I

(Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité)

RÈGLEMENT (CEE) N° 1698/85 DU CONSEIL

du 19 juin 1985

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le 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 [1], et notamment son article 12,

vu la proposition de la Commission, présentée après consultations au sein du comité consultatif institué par ledit règlement,

considérant ce qui suit :

A. Mesures provisoires

(1) Par le règlement (CEE) n° 3643/84 [2], la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon et a clôturé la procédure en ce qui concerne Nakajima All Co. Ltd. Ce droit a été prorogé d'une période maximale de deux mois par le règlement (CEE) n° 1015/85 [3].

B. Suite de la procédure

(2) Après l'institution du droit antidumping, tous les exportateurs et un certain nombre d'importateurs liés ou non à ces derniers, à l'exception de Nakajima All et des entreprises important les produits de Nakajima All dans la Communauté, ainsi que les producteurs plaignants de la Communauté, ont sollicité et obtenu une audition de la Commission. Celle-ci les a informés en détail des faits sur lesquels elle avait fondé ses conclusions provisoires. Ils ont également fait connaître par écrit leur point de vue sur les conclusions.

(3) À leur demande, les parties ont également été informées des principaux faits et considérations sur la base desquels la Commission avait l'intention de recommander l'institution de droits définitifs ainsi que la perception définitive des montants garantis par un droit antidumping provisoire. La Commission leur a octroyé un délai au cours duquel ils ont pu faire part de leurs observations consécutivement à ces réunions d'information. Leurs commentaires ont été pris en considération.

C. Valeur normale

(4) Pour l'imposition du droit provisoire, la Commission avait déterminé la valeur normale sur la base des prix de vente intérieurs des modèles dont elle avait la certitude qu'ils étaient vendus en quantités importantes au Japon ; pour tous les autres modèles, la valeur normale a été déterminée sur la base de la valeur construite. À cet égard, la Commission a estimé qu'il était approprié et dans l'intérêt de la sécurité juridique de décider que les ventes sur le marché intérieur devraient normalement être retenues pour l'établissement de la valeur normale si elles dépassaient en volume 5 % des exportations vers la Communauté.

On a considéré la possibilité de déterminer la valeur normale sur la base d'un prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté vers un pays tiers ; toutefois, le seul pays tiers qui semblait convenir était un pays dans lequel quelques-uns des exportateurs effectuaient leurs ventes par l'entremise d'importateurs associés et il aurait probablement fallu construire le prix d'exportation sur ce marché.

(5) Certains exportateurs ont fait valoir qu'il ne faudrait pas fixer de seuil de ce type, sinon la Communauté ne serait pas en mesure de tenir compte des circonstances spéciales existant en général, et dans le cas d'espèce en particulier.

---

[1] JO n° L 201 du 30. 7. 1984, p. 1.
[2] JO n° L 335 du 22. 12. 1984, p. 43.
[3] JO n° L 108 du 20. 4. 1985, p. 18.

Toutefois, la fixation d'un seuil fournit la sécurité juridique qui a manqué jusqu'à présent. Il est évident que, dans chaque cas, les institutions communautaires doivent examiner si des circonstances particulières exigent ou justifient d'apporter une exception à cette pratique générale.

Le marché japonais n'est pas trop étroit, ni en termes relatifs ni en termes absolus, pour être pris comme base de comparaison. En conséquence, il n'y avait aucune raison pour que la Communauté s'écarte de la ligne générale consistant à établir, sur la base des prix de vente intérieurs, la valeur normale des modèles de machines à écrire électroniques pour lesquels les ventes au Japon étaient supérieures à 5 % des ventes à l'exportation vers la Communauté.

(6) Brother a fait valoir qu'un tel seuil ne devrait être fixé que pour les cas futurs. Toutefois, rien dans la pratique suivie précédemment par la Communauté n'a pu faire croire à Brother que les ventes de ce volume sur le marché intérieur ne seraient pas retenues aux fins de la détermination de la valeur normale.

(7) En conséquence, pour les modèles exportés par Brother, Canon et Silver Seiko qui étaient vendus en quantités suffisantes à la consommation sur le marché japonais, la valeur normale a été établie sur la base de la moyenne pondérée des prix de vente intérieurs effectivement payés ou à payer pour des opérations commerciales normales.

(8) À cette fin, on a utilisé les prix de vente pratiqués par les sociétés de vente des producteurs japonais à l'égard de leurs clients.

Cette manière de procéder a été contestée par Brother, Silver Seiko et Canon. Il est toutefois considéré que, comme l'article 2 paragraphe 3 point a) du règlement (CEE) n° 2176/84 exige que la valeur normale soit basée sur les prix effectivement payés ou à payer au cours d'opérations commerciales, l'article 2 paragraphe 7 permet à la Commission d'écarter les prix pratiqués dans les transactions entre sociétés associées, à moins que les prix et les coûts impliqués ne soient comparables à ceux existant dans les transactions entre parties qui n'ont pas de liens de cette nature.

En l'espèce, puisque les sociétés de fabrication n'ont pas effectué de ventes à des parties tierces non associées, la Commission ne pouvait pas avoir la certitude que les prix et les coûts entrant en jeu dans les ventes aux sociétés de vente correspondaient à des transactions entre sociétés non associées.

