ARRÊT DE LA COUR (cinquième chambre)
10 mars 1992 *

Dans l'affaire C-179/87,

Sharp Corporation, Osaka, Japon, représentée par MM. Jeremy Lever, QC, Christopher Vajda, barrister, Gray's Inn, et Robin Griffith, solicitor de l'étude Clifford Chance, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de Me Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

partie requérante,

contre

Conseil des Communautés européennes, représenté par MM. Hans-Jürgen Lambers, directeur au service juridique, et Erik Stein, conseiller juridique, en qualité d'agents, assistés de Mes Hans-Jürgen Rabe et Michael Schütte, avocats respectivement au barreau de Hambourg et à celui de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Jörg Käser, directeur de la direction des affaires juridiques de la Banque européenne d'investissement, 100, boulevard Konrad-Adenauer, Kirchberg,

partie défenderesse,

soutenu par

Commission des Communautés européennes, représentée par MM. John Temple Lang, conseiller juridique, et Eric White, membre du service juridique, en qualité d'agents, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Roberto Hayder, représentant du service juridique, Centre Wagner, Kirchberg,

partie intervenante,

et par

* Langue de procédure: l'anglais.

Committee of European Copier Manufacturers (Cecom), Cologne, représenté par M^es^ Dietrich Ehle et Volker Schiller, avocats au barreau de Cologne, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M^es^ Arendt et Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

partie intervenante,

ayant pour objet l'annulation, totale ou partielle, du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (JO L 54, p. 12), dans la mesure où il vise la requérante,

LA COUR (cinquième chambre),

composée de M. R. Joliet, président de chambre, Sir Gordon Slynn, MM. F. Grévisse, J. C. Moitinho de Almeida et M. Zuleeg, juges,

avocat général: M. J. Mischo
greffier: M^me^ D. Louterman-Hubeau, administrateur principal

vu le rapport d'audience,

ayant entendu les parties en leur plaidoirie à l'audience du 3 octobre 1990, au cours de laquelle Sharp Corporation a été représentée par MM. Ian Stewart Forrester, QC, et Robin Griffith, solicitor,

ayant entendu l'avocat général en ses conclusions à l'audience du 13 décembre 1990,

rend le présent

Arrêt

1 Par requête déposée au greffe de la Cour le 9 juin 1987, la société Sharp Corporation (ci-après « Sharp »), ayant son siège à Osaka, a, en vertu de l'article 173, deuxième alinéa, du traité CEE, demandé l'annulation, totale ou partielle, du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (JO L 54, p. 12, ci-après « règlement attaqué »), dans la mesure où il vise la requérante.

2 Sharp est une société qui fabrique des photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC »). En juillet 1985, Sharp a fait l'objet, avec d'autres producteurs japonais, d'une plainte déposée auprès de la Commission par le comité des fabricants européens d'appareils de copie, qui l'accusait de vendre ses produits dans la Communauté à des prix de dumping.

3 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'adoption du règlement (CEE) n° 2640/86 de la Commission, du 21 août 1986, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (JO L 239, p. 5). Le taux du droit antidumping provisoire a été fixé à 15,8 % du prix net franco frontière de la Communauté pour les importations de PPC fabriqués et exportés par Sharp. Par le règlement attaqué, pris sur proposition de la Commission, le Conseil a ensuite fixé le droit antidumping définitif à 20 %.

4 Pour un plus ample exposé des faits du litige, du déroulement de la procédure ainsi que des moyens et arguments des parties, il est renvoyé au rapport d'audience. Ces éléments du dossier ne sont repris ci-après que dans la mesure nécessaire au raisonnement de la Cour.

5 A l'appui de son recours, Sharp invoque plusieurs moyens tirés respectivement du calcul erroné de la valeur normale, de la comparaison erronée entre la valeur normale et le prix à l'exportation, de l'évaluation incorrecte du préjudice subi par l'industrie communautaire, d'une appréciation erronée des intérêts de la Communauté et du calcul erroné du droit antidumping.