Il ressort des éléments de preuve produits au cours de l'enquête que la société de fabrication et les sociétés de vente font partie intégrante de la structure du groupe consolidé dans lequel ces sociétés de vente ont des fonctions qui sont, pour l'essentiel, semblables à celles d'une succursale ou d'un service de vente. Le fait qu'il s'agisse d'entités juridiquement séparées n'affecte pas l'existence d'une entité économique unique. Ce qui entre en ligne de compte, ce n'est pas la structure juridique, mais le fait que ces sociétés de vente ont pour fonction principale de vendre ou de faciliter la vente du produit du groupe, qu'elles sont ou entièrement détenues ou contrôlées par la société mère du groupe ou qu'il existe des liens puissants au niveau de la direction et du personnel.

Les entreprises ayant fait l'objet de l'enquête remplissaient une ou plusieurs de ces trois conditions. En conséquence, leurs sociétés de vente doivent être considérées comme faisant partie des structures des groupes consolidés respectifs et l'on ne peut s'appuyer que sur les prix de vente pratiqués par ces sociétés de vente à leurs clients pour établir la valeur normale véritable du produit.

En ce qui concerne Brother, les conclusions provisoires énoncées dans les considérants n°s 13 et 14 du règlement (CEE) n° 3643/84 sont confirmées.

(9) Les producteurs plaignants de la Communauté ont soutenu que la valeur normale ne devrait pas être déterminée pour Canon sur la base des prix payés à Canon Sales Company (CSC), mais en fonction des prix payés aux agents liés à Canon qui avaient acheté les produits à CSC. Toutefois, après avoir examiné un certain nombre d'accords conclus entre CSC et les agents liés à Canon, la Commission a la certitude que les prix payés à CSC étaient comparables à ceux pratiqués dans les ventes effectuées par CSC à des parties non liées à Canon.

(10) Comme pour la détermination provisoire, la Commission a fixé la valeur normale sur la base de la valeur construite de tous les autres modèles dont les ventes n'avaient pas atteint les quantités jugées nécessaires sur le marché japonais, en calculant le coût de production, auquel elle a ajouté une marge bénéficiaire raisonnable. Le coût de production a été calculé sur la base de l'ensemble des coûts, tant fixes que variables, entraînés par les matériaux et la fabrication au cours d'opérations commerciales normales, augmentés d'un montant raisonnable au titre des frais de vente, frais administratifs et autres frais généraux.

(11) En général, les exportateurs n'ont pas contesté le mode de détermination des coûts fixes et variables des matériaux et de la fabrication.

(12) Canon a demandé que les coûts d'usine soient établis sur la base de « coûts types », qui sont les coûts réels constatés à un moment donné, déduction faite des économies que l'on compte faire sur les coûts au cours d'une période ultérieure. Alors que les économies de coût doivent, bien entendu, être prises en considération si elles sont réalisées pendant la période d'enquête, la méthode proposée par Canon aurait conduit, entre autres, à utiliser, pour certains modèles, des coûts factices qui auraient été inférieurs aux coûts variables réels au cours de la période en question, ce qui est de toute évidence inacceptable. En conséquence, les coûts d'usine ont été déterminés sur la base des coûts réels constatés à des moments donnés. Ils ont été augmentés d'un certain montant pour compenser les achats effectués par Canon à un prix inférieur au coût et portant sur un élément fabriqué par une unité de production de Canon.

(13) Pour répartir ses coûts de production entre les produits, Towa (et non Tokyo Juki comme indiqué par inadvertance dans la détermination provisoire) a fondé certains de ses calculs sur la production normale et les chiffres ont été ajustés en conséquence par la Commission en vue d'une ventilation des volumes de production réels sur la période d'enquête.

(14) Dans le cas de Sharp, les conclusions résultant de la détermination provisoire ont été modifiées dans la mesure où ont été prises en considération des informations supplémentaires concernant les coûts de main-d'œuvre et les frais généraux d'usine pour les six premiers mois de la période d'enquête.

Sharp a, d'autre part, présenté une ventilation révisée de certains frais généraux, qui a été en grande partie acceptée. Cette société a toutefois prétendu avoir le droit d'attribuer certaines dépenses de recherche et de développement, qui concernaient en fait uniquement les machines à écrire électroniques, en partie à d'autres produits, ce qui n'a pu être accepté. Elle a également prétendu pouvoir répartir sur des ventes ultérieures des coûts de recherche et de développement encourus au cours de la période d'enquête ; cela n'a pas été accepté, Sharp n'ayant pas appliqué cette politique par ailleurs.

(15) Certains exportateurs ont contesté la détermination à propos des frais de vente, des frais administratifs et des frais généraux. Ils ont notamment soutenu qu'aucune dépense de cette nature ne devrait être incluse dans la valeur construite, soit parce qu'aucune vente n'avait été effectuée sur le marché intérieur (et donc qu'aucune dépense n'avait été encourue sur celui-ci), soit parce que les ventes avaient été normalement effectuées par l'entremise d'une société de vente juridiquement indépendante, dont les coûts ne devraient, aux dires de ces exportateurs, avoir aucune influence sur la valeur construite. Bien que ce point ait déjà été mentionné au considérant n° 20 du règlement (CEE) n° 3643/84 de la Commission, il a été réitéré par ces derniers.