Sur le moyen tiré du calcul erroné de la valeur normale

6 Sharp soutient que, dans la mesure où les institutions ont considéré ne pas pouvoir établir la valeur normale sur la base des prix des transactions intervenues entre Sharp et sa filiale de vente au Japon, Sharp Business KK (ci-après « SBK »), elles auraient dû non pas fonder la valeur normale sur les prix facturés pas SBK au premier acheteur indépendant, mais établir cette valeur conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement n° 2176/84, c'est-à-dire avoir recours au prix comparable à l'exportation vers un pays tiers ou construire la valeur normale. Sharp ajoute que la totalité des frais de SBK aurait dû être déduite de la valeur normale des sept modèles de PPC pour lesquels cette valeur a été déterminée comme indiqué ci-avant et n'aurait pas dû être incluse dans le calcul de la valeur normale du huitième de ses modèles pour lequel cette valeur a été construite.

7 Il y a lieu de constater, tout d'abord, que, selon les pièces du dossier, Sharp contrôle économiquement sa filiale de vente au Japon et lui confie des tâches qui relèvent normalement d'un département de vente interne à l'organisation du producteur.

8 Comme la Cour l'a déjà relevé, notamment dans l'arrêt du 5 octobre 1988, Brother/Conseil, point 16 (250/85, Rec. p. 5683), le partage des activités de production et de celles de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes ne saurait rien enlever au fait qu'il s'agit d'une entité économique unique qui organise de cette manière un ensemble d'activités exercées, dans d'autres cas, par une entité qui est unique aussi du point de vue juridique.

9 Dans ces conditions, le fait que les institutions se soient fondées sur les prix payés par le premier acheteur indépendant au distributeur affilié est justifié, étant donné

que ces prix peuvent, à juste titre, être considérés comme les prix payés ou à payer, au cours d'opérations commerciales normales, au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84.

10 Il y a lieu de rappeler à cet égard que, comme la Cour l'a jugé dans l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, point 11 (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731), ces prix doivent être pris en considération par priorité pour établir la valeur normale, les autres solutions indiquées à l'article 2, paragraphe 3, sous b), i) et ii), du règlement n° 2176/84 n'étant que subsidiaires.

11 Il convient d'ajouter ensuite que, comme la Cour l'a jugé dans l'arrêt du 5 octobre 1988, Silver Seiko/Conseil, point 14 (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927), la prise en considération des prix du distributeur affilié permet d'éviter que des coûts, qui sont manifestement englobés dans le prix de vente d'un produit lorsque cette vente est effectuée par un département de vente inséré dans l'organisation du producteur, ne le soient plus lorsque la même activité de vente est exercée par une société juridiquement distincte, bien qu'économiquement contrôlée par le producteur. Il en est de même en ce qui concerne l'inclusion des frais encourus par SBK dans la valeur normale qui a été construite pour l'un des modèles de Sharp.

12 Sharp fait encore valoir qu'elle a fait l'objet d'un traitement différent de celui que les institutions ont accordé à Nakajima, exportateur japonais, dans l'affaire « machines à écrire électroniques » (arrêt du 5 octobre 1988, Sharp Corporation/Conseil, point 22, 301/85, Rec. p. 5813). Dans le cas de Nakajima, aucun coût ou bénéfice relatif à la commercialisation ou à la distribution intérieures n'aurait été inclus dans le calcul de la valeur normale.

13 Cet argument ne saurait être retenu. A cet égard, il suffit de constater que les situations ne sont pas comparables, étant donné que, à la différence de Sharp, Nakajima n'assurait pas elle-même la commercialisation de ses produits sur le marché intérieur, mais les vendait à cette fin à un tiers.

14 Il résulte de l'ensemble des considérations qui précèdent que le moyen tiré du calcul erroné de la valeur normale doit être rejeté.

Sur le moyen tiré de la comparaison erronée entre la valeur normale et le prix à l'exportation

15 Sharp soutient que, si c'est à juste titre que les institutions ont déterminé la valeur normale en fonction des prix de vente de SBK, elles auraient dû déduire la totalité des coûts de SBK de cette valeur, ces coûts étant exclusivement liés aux ventes intérieures. Il en irait de même en ce qui concerne l'un des modèles de Sharp dont les frais ont été inclus dans la valeur normale construite. En refusant ainsi de procéder à ces déductions, alors que les frais correspondants, supportés par les filiales de vente européennes de Sharp, ont été déduits du prix à l'exportation, les institutions auraient déterminé la valeur normale à un stade commercial qui n'est pas comparable au stade sortie usine retenu pour le prix à l'exportation.