L'argument avancé par les exportateurs est considéré comme contraire à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2176/84 et, de plus, comme incompatible avec la structure et la finalité d'une détermination de la valeur normale sur la base de la valeur construite. Cette méthode tend à établir une valeur normale comme si des ventes avaient eu lieu sur le marché intérieur. Étant donné que les prix de vente doivent nécessairement refléter les frais de vente, les frais administratifs et les frais généraux supportés par le vendeur, un certain montant de ces frais, égal à celui reflété en général par les prix de vente, au cours d'opérations commerciales normales, d'un produit de la même catégorie ou du même type général, doit être inclus dans la valeur construite. Le prix construit devrait comprendre un tel montant, que des ventes aient eu lieu ou non sur le marché intérieur. De plus, comme les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, sont effectuées exclusivement par l'intermédiaire de sociétés de vente entièrement détenues ou contrôlées et que celles-ci sont à considérer comme des succursales de vente de la structure du groupe consolidé de l'exportateur, les frais de vente, les frais administratifs et les frais généraux supportés par la société de vente en question de chaque exportateur constituent les facteurs de coût déterminants qui doivent être pris en considération pour le calcul de la valeur normale construite de l'exportateur considéré.

Le montant de ces coûts a généralement été déterminé, pour le produit en cause, au prorata du chiffre d'affaires.

Cette méthode a été contestée par Tokyo Juki et Silver Seiko, qui ont estimé que leur propre répartition aurait dû être retenue. Toutefois, ces entreprises n'ont pas présenté d'élément satisfaisant prouvant que leur méthode de répartition refléterait de manière plus appropriée les coûts supportés pour ce produit qu'une répartition fondée sur le chiffre d'affaires.

(16) Lors du calcul provisoire de la valeur construite, une marge bénéficiaire de 10 % avait été incluse. Cette conclusion provisoire s'appuyait sur des informations générales reçues alors de la part des sociétés concernées. Toutefois, certains exportateurs ont contesté l'application d'une marge de

10 %. C'est pourquoi la Commission n'a analysé que la rentabilité des ventes intérieures de machines à écrire électroniques effectuées par ceux des trois exportateurs pour lesquels la valeur normale a été déterminée sur la base des ventes intérieures. Cette analyse a révélé d'importantes marges bénéficiaires au niveau du groupe, la plus faible s'élevant à 32,39 % du chiffre d'affaires. Puisqu'une valeur construite doit inclure une marge bénéficiaire raisonnable et que l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) dispose que l'élément à ajouter ne peut être supérieur au bénéfice normal, il est estimé que, pour décider de ce qui constitue un bénéfice raisonnable, il y a lieu de retenir habituellement le bénéfice normalement réalisé, à moins qu'il y ait des raisons de procéder autrement. En conséquence, il a été jugé raisonnable de calculer finalement la valeur construite pour les trois exportateurs en question en utilisant les marges bénéficiaires respectives de leurs ventes sur le marché intérieur.

Quant aux exportateurs pours lesquels il n'a pu être déterminé de marge bénéficiaire individuelle faute de ventes suffisantes sur le marché intérieur, il a été estimé raisonnable d'inclure, dans la valeur construite de leurs modèles, une marge de 32,39 % sur le chiffre d'affaires, correspondant à la marge bénéficiaire la plus faible établie pour les trois sociétés susmentionnées, qui est à considérer comme une marge bénéficiaire normale sur le marché intérieur.

Certains exportateurs prétendent maintenant que cette marge bénéficiaire est excessive et qu'elle est due à des circonstances spéciales du marché intérieur. Toutefois, tant la réglementation communautaire que les règles internationales régissant l'inclusion d'une marge bénéficiaire dans le calcul de la valeur normale indiquent qu'une marge bénéficiaire réaliste doit être retenue. La marge bénéficiaire la plus raisonnable à adopter est la marge réelle. Une valeur construite n'est qu'un succédané du prix intérieur en tant que base de la valeur normale, et l'utilisation du prix intérieur ne peut pas être contestée au motif que les bénéfices réalisés sont exceptionnels, excessifs ou résultent de circonstances spéciales.

(17) Certains exportateurs ont fait valoir que, au moins dans leur cas, la marge bénéficiaire de 10 %, telle qu'elle avait été provisoirement déterminée, aurait dû être maintenue, car elle avait servi dans le cas de Nakajima All. S'il est exact que, pour les conclusions provisoires, la détermination de la valeur normale avait été fondée pour Nakajima All sur une marge bénéficiaire de 10 %, que le dumping s'était révélé négligeable et que, en conséquence, la procédure avait été clôturée pour cet exportateur, il a cependant été décidé entretemps de rouvrir la procédure concernant cette société afin de permettre à la Communauté de prendre en considération les constatations définitives relatives à la rentabilité sur le marché intérieur japonais et d'en tirer les conclusions qui s'imposent dans le cas de Nakajima All. Il s'ensuit que les exportateurs japonais seront soumis au même critère et que la demande précitée doit être rejetée.

(18) Le Conseil a examiné les éléments de preuve qui ont permis d'arriver aux autres conclusions provisoires citées dans le règlement (CEE) n° 3643/84. Celles-ci se trouvent confirmées par les résultats finals de l'enquête.

D. Prix à l'exportation

(19) Pour ce qui est des ventes effectuées par des entreprises japonaises à des importateurs indépendants établis dans la Communauté, les prix à l'exportation ont finalement été calculés sur la base des prix réellement payés ou à payer pour le produit vendu.

(20) Dans tous les autres cas où les exportations ont été effectuées vers des filiales établies dans la Communauté, il a été jugé opportun, en raison de cette relation, de construire les prix à l'exportation sur les prix auxquels le produit importé avait été revendu pour la première fois à un acheteur indépendant, dûment ajustés pour tenir compte de tous les frais encourus entre l'importation et la revente, y compris tous les droits et taxes.