16 A cet égard, il convient de relever que la valeur normale et le prix à l'exportation ont été établis sur la base du prix auquel le produit est vendu pour la première fois à un client indépendant.

17 Il y a lieu de souligner ensuite que Sharp n'a pas apporté la preuve que les ventes, sur la base desquelles la valeur normale et les prix à l'exportation ont été déterminés, concernaient des catégories différentes d'acheteurs et se situaient, par conséquent, à des stades commerciaux différents, de nature à justifier les ajustements demandés. Dès lors, les institutions n'étaient pas tenues de les accorder.

18 Sharp soutient enfin que le règlement n° 2176/84 doit être interprété conformément au GATT et au code antidumping de 1979 qui exigent une comparaison équitable pour établir l'existence d'un dumping.

19 Cet argument ne saurait être accueilli. Compte tenu de ce qui précède, il suffit, en effet, de constater que Sharp n'a pas démontré que la valeur normale et le prix à l'exportation avaient été comparés à des stades commerciaux différents.

20 Le moyen tiré de la comparaison erronée entre la valeur normale et le prix à l'exportation doit, dès lors, être rejeté.

Sur les moyens tirés de l'évaluation incorrecte du préjudice subi par l'industrie communautaire

A — *Sur l'appréciation erronée de la similarité des PPC*

21 Il convient de souligner à titre liminaire que les institutions ont conclu que tous les PPC, au moins ceux relevant de segments adjacents, depuis le photocopieur personnel jusqu'au segment 5 du classement Dataquest, devaient être considérés comme produits similaires, les appareils relevant du segment 6, pour lesquels il n'y a pas eu de production communautaire, ayant été exclus de l'enquête (point 31 des considérants du règlement attaqué).

22 Il y a lieu de constater à cet égard que, selon les classements des PPC réalisés par Info-Markt et Dataquest, auxquels les institutions se sont référées dans la présente affaire, le marché des PPC comprend différents segments définis en fonction des caractéristiques techniques et des performances de ces appareils. Comme l'indique toutefois le point 31 des considérants du règlement attaqué, au cours de la période de référence, les producteurs japonais ont exporté des PPC relevant uniquement du segment des photocopieurs personnels et des segments 1 à 4.

23 Sharp soutient que c'est à tort que les institutions ont ignoré la segmentation du marché des PPC et considéré tous ces appareils comme des produits similaires au sens de l'article 2, paragraphe 12, du règlement n° 2176/84. Pour démontrer l'absence de similitude entre les PPC relevant de segments adjacents, Sharp observe que l'acheteur d'un PPC du segment 1 n'achèterait pas un PPC personnel au motif que le coût par photocopie et l'utilité relative de ce dernier diminueraient à mesure que le volume de copies augmente.

24 Sharp fait valoir par ailleurs qu'il n'existe aucune similitude entre les PPC relevant de segments dits « non adjacents ». A cet égard elle se réfère, tout d'abord, à la décision 88/88/CEE de la Commission, du 22 décembre 1987, relative à l'entre-

prise commune Olivetti/Canon (JO L 52, p. 51), selon laquelle les PPC se répartiraient en trois marchés distincts, à savoir celui de la gamme inférieure (allant des PPC personnels jusqu'au segment 2 de la classification Dataquest), celui de la gamme moyenne (segments 3 et 4) et celui de la gamme supérieure (segments 4 à 6). Elle souligne, ensuite, que la segmentation du marché, ainsi admise par la Commission, résulterait de la concurrence qui s'opère entre les PPC relevant d'un même segment et qui serait beaucoup plus vive qu'entre PPC de segments différents.

25 Il convient de relever à cet égard que, aux termes de l'article 4, paragraphe 1, du règlement n° 2176/84, « il n'est déterminé de préjudice que si les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions causent un préjudice, c'est-à-dire causent ou menacent de causer, par les effets du dumping ou de la subvention, un préjudice important à une production établie de la Communauté ou retardent sensiblement l'établissement de cette production ». En vertu du paragraphe 4 du même article, « l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions doit être évalué par rapport à la production du produit similaire dans la Communauté ... ». En outre, l'article 2, paragraphe 12, de ce même règlement de base dispose que « on entend par produit similaire un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, un autre produit qui présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré ».