(21) Comme suite aux observations faites par les exportateurs après la détermination provisoire, certaines modifications ont été apportées aux prix à l'exportation calculés initialement. Ces modifications concernent notamment :

— les taux de fret aérien effectivement payés pour le transport de certaines machines à écrire électroniques,

— les conditions de paiement assouplies accordées par certaines filiales et les coûts de financement en résultant,

— les prix nets de vente au premier acheteur indépendant de la Communauté après déduction des ristournes et avantages en nature destinés à encourager les ventes,

— les frais de transport à l'intérieur de la Communauté.

Il a été soutenu que certains frais de publicité afférents aux campagnes lancées sur le marché communautaire et supportés par la société mère au Japon devraient être répartis sur l'ensemble des machines à écrire électroniques et amortis sur la durée de vie du produit. Il a été établi, toutefois, que les campagnes ne se rapportaient qu'à trois modèles particuliers dans trois États membres. En outre, les coûts en question étaient effectivement encourus et payés au cours de la période de l'enquête, tout comme les autres coûts de publicité pendant les années antérieures et, sans doute, les années ultérieures.

(22) Brother a fait valoir que, pour le calcul du prix à l'exportation, il ne devrait pas être tenu compte de la marge bénéficiaire de l'importateur associé. Cette exigence est toutefois contraire à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2176/84, qui prévoit l'inclusion d'une marge bénéficiaire raisonnable ; aussi doit-elle être rejetée.

(23) Les prix à l'exportation ont finalement été ajustés d'une marge bénéficiaire de 5 % de l'importateur associé, marge qui a été estimée raisonnable eu égard aux marges bénéficiaires des importateurs indépendants du produit concerné. Un exportateur qui vend sur une base « droits du tarif douanier commun non acquittés » par l'intermédiaire de sa filiale établie dans un État membre de la Communauté à des agents exclusifs dans d'autres États membres de la Communauté, a soutenu qu'une marge bénéficiaire de moins de 5 % devrait être appliquée à ces ventes. Toutefois, au vu de la marge bénéficiaire d'un autre importateur indépendant se trouvant dans une situation semblable, la Commission a conclu qu'aucune modification ne se justifiait pour ces ventes.

E. Comparaison

(24) Afin de procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et les prix à l'exportation, la Commission a tenu compte, lorsque cela paraissait indiqué, des différences affectant la comparabilité des prix, telles que les différences dans les caractéristiques physiques du produit et les différences dans les conditions de vente, lorsqu'il a pu être démontré de manière satisfaisante qu'il existait une relation directe entre ces différences et les ventes considérées, ce qui a été le cas pour les conditions de crédit, de cautions, de services techniques, de commissions, de salaires payés aux vendeurs, d'emballage, de transport, d'assurance, de manutention et de coûts accessoires. Toutes les comparaisons ont été effectuées au stade départ usine. Il n'a pas été tenu compte des demandes relatives aux frais généraux et administratifs. La réglementation communautaire limite, en effet, les éléments dont il doit être tenu compte lors de l'établissement de la comparabilité des prix à un certain nombre de facteurs pertinents tels que mentionnés à l'article 2 paragraphe 9 du règlement (CEE) n° 2176/84 : caractéristiques physiques, quantités, conditions de vente, date et stade commercial. La seule rubrique sous laquelle les frais généraux et administratifs pourraient être examinés est celle relative aux conditions de vente, mais, dans ce contexte, les ajustements sont limités aux différences qui présentent une relation directe avec les ventes considérées. Selon la réglementation communautaire, tel n'est pas, en règle générale, le cas des différences existant dans les frais administratifs et généraux.

(25) Certaines parties ont prétendu que des ajustements devraient en outre être effectués pour les frais administratifs et généraux supportés par les sociétés de vente intérieures, en alléguant que l'ensemble de leurs frais présente une relation directe avec les ventes sur le marché intérieur, ces sociétés ayant pratiqué exclusivement la vente sur ce dernier.

Il ne peut être donné suite à cette demande. En premier lieu, celle-ci établit, entre les services des ventes de la société de fabrication et les sociétés de ventes, une distinction formelle qu'il n'est pas possible d'accepter en raison du lien étroit qui existe entre le fabricant et ses filiales de vente, et qui résulte du contrôle d'ensemble exercé par le premier, déjà mentionné aux considérants n^{os} 8 et 15. C'est pourquoi l'argument avancé par les intéressés — selon lequel le rapport existant entre les frais généraux et les ventes diffère entre la société de fabrication et les sociétés de vente — est sans fondement.

En second lieu, aux termes du règlement (CEE) n° 2176/84, il n'est possible d'effectuer des ajustements que pour tenir compte des différences existant dans les facteurs mentionnés à l'article 2 paragraphe 9. L'un de ceux-ci a trait aux « conditions de vente ». Il s'agit là d'un terme technique de portée relativement restreinte visant les obligations inhérentes à un contrat de vente, qui peuvent être fixées dans le contrat lui-même ou dans les conditions générales de vente établies par le vendeur. Ce qui est déterminant, c'est de savoir si les coûts sont strictement nécessaires pour remplir les conditions de vente considérées. Lorsque ce premier critère est satisfait, il faut en outre démontrer que ces coûts ont une relation

fonctionnelle directe avec les ventes considérées, c'est-à-dire qu'ils sont supportés parce qu'une vente a lieu. En règle générale, les frais administratifs et généraux, où qu'ils soient encourus, n'ont pas une telle relation fonctionnelle directe et ne peuvent pas, par conséquent, faire l'objet d'un ajustement. Il n'y a pas lieu de s'écarter de cette ligne directrice en raison de différences juridiques formelles telles que l'attribution des fonctions de direction à une société plutôt qu'à une autre, ou à plusieurs sociétés, la structure du groupe ou la prise en charge des ventes intérieures par une filiale ou par un service de vente.