26 Sur la base des études de marché établies par Info-Markt et Dataquest, les institutions ont conclu que, si tous les PPC n'étaient pas similaires, à tout le moins les PPC relevant de segments adjacents, depuis le photocopieur personnel jusqu'à ceux du segment 5 du classement Dataquest, devaient être considérés comme tels. En effet, il résulte du dossier que, dans les études susmentionnées, les segments n'ont pas été clairement délimités, dans la mesure où, d'une part, certains PPC peuvent être classés dans plusieurs segments différents, compte tenu de certaines de leurs caractéristiques et données techniques, et où, d'autre part, il existe une concurrence tant entre les PPC relevant de segments adjacents qu'entre les PPC classés dans les différents segments mentionnés ci-avant.

27 Les différences entre des PPC relevant d'un seul ou de différents segments, relatives notamment à leur vitesse et à leur capacité de copie, ne sauraient suffire à établir que ces PPC n'ont pas de fonctions identiques ou ne répondent pas aux

mêmes besoins. Comme l'indique d'ailleurs le point 30, troisième alinéa, des considérants du règlement attaqué, le fait que le choix des clients peut être déterminé en fonction de facteurs tenant notamment à la décision de centraliser ou de décentraliser leurs installations de photocopie confirme l'existence d'une concurrence entre appareils de différentes catégories.

28 Il y a lieu de souligner que, compte tenu des chevauchements entre les différents segments, mentionnés ci-avant, la vitesse de copie ne saurait être retenue comme un élément de distinction des PPC. Il résulte, en effet, des pièces du dossier que, notamment, les PPC qui produisent entre 40 et 45 copies par minute peuvent appartenir soit au segment 3 (allant de 31 à 45 copies), soit au segment 4 (allant de 40 à 75 copies). Il en va de même pour les photocopieurs personnels qui produisent jusqu'à 12 copies par minute, alors que ceux des segments 1a et 1b produisent respectivement jusqu'à 20 et de 15 à 20 copies par minute.

29 En ce qui concerne l'argument de Sharp tiré de la définition des marchés en cause telle qu'elle résulte de la décision 88/88, il convient d'admettre, avec la Commission, que cette définition n'exclut pas une certaine interchangeabilité entre les PPC relevant des trois segments en cause ni le fait que celle-ci soit moindre que celle qui s'opère entre les PPC relevant d'un même segment. Il résulte, en effet, des considérations qui précèdent que les segments définis dans cette décision, comme ceux résultant des classifications Dataquest et Info-Markt, ne se traduisent pas en des marchés distincts.

30 Compte tenu de ce qui précède, il convient de constater que Sharp n'a pas établi que les institutions avaient commis une erreur d'appréciation en considérant qu'en l'espèce la « production du produit similaire dans la Communauté », au sens de l'article 4, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84, était celle de l'ensemble des PPC, tous segments confondus.

31 Le moyen tiré de l'appréciation erronée de la similarité des produits doit, dès lors, être rejeté.

B — *Sur la définition erronée de la production de la Communauté*

32 Sharp fait valoir que, compte tenu des nombreuses importations en provenance du Japon effectuées par Rank Xerox, Océ et Olivetti, les institutions n'auraient pas dû intégrer ces sociétés au nombre des producteurs formant la « production de la Communauté », au sens de l'article 4, paragraphe 5, du règlement n° 2176/84, et modifier ainsi la position qu'elles avaient adoptée dans plusieurs affaires antérieures. De l'avis de Sharp, aucun producteur de la Communauté n'était en mesure d'alléguer l'existence d'un préjudice résultant des importations de petits photocopieurs en provenance du Japon. En tout état de cause, la production européenne dans ce domaine était, selon Sharp, faible ou inexistante.

33 En ce qui concerne Rank Xerox, Sharp rappelle tout d'abord que cette entreprise participe à raison de 50 % au capital de Fuji Xerox, société japonaise auprès de laquelle, d'une part, elle s'est procuré de grandes quantités de PPC, entièrement mis au point et portant l'étiquette Rank Xerox, des « kits » et des composants et, d'autre part, elle a obtenu une assistance technique et une aide à la conception. En achetant dans ces conditions des PPC à Fuji Xerox, Rank Xerox avait tout à la fois la possibilité de réaliser un bénéfice et d'agir sur le prix de transfert des appareils en cause. L'inclusion de Rank Xerox dans la catégorie des producteurs de la Communauté ne pouvait, dès lors, que fausser l'appréciation du préjudice allégué.