Certains exportateurs ont prétendu avoir droit à des ajustements en ce qui concerne l'ensemble des coûts de leurs sociétés de vente — et un exportateur a demandé en outre l'application d'une marge bénéficiaire — afin qu'il soit tenu compte d'une différence existant prétendument au stade commercial. De tels ajustements présupposeraient cependant qu'il existe une différence de catégorie parmi les acheteurs desservis, laquelle entraînerait une différence de coût pour l'exportateur. Toutefois, il a été établi que la composition des catégories de clients est semblable pour les ventes intérieures et les ventes à l'exportation. En conséquence, aucun ajustement ne pouvait être accordé.

(26) Certaines parties ont également fait valoir que, puisque, dans le cas des importateurs associés, tous les coûts de l'importateur sont pris en considération en vue du calcul du prix à l'exportation, une méthode identique devrait être appliquée lorsque les ventes sur le marché intérieur sont effectuées indirectement par l'entremise d'une société de vente associée. Cet argument confond deux aspects différents, à savoir le calcul du prix à l'exportation sur la base du prix de revente d'un importateur lié et la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation. Pour le calcul du prix à l'exportation, le règlement (CEE) n° 176/84 prescrit la déduction de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente. Cela doit permettre d'arriver à un prix à l'exportation qui ne soit pas influencé par la relation existant entre la société exportatrice et son importateur associé. Quant à la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation, d'autres règles s'appliquent ; elles ont conduit à des ajustements de prix pour tous les facteurs admis, comme expliqué au considérant n° 24.

F. **Marges de dumping**

(27) En général, la valeur normale a été comparée aux prix à l'exportation, transaction par transaction. L'examen définitif des faits révèle l'existence d'une pratique de dumping en ce qui concerne les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon, la marge de dumping étant égale à la différence existant entre la valeur normale établie et le prix à l'exportation vers la Communauté.

(28) Brother a prétendu que, pour l'établissement de la marge de dumping, aucune comparaison ne devrait être effectuée modèle par modèle. Cet argument n'a pas pu être retenu, car l'article 2 du règlement (CEE) n° 2176/84 dispose, au paragraphe 2 et au paragraphe 3 points a) et b), que la comparaison doit être effectuée entre produits similaires.

(29) Il a été établi que tous les exportateurs, à savoir :

— Brother Industries Ltd,
— Canon Inc.,
— Sharp Corporation,
— Silver Seiko Ltd,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd,
— Towa Sankiden Corporation,

pratiquaient des prix de dumping avec des marges variables. La marge moyenne pondérée pour ces exportateurs se situait entre 31 et 76 %.

Pour les exportateurs qui soit n'ont pas répondu au questionnaire de la Commission, soit ne se sont pas fait connaître au cours de l'enquête, ainsi que pour ceux qui se sont fait connaître comme exportateurs potentiels, l'existence d'un dumping a été établie sur la base des données disponibles.

Conformément à la pratique antérieure, il a été considéré comme étant approprié d'utiliser pour ce groupe d'exportateurs la marge de dumping la plus élevée. Cela n'exclut néanmoins pas une éventuelle application à leur égard des articles 14 et 16 du règlement (CEE) n° 2176/84 relatifs respectivement aux réexamens et aux restitutions des droits antidumping.

G. **Préjudice**

(30) Deux exportateurs ont fait valoir qu'il existait deux marchés distincts pour les machines à écrire électroniques, l'un pour ce que l'on appelle les machines « portatives » ou « de petites dimensions » et l'autre pour les machines « professionnelles ». Pour ce qui est de cette dernière catégorie, les exportateurs ont soutenu que les importations japonaises n'avaient causé aucun préjudice.

Les exportateurs n'ont pas apporté de preuves à l'appui de leurs affirmations. En fait, il a été établi au cours de l'enquête que la production commu-

nautaire comprenait tous les modèles des machines à écrire électroniques en question ; en conséquence, tous les modèles ont fait l'objet d'une enquête.

De plus, il a été établi que, d'une manière générale, la production des machines à écrire les plus onéreuses avait également subi un préjudice, ce qui est confirmé par les conclusions figurant au considérant n° 26.

En outre, avec l'évolution des techniques, la séparation entre les différents groupes de modèles est en voie de disparition, pour autant qu'elle ait jamais existé, de sorte qu'il n'est pas opportun de diviser artificiellement le marché des machines à écrire électroniques en groupes de modèles.

(31) Certains exportateurs ont formulé des observations sur les conclusions provisoires relatives à l'évolution de la rentabilité de la production communautaire, sans toutefois insinuer que les conclusions provisoires de la Commission étaient erronées ni présenter de preuve autre que des articles de journaux et de magazines que l'on peut généralement se procurer. Néanmoins, et dans le cadre également des considérants n^{os} 33 à 36 ci-après, la Commission a estimé qu'il était opportun de procéder à des enquêtes supplémentaires sur place auprès de :

— Olympia-Werke AG, Wilhelmshaven (république fédérale d'Allemagne),

— Triumph-Adler Aktiengesellschaft für Büro- und Informationstechnik, Nuremberg (république fédérale d'Allemagne),

— Office and Electronic Machines plc, Londres (Royaume-Uni),

— Olivetti Belgium SA, Bruxelles (Belgique),

— British Olivetti Ltd, Londres (Royaume-Uni),

— Olivetti France SA, Paris (France),

— Olympia Business Machines Co. Ltd, Londres (Royaume-Uni),

— Triumph-Adler France SA, Paris (France).