34 Il convient de relever, à cet égard, que, statuant sur le même argument alors invoqué par Gestetner, la Cour a, dans l'arrêt du 14 mars 1990, Gestetner/Conseil et Commission, point 57 (C-156/87, Rec. p. I-781), relevé que, en ce qui concerne l'importation de PPC provenant du Japon et fournis par Fuji Xerox, les institutions avaient considéré que Rank Xerox n'avait pas apporté la preuve de ce qu'elle avait été conduite à acheter les appareils pour des raisons d'autoprotection. Il s'agissait, selon des renseignements obtenus, d'une décision de gestion prise dans le cadre du groupe Xerox. Toutefois, le volume de ces importations a été minime par rapport à toute la gamme de PPC produits par Rank Xerox dans la Communauté, ainsi que par rapport à l'ensemble du marché communautaire (1 %), et les prix de revente ont été identiques à ceux des appareils correspondants produits par Rank Xerox.

35 Sharp conteste ensuite le fait que la production de Rank Xerox ait été regardée comme faisant partie de la production communautaire, alors qu'une part de son

activité consistait en réalité à assembler ou à fabriquer des produits, dans la Communauté, à partir de pièces ou matériaux originaires du Japon. Elle fait valoir, à cet égard, que l'article 13, paragraphe 10, ajouté au texte du règlement n° 2176/84 par le règlement (CEE) n° 1761/87 du Conseil, du 22 juin 1987 (JO L 167, p. 9), dit « règlement tournevis », prévoit la possibilité d'instituer des droits antidumping dans ce type de situation. Elle estime que, en soumettant au champ d'application de cette disposition exclusivement les sociétés installées au Japon et en comptant, par ailleurs, les sociétés établies dans la Communauté, qui se livrent aux mêmes activités « tournevis », au nombre des producteurs communautaires, les institutions traiteraient différemment des situations similaires.

36 Cet argument ne peut être retenu. Il convient en effet de relever, à cet égard, que l'article 13, paragraphe 10, du règlement n° 2176/84 a été introduit à une date postérieure à celle de l'adoption du règlement attaqué et concerne l'institution d'un droit antidumping sur les produits assemblés ou fabriqués dans la Communauté à partir de pièces ou de matériaux originaires du ou des pays d'exportation en cause et non pas la définition de la production de la Communauté.

37 En ce qui concerne Océ et Olivetti, également importateurs de PPC du Japon, mais en provenance de fournisseurs non apparentés, Sharp fait valoir que leurs importations représentaient 35 à 40 % de leurs ventes et de leurs locations de machines dans la Communauté et qu'elles auraient de ce fait également dû être exclues de la production de la Communauté.

38 Cet argument ne saurait être accueilli. En effet, comme la Cour l'a jugé dans l'arrêt du 14 mars 1990, C-156/87, précité, point 47, Olivetti et Océ importaient des PPC en provenance du Japon afin de pouvoir offrir à leurs clients une gamme complète de modèles. Les PPC, relevant des segments 1 et 2, étaient vendus à des prix supérieurs à ceux de leurs fournisseurs et représentaient entre 35 et 40 % des ventes et des locations de ces nouveaux appareils sur le marché, au cours de la période comprise entre 1981 et juillet 1985. Les tentatives de ces deux producteurs visant à mettre au point et à lancer sur le marché une gamme complète de modèles ont cependant échoué du fait de la dépression des prix du marché imposée par les importations japonaises.

39 L'argument de Sharp tiré de la pratique antérieure des institutions ne saurait pas davantage être accueilli. En effet, ainsi que la Cour l'a jugé dans le même arrêt C-156/87, précité, point 43, pour l'application de l'article 4 du règlement n° 2176/84 il appartient aux institutions, dans l'exercice de leur pouvoir d'appréciation, d'examiner si elles doivent exclure de la production communautaire les producteurs ayant des liens avec les exportateurs ou les importateurs ou qui sont eux-mêmes importateurs du produit faisant l'objet d'un dumping. Ce pouvoir d'appréciation doit être exercé cas par cas en fonction de tous les faits pertinents.

40 Or, il y a lieu de constater que, selon les pièces du dossier et les débats menés devant la Cour, c'est dans l'exercice d'un tel pouvoir d'appréciation que, dans chaque cas mentionné par la requérante, un producteur communautaire a été exclu ou inclus dans la production de la Communauté.

41 En ce qui concerne enfin l'argument de Sharp selon lequel la production communautaire dans le domaine des petits photocopieurs serait faible ou inexistante, il suffit de constater qu'en l'espèce les institutions ont correctement considéré comme produit similaire l'ensemble des PPC relevant de segments adjacents, depuis le photocopieur personnel jusqu'à ceux du segment 5 du classement Dataquest, et que, dès lors, la production de la Communauté dans le seul domaine des petits photocopieurs ne saurait être prise en considération pour la définition de la production de la Communauté.

42 Compte tenu de ce qui précède, le moyen tiré de la définition erronée de la production de la Communauté n'est pas fondé et doit, dès lors, être rejeté.

C — *Sur l'appréciation erronée des facteurs du préjudice*

43 Sharp conteste l'analyse des différents facteurs à laquelle les institutions ont procédé pour évaluer le préjudice subi par la production communautaire de même que l'existence même du préjudice ainsi défini qui, selon Sharp, résulterait non pas des importations en cause, mais de la politique suivie par les entreprises communautaires et de l'infériorité de leurs appareils par rapport aux PPC japonais.

44 A cet égard, il convient de se référer aux dispositions du règlement n° 2176/84, qui indiquent les modalités à suivre pour déterminer le préjudice, et notamment à l'article 4, paragraphe 1, de ce règlement. En vertu de cette disposition, d'une part, il n'y a de préjudice que si les importations qui font l'objet d'un dumping causent ou menacent de causer, par les effets du dumping, un préjudice important à une production établie dans la Communauté et, d'autre part, les préjudices causés par d'autres facteurs ne doivent pas être attribués aux importations qui font l'objet d'un dumping.

45 L'article 4, paragraphe 2, du règlement n° 2176/84 énonce les facteurs sur lesquels doit porter l'examen du préjudice, à savoir: a) le volume des importations faisant l'objet d'un dumping, b) le prix de ces importations, et c) leur impact sur la production concernée. Cette même disposition précise toutefois que ni un seul ni même plusieurs de ces facteurs ne constituent nécessairement une base de jugement déterminante.

46 C'est donc dans l'exercice de leur pouvoir d'appréciation que les institutions sont appelées à analyser les facteurs susmentionnés et à retenir parmi les éléments d'appréciation, énumérés à cette fin dans la disposition précitée, ceux qu'elles jugent pertinents dans chaque cas d'espèce. Dans la présente affaire, les institutions ont procédé à un examen détaillé des facteurs mentionnés par cette disposition.

47 S'agissant du volume des importations japonaises, il y a lieu d'observer que, si les ventes et les locations de nouveaux appareils fabriqués par les producteurs communautaires ont augmenté de 74 % entre 1981 et 1984, leur part de marché est tombée de 21 % en 1981 à 11 %, au cours de la période de référence, alors que la part de marché communautaire détenue par les producteurs japonais est passée au cours de la même période de 70 à 78 %. Les institutions ont dès lors pu considérer que les importations japonaises, qui ont augmenté de plus de 120 % entre 1981 et 1984, avaient empêché une évolution plus favorable des ventes et des locations de PPC par les entreprises communautaires.

48 En ce qui concerne la sous-cotation des prix auxquels ces produits ont été importés, il suffit de constater que, malgré les caractéristiques et les performances supplémentaires que présentaient les PPC fabriqués au Japon par rapport aux PPC

comparables fabriqués dans la Communauté, leurs prix étaient égaux ou même inférieurs à ceux des PPC des producteurs communautaires (points 44, 47 et 49 des considérants du règlement attaqué).

49 Pour ce qui est de l'impact que les importations à bas prix ont eu sur la production concernée, il y a lieu de relever, outre la diminution sensible des parts de marché détenues par les producteurs communautaires, mentionnée ci-avant, que la rentabilité des activités des producteurs communautaires concernés a également baissé au cours de la période de référence.