Au cours de ces enquêtes supplémentaires, la rentabilité des machines à écrire électroniques produites dans la Communauté a été établie pour chaque producteur communautaire sur une base consolidée au niveau communautaire pour tenir compte, le cas échéant, de la situation des filiales des producteurs communautaires situées dans la Communauté. Il a été établi que, si l'indice de rentabilité de l'ensemble de la production communautaire était de 100 en 1982, année au cours de laquelle les machines à écrire japonaises ont commencé à être importées à grande échelle, cet indice, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires avant impôt, est tombé à 36,6 au cours de la période de référence.

Il a été procédé, dans le règlement (CEE) n° 3643/84, à une détermination provisoire concernant les deux producteurs qui ont continué à réaliser des bénéfices depuis 1982. Une analyse de rentabilité effectuée sur la base des recettes consolidées provenant des ventes dans la Communauté a montré depuis lors que, pour les deux entreprises, la réduction des recettes moyennes provenant des ventes avait été de 50 et de 45 % respectivement et que, de plus, le niveau des recettes en 1982 était raisonnablement élevé et normal pour ce type de production en expansion. Aussi le résultat définitivement établi indique-t-il pour ces entreprises un déclin important mais à partir d'un niveau normal, contrairement aux conclusions provisoires.

Même si l'on tient compte des distorsions saisonnières, la rentabilité trimestrielle consolidée des ventes dans la Communauté au cours de la période d'enquête s'est située de manière régulière en dessous du niveau permettant de garantir l'existence de cette production.

(32) Aucun élément de preuve récent concernant les autres facteurs de préjudice cités aux considérants n^{os} 30 à 33 du règlement (CEE) n° 3643/84 n'a été présenté. En conséquence, ces conclusions sont confirmées.

(33) Il n'a pas été estimé nécessaire d'entreprendre un examen détaillé de la sous-cotation des prix des importations japonaises, étant donné que les prix du produit japonais avaient fait baisser les prix réalisés par les producteurs communautaires. Compte tenu de ce qui précède, le prix de vente des machines à écrire importées japonaises a été, dans chaque cas, comparé à un prix de vente cible du produit communautaire ; ce prix de vente cible se composait du coût de production de chaque producteur communautaire, par modèle, y compris les frais de vente, les frais administratifs et autres frais généraux, ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Le prix cible a été calculé pour chaque société et pour chaque État membre sur la base des coûts encourus dans cet État.

(34) Dans ce contexte, il a été établi que, contrairement à de nombreux autres produits, il était impossible de procéder à une comparaison immédiate entre les modèles importés et les modèles produits dans la Communauté en raison de leur variété et de leurs caractéristiques techniques différentes. Lorsqu'il s'est agi d'évaluer les différences techniques entre les modèles les plus semblables, il est apparu que toute évaluation serait, dans une large mesure, influencée par l'appréciation subjective des réactions escomptées des

acheteurs potentiels. De plus, les exportateurs et les producteurs communautaires ont déclaré que l'on ne disposait pas d'étalon objectif permettant d'effectuer une comparaison d'ensemble. De ce fait, la Commission n'a pas estimé opportun de désigner un expert.

Étant donné que les exportateurs et les producteurs communautaires ont chacun procédé à des évaluations *bona fide* des différences de pourcentage dans la valeur des différents modèles, il a été conclu que la solution la plus raisonnable était généralement de choisir un chiffre à mi-chemin entre ces évaluations.

(35) En ce qui concerne le niveau de la marge bénéficiaire raisonnable à inclure dans le prix cible, les producteurs de la Communauté ont soutenu qu'un niveau situé entre 18 et 20 % du chiffre d'affaires, avant impôt, et autour de 30 % du capital était nécessaire à la réussite d'une production de ce genre.

Toutefois, et malgré le fait que les producteurs communautaires fabriquent le produit dans des pays présentant des conditions commerciales différentes, il a été estimé opportun de fixer une marge bénéficiaire unique et, ce faisant, de tenir compte des résultats antérieurs et actuels de la production dans son ensemble.

La décision définitive a tenu compte : de la courte durée de vie des machines à écrire électroniques ; de l'existence de risques financiers inhérents au lancement de nouveaux programmes de recherche et de développement ; de la nécessité d'exécuter un certain nombre de ces programmes afin de pouvoir suivre les nouveaux développements ; d'un niveau permanent d'investissements pour financer encore davantage l'automatisation de la production ; du coût de financement aux taux normaux du marché dans la Communauté et du fait que les producteurs communautaires doivent être à même de consacrer à la publicité commerciale un montant semblable à celui des exportateurs japonais.

Au vu de ce qui précède, une marge bénéficiaire de 10 % des ventes a été estimée adéquate.

(36) Pour chaque exportateur et pour chaque modèle pour lequel il existait un modèle comparable produit dans la Communauté, il a été procédé à une comparaison entre le prix cible et le prix auquel le modèle importé avait été vendu sur le marché communautaire.

En premier lieu, le prix net de vente de chaque modèle importé a été ajusté pour tenir compte de la différence de pourcentage de la valeur visée au considérant n° 34.

En deuxième lieu, le prix ajusté de chaque modèle importé a été comparé au prix cible du modèle dans la Communauté (en supposant pour plus de simplicité qu'il n'en existe qu'un) ; la même comparaison a été effectuée individuellement pour chaque modèle produit par chaque exportateur. Les résultats individuels ont alors été globalisés et pondérés entre les modèles concernés sur la base du volume des ventes de chaque modèle importé concerné par rapport au marché national en question dans la Communaute. Cette opération a donné un indice global de la différence de prix entre les ventes totales d'un importateur sur ce marché particulier et le prix cible (pour tous les modèles) du producteur communautaire en question sur ce marché national.