50 Il convient de souligner, à cet égard, que les institutions n'étaient pas tenues, comme le prétend Sharp, de prendre en considération les bénéfices ou pertes que les producteurs communautaires ont réalisés sur l'ensemble de leurs activités dans le domaine de la photocopie. En effet, conformément à l'article 4, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84, l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping doit être évalué par rapport à la production du produit similaire dans la Communauté. Dès lors, c'est à juste titre que, tenant compte de cette production, telle que définie ci-avant, le Conseil a évalué l'incidence des importations japonaises sur la rentabilité des producteurs communautaires.

51 Sharp allègue par ailleurs que l'évolution du marché européen des photocopieurs démontrerait que les institutions ont, à tort, attribué aux importations en cause un préjudice qui résulterait d'autres facteurs, et en particulier de la décision des entreprises communautaires de ne pas entreprendre la fabrication des petits photocopieurs, eu égard aux coûts et aux difficultés technologiques qu'aurait impliqués le développement de ces nouveaux modèles.

52 Cet argument ne saurait être accueilli. Ainsi, en ce qui concerne Rank Xerox, le Conseil expose au point 85 des considérants du règlement attaqué que, à partir de 1982-1983, les difficultés rencontrées par cette société pour développer un nouveau modèle ont été résolues et qu'un tel modèle a effectivement été lancé sur le marché. Dès lors, le Conseil n'a commis aucune erreur d'appréciation lorsqu'il a considéré que de telles difficultés étaient étrangères au préjudice causé par ailleurs à Rank Xerox du fait des importations en provenance du Japon.

53 En ce qui concerne Océ et Olivetti, il y a lieu de rappeler, comme cela a été indiqué ci-avant (point 37), que les tentatives de ces deux producteurs visant à mettre au point et à lancer sur le marché une gamme complète de modèles ont échoué du fait de la dépression des prix du marché entraînée par les importations japonaises.

54 S'agissant enfin de l'argumentation relative à la prétendue supériorité des PPC japonais, à la gamme de leurs appareils, à leur qualité et à leur fiabilité, il y a lieu de relever qu'aucun élément de preuve n'a été apporté à cet égard.

55 A la lumière des considérations qui précèdent, le moyen tiré de l'appréciation erronée des facteurs du préjudice doit être rejeté.

Sur le moyen tiré d'une appréciation erronée des intérêts de la Communauté

56 Sharp soutient que l'évaluation des intérêts de la Communauté a été faussée du fait que Rank Xerox, Océ et Olivetti, qui dépendaient et tiraient bénéfice des importations en provenance du Japon, ont été considérées comme faisant partie de l'ensemble des producteurs formant la production de la Communauté et que les institutions n'ont pas comparé leur intérêt avec celui des importateurs OEM, tels que Gestetner, Agfa-Gevaert e.a. A cet égard, elle fait valoir que Rank Xerox, Océ et Olivetti ne détenaient, avec Tetras, que 3 % du marché communautaire des petits photocopieurs, alors que les importateurs OEM précités, qui employaient un nombre très élevé de personnes, ont été très actifs dans le domaine des petits photocopieurs.

57 Sharp considère que, vu le caractère très limité de la production de la Communauté et la gamme très réduite des produits offerts dans le domaine des petits photocopieurs, l'appréciation portée par les institutions sur la question de savoir si les intérêts de la Communauté nécessitaient une action communautaire était incorrecte, dans la mesure où, en décidant de protéger les fabricants d'une quantité très réduite de produits, elles n'ont pas tenu compte des conséquences qui en résulteraient.

58 Il convient de rappeler que, comme la Cour l'a jugé, notamment dans l'arrêt du 14 mars 1990, C-156/87, précité, point 63, la question de savoir si les intérêts de la Communauté nécessitent une action communautaire suppose l'appréciation de situations économiques complexes et que le contrôle juridictionnel d'une telle appréciation doit être limité à la vérification du respect des règles de procédure, de l'exactitude matérielle des faits retenus pour opérer le choix contesté, de l'absence d'erreur manifeste dans l'appréciation de ces faits ou de l'absence de détournement de pouvoir.