Ce calcul a été effectué pour les marchés nationaux de la Communauté sur lesquels chaque exportateur japonais a vendu les plus grandes quantités de tous les modèles. Ce calcul, fondé sur deux tiers au moins des ventes de chaque exportateur dans la Communauté, a été considéré comme propre à donner un résultat représentatif pour la Communauté dans son ensemble.

En dernier lieu, les résultats individuels obtenus pour chaque marché national considéré ont été globalisés et pondérés sur la base des ventes respectives effectuées par l'importateur sur chaque marché national, aboutissant ainsi à un résultat total pour la Communauté.

Ce résultat s'est traduit, pour chaque exportateur, par un chiffre global correspondant à la différence entre ses prix globaux à l'exportation et les prix cibles valables pour la Communauté dans son ensemble. Ce chiffre a alors été exprimé en pourcentage de la valeur caf importée.

Lorsqu'un modèle importé donné était comparable à plus d'un modèle communautaire, la différence entre les prix cibles pour chaque modèle communautaire et le prix net de vente du modèle importé, ajusté comme indiqué au considérant n° 34, a été établie dans chaque cas. Les résultats individuels ont été globalisés et pondérés sur la base de l'importance des ventes des modèles en question par les producteurs de la Communauté sur les marchés concernés, aboutissant ainsi à un seul indice de la différence entre le prix du modèle importé et tous les modèles de la Communauté avec lesquels le modèle importé était comparable.

La pondération entre les différents modèles importés et la pondération entre les différents marchés de la Communauté a alors été effectuée comme décrit ci-avant.

Le résultat total, pour chaque exportateur, de la différence entre les prix de vente des modèles importés et les prix cibles est exprimé en pourcentage du prix caf :

— Brother Industries Ltd : 21 %
— Canon Inc. : 35 %
— Sharp Corporation : 32 %
— Silver Seiko Ltd : 21 %
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd : 21 %
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd : 17 %
— Towa Sankiden Corporation : 20 %.

(37) Indépendamment du préjudice réel causé au cours de la période analysée, le total des machines à écrire électroniques alphanumériques produites au Japon en 1984 n'est pas de 2 500 000 unités, comme on l'avait estimé pour le droit provisoire, mais de plus de 4 millions d'unités, ce qui accentue encore la menace de préjudice supplémentaire par rapport au préjudice réel déjà subi, d'autant qu'il est très probable qu'une grande partie des machines japonaises sera exportée vers la Communauté européenne.

(38) Par conséquent, il est estimé que les faits définitivement établis montrent que le préjudice causé par les importations à prix de dumping de machines à écrire électroniques originaires du Japon, pris isolément par rapport au préjudice causé par d'autres facteurs, doit être considéré comme important. Il n'est pas établi que d'autres facteurs, tels que le volume et les prix d'autres importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping ou d'une contraction de la demande, ont contribué au préjudice constaté.

H. Intérêt de la Communauté

(39) Après l'institution du droit provisoire, il a été examiné s'il était de l'intérêt de la Communauté de protéger la production communautaire de machines à écrire électroniques contre les pratiques de dumping des exportateurs japonais.

À cet égard, on a notamment fait valoir que l'avenir de l'industrie de l'équipement de bureau en général et de la bureautique ne dépendait pas tant de la viabilité de l'industrie de la machine à écrire électronique que de la viabilité de l'industrie de la bureautique.

Cet argument n'est pas convaincant. Que la machine à écrire électronique ou l'ordinateur soit ou non, dans l'avenir, l'élément clé de l'équipement de bureau et de la bureautique, les autorités communautaires n'ont pas à préjuger les résultats de cette évolution en sacrifiant les producteurs communautaires de machines à écrire électroniques.

(40) Il a également été soutenu qu'il ne serait pas de l'intérêt de la Communauté si, par suite des mesures antidumping, le prix des machines à écrire électroniques japonaises devait augmenter, entraînant par là des prix plus élevés pour les consommateurs et une diminution de la concurrence sur le marché communautaire.

Il convient de relever que ce point n'a pas été soulevé par les consommateurs, mais par les exportateurs japonais et leurs importateurs associés.

Il est admis que ces mesures pourraient entraîner des majorations de prix représentant, à court terme, des désavantages pour le consommateur. Toutefois, étant donné l'étendue du préjudice causé par les importations à prix de dumping et l'importance de la production communautaire touchée, l'on estime que, dans ce cas, l'intérêt de la Communauté au maintien de la stabilité de la production en question l'emporte sur l'intérêt des consommateurs. De plus, à long terme, il est de l'intérêt des consommateurs de disposer d'une production communautaire viable qui concurrence les importations et se substitue à ces dernières. Il est également estimé que les mesures proposées permettent à la concurrence de jouer, tout en garantissant en même temps qu'elle parte d'une base loyale.

(41) Certains exportateurs ont prétendu que toute mesure devrait être évaluée en fonction du producteur communautaire le plus efficace ou ne devrait pas tenir compte de la situation du producteur le moins efficace. Le point de vue des exportateurs sur l'efficacité respective de la production de la Communauté varie ; l'entreprise qualifiée de plus efficace par un exportateur a été considérée comme la moins efficace par un autre, sans que l'on ait fourni, en général, de critère pour l'appréciation de l'efficacité. En fait, il est extrêmement difficile de mesurer de manière précise l'efficacité et/ou le rendement des différents producteurs, ainsi que de comparer les producteurs les uns aux autres et avec les exportateurs.

Du reste, le Conseil n'est pas convaincu que les intérêts de la Communauté exigent nécessairement que l'on fasse abstraction de la situation particulière d'un producteur prétendument moins efficace lorsqu'il est confronté à des pratiques commerciales déloyales ; il considère que la fixation d'un niveau d'élimination du préjudice tenant compte des trois producteurs communautaires, et non pas seulement du producteur prétendument moins efficace, reflète de manière adéquate les intérêts de la Communauté.

(42) Dans ces conditions, la défense des intérêts de la Communauté commande l'imposition d'un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon.

I. Engagement

(43) Kyushu Matsushita Electric Co. Ltd (Matsushita) a offert un nouvel engagement concernant ses futures exportations vers la Communauté.

Après consultation, cet engagement n'a pas été accepté par la Commission. Les motifs sur la base desquels cette décision a été prise ont été communiqués par la Commission à Matsushita.

J. Droit

(44) La question de savoir si le niveau du droit devrait être inférieur aux marges de dumping définitivement déterminées et si ce droit inférieur serait de nature à supprimer le préjudice a été examinée. Comme il n'a pas semblé justifié d'imposer un droit permettant d'augmenter les prix des producteurs dans la Communauté au-dessus des prix cibles décrits au considérant n° 33, il a été estimé approprié de limiter le taux des droits aux pourcentages indiqués au considérant n° 36, suffisants pour supprimer le préjudice causé.

(45) Étant donné les particularités du cas d'espèce, et notamment la variété des modèles et des sous-types qui subissent des modifications fréquentes, il a été jugé nécessaire de fixer ce droit sur une base *ad valorem.*

(46) Aucun autre élément de préjudice n'a abouti à la conclusion que ces taux étaient inappropriés.

(47) Brother a maintenu qu'un droit ne pouvait être institué que si des ventes à l'exportation à prix de dumping avaient été financées par des ventes intérieures. Cette théorie est toutefois incompatible avec la réglementation communautaire et l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, et doit en conséquence être écartée.

(48) Au cours de l'enquête, il a été établi que, techniquement, il est facile d'inclure dans des machines à écrire électroniques un mécanisme de calcul qui, bien que ne modifiant pas le caractère essentiel des machines, pourrait donner lieu à des contestations quant à savoir si ces machines relèvent de la sous-position ex 84.51 A ou de la sous-position ex 84.52 B du tarif douanier commun. En conséquence, il est estimé opportun d'inclure, dans le champ d'application du droit en question, toutes les machines à écrire électroniques déclarées comme relevant de l'une ou de l'autre des sous-positions mentionnées ci-avant.

(49) Certains exportateurs ont prétendu que certaines machines à écrire électroniques de dimension réduite devraient être exclues du droit parce qu'elles relèvent d'une catégorie différente de celles qui sont produites dans la Communauté et qui ont fait l'objet d'une enquête.

Cet argument est considéré comme valable et il y a donc lieu d'établir une liste de modèles exclus du droit.

K. Perception du droit provisoire

(50) Les montants garantis par le droit antidumping provisoire doivent être perçus à concurrence du droit maximal définitivement imposé,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques, comportant ou non des mécanismes de calcul incorporés, relevant des sous-positions ex 84.51 A ou ex 84.52 B du tarif douanier commun et correspondant aux codes Nimexe 84.51-ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 ou 84.52-ex 95, originaires du Japon.

2. Le droit ne s'applique pas aux machines à écrire électroniques, comportant ou non des mécanismes de calcul incorporés, fabriqués par Nakajima All Co. Ltd.

3. Le droit ne s'applique pas aux modèles indiqués ci-après qui sont fabriqués par les entreprises suivantes :

— Brother : EP 20, EP 22, EP 41, EP 44, TC 600,
— Canon : S 50 (Typestar 5), S 50 R (Typestar 5 R), S 60 (Typestar 6),
— Casio : CW 10, CW 20, CW 25,
— Silver Seiko : EXD 10, EXD 15.

4. Le taux du droit est fixé comme indiqué ci-après, exprimé en pourcentage du prix net, franco frontière de la Communauté, non dédouané :

Fabricants	*Taux du droit antidumping (en %)*
— Brother Industries Ltd :	21
— Canon Inc. :	35
— Sharp Corporation :	32
— Silver Seiko Ltd :	21
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd :	21
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd :	17
— Towa Sankiden Corporation :	20
— Autres :	35.

5. Aux fins de l'application du présent règlement, on entend par « machine à écrire électronique » une machine commandée par un ou plusieurs microprocesseurs dont les fonctions propres sont amorcées, exécutées et/ou contrôlées au moyen de programmes logiciels. Sa principale application est l'impression de textes à partir d'un clavier, même si elle peut être utilisée pour d'autres fonctions (telles que calcul, communications et stockage).

6. Les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont d'application.

Article 2

Les montants garantis par le droit antidumping provisoire en vertu du règlement (CEE) n° 3643/84 sont perçus aux taux du droit définitivement institué dans le cas de Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, Tokyo Juki Industrial Co. Ltd, Towa Sankiden Corporation et « autres », et aux taux du droit provisoire dans les autres cas, à savoir Canon Inc., Sharp Corporation et TEC Tokyo Electric Co. Ltd.

Article 3

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes.*

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Luxembourg, le 19 juin 1985.

Par le Conseil

Le président

G. ANDREOTTI