59 Il convient de relever à cet égard que, selon les institutions, en l'absence de droits antidumping, il serait douteux qu'une production communautaire et indépendante de PPC puisse persister, alors que celle-ci est nécessaire au maintien et au développement des techniques requises pour la fabrication des produits de reprographie ainsi qu'au maintien d'un grand nombre d'emplois. Cette préoccupation résultait notamment du rachat, au cours de l'enquête, de l'entreprise de l'un des producteurs communautaires par un fabricant japonais. Les institutions ont donc considéré que cette nécessité de protection de l'industrie communautaire était plus importante que la protection des intérêts immédiats des consommateurs, comme le précise le point 99 des considérants du règlement attaqué, et que la protection des importateurs.

60 Les institutions n'ayant commis aucune erreur manifeste dans l'appréciation des intérêts de la Communauté, le moyen invoqué à cet égard doit être rejeté.

Sur le moyen tiré du calcul erroné du droit antidumping

61 Sharp fait enfin valoir qu'en fixant les droits antidumping définitifs à 20 % du prix net franco frontière les institutions ont violé l'article 13, paragraphe 3, du règlement n° 2176/84, selon lequel le montant de ces droits ne peut être supérieur à ce qui est nécessaire pour faire disparaître le préjudice.

62 A cet égard, Sharp affirme, tout d'abord, que c'est à tort que la Commission a considéré qu'une marge bénéficiaire de 12 % était nécessaire pour assurer un bénéfice ou un revenu raisonnable dans le cadre des ventes des PPC. Cette marge

serait manifestement excessive au motif que les petits photocopieurs sont toujours vendus avec un bénéfice inférieur à celui résultant de l'ensemble des activités liées à la vente des PPC. Elle relève ensuite que le droit a été calculé afin de supprimer la sous-cotation des prix qui, pour les raisons déjà exposées, n'existerait pas. Sharp estime enfin que la description du mode de calcul du droit contenue au point 107 des considérants du règlement attaqué n'est pas claire.

63 En ce qui concerne l'argument selon lequel la marge bénéficiaire de 12 % serait excessive, il convient d'observer que, selon le point 103 des considérants du règlement attaqué, le taux retenu devait permettre d'assurer à l'ensemble des producteurs communautaires un rendement raisonnable, proportionné au risque correspondant à l'investissement pour la mise au point de nouveaux produits. A cet égard, les institutions ont considéré qu'il n'était pas approprié de prendre en considération les bénéfices réalisés sur les fournitures ou lors d'autres activités relatives aux photocopieurs.

64 Il ne résulte ni du dossier ni des débats menés devant la Cour que les institutions ont incorrectement exercé leur pouvoir d'appréciation. Sharp n'a d'ailleurs pas démontré dans quelle mesure une marge inférieure pour les petits photocopieurs aurait eu une incidence sur le montant du droit antidumping institué.

65 L'argument tiré du fait que la sous-cotation des prix, que le droit devait supprimer, n'existait pas ne peut pas être accueilli. En effet, comme l'indique le point 110 des considérants du règlement attaqué, les exportateurs japonais ont indubitablement procédé à une certaine forme de sous-cotation de leurs prix (point 48), mais, compte tenu de l'impossibilité de la quantifier, aucun élément qui en tienne compte n'a été inclus dans les calculs du droit antidumping.

66 S'agissant enfin de la description du mode de calcul du droit, il suffit de constater que le point 107 des considérants du règlement attaqué expose d'une manière circonstanciée l'ensemble des opérations du calcul effectué par les institutions et que Sharp n'a pas précisé les raisons pour lesquelles celles-ci n'étaient pas compréhensibles.

67 Il résulte des considérations qui précèdent que le moyen tiré du calcul erroné du droit antidumping doit être rejeté et, partant, le recours dans son ensemble.

Sur les dépens

68 Aux termes de l'article 69, paragraphe 2, du règlement de procédure, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens. La requérante ayant succombé en ses moyens, il y a lieu de la condamner aux dépens, y compris ceux de la partie intervenante Cecom qui a conclu en ce sens. La Commission supportera, conformément à l'article 69, paragraphe 4, du règlement de procédure, ses propres dépens.

Par ces motifs,

LA COUR (cinquième chambre)

déclare et arrête:

1) **Le recours est rejeté.**

2) **La requérante est condamnée aux dépens, y compris ceux exposés par la partie intervenante Cecom.**

Joliet Slynn

Grévisse Moitinho de Almeida Zuleeg

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 10 mars 1992.

Le greffier

J.-G. Giraud

Le président de la cinquième chambre

R. Joliet