RAPPORT D'AUDIENCE
présenté dans l'affaire C-179/87 *

Sommaire

I — Faits et procédure I-1639

A — Les faits I-1639

B — Procédure écrite et conclusions des parties I-1639

II — Moyens et arguments des parties I-1640

II.1 — Quant à la recevabilité I-1640

II.2 — Quant au fond I-1640

A — Sur la détermination de la valeur normale I-1640

B — Sur la comparaison I-1644

C — Sur le préjudice I-1646

1. La notion de production de la Communauté I-1646

2. La notion de produit similaire I-1653

3. Les facteurs du préjudice I-1655

4. Le lien de causalité entre le préjudice et les importations en dumping . I-1659

D — Sur l'intérêt de la Communauté I-1663

E — Sur le calcul du droit antidumping I-1664

* Langue de procédure: l'anglais.

I — Faits et procédure

A — *Les faits*

En juillet 1985, le Committee for European Copier Manufacturers (comité des fabricants européens d'appareils de copie, ci-après « Cecom ») a saisi la Commission d'une plainte selon laquelle les importations de certains photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « 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 % auquel les importations de PPC de Sharp ont été assujetties.

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 importations de PPC fabriqués par Sharp (JO L 54, p. 12, ci-après « règlement attaqué ») et prévoyant la perception du droit provisoire institué par le règlement n° 2640/86.

B — *Procédure écrite et conclusions des parties*

Le recours de Sharp 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.

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

1) déclarer nul le règlement n° 535/87 du Conseil, dans la mesure où il affecte la requérante;

2) en outre, ou à titre subsidiaire, déclarer nul ledit règlement:

   a) dans la mesure où il vise à instituer un droit antidumping définitif de 20 % sur les PPC originaires du Japon et fabriqués et exportés par la requérante;

   b) dans la mesure où il vise à ordonner que les montants encaissés à titre de garanties par voie de droits provisoires sur les PPC fabriqués par la requérante et exportés vers la Communauté soient considérés comme définitivement acquis;

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

4) ordonner toute mesure requise par le droit ou l'équité dans toutes les situations visées;

5) condamner la Commission et le Cecom aux dépens afférents à leurs interventions respectives.

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;

— condamner Sharp aux dépens, y compris ceux exposés par le Cecom en tant que partie intervenante.

II — Moyens et arguments des parties

II.1 — *Quant à la recevabilité*

Sharp affirme que, ainsi qu'il ressort d'une jurisprudence constante de la Cour, les dispositions attaquées du règlement n° 535/87 la concernent directement et individuellement et que la requête est donc recevable.

Le *Conseil* ne formule pas d'observations en ce qui concerne la recevabilité du recours.

II.2 — *Quant au fond*

A — *Sur la détermination de la valeur normale*

Sharp fait valoir que le Conseil n'a pas déterminé correctement la valeur normale. Elle estime que, dans la mesure où le Conseil a considéré qu'il ne devait pas tenir compte des prix pratiqués par Sharp à l'égard de sa filiale de vente au Japon, Sharp Business KK (SBK), pour déterminer la valeur normale, il aurait dû appliquer l'article 2, paragraphe 7, et déterminer la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), i), du règlement n° 2176/84 (prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté vers un pays tiers) ou à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), de ce règlement (valeur construite, établie par addition du coût et du bénéfice).

Or, les institutions ont considéré comme valeur normale, dans le cas de sept modèles, les prix de revente de SBK comme s'ils constituaient les prix de vente intérieurs de Sharp, en opérant ensuite des déductions inadéquates pour parvenir à une valeur normale au stade sortie usine. Dans le cas du huitième modèle, les institutions ont

construit la valeur normale en y intégrant une grande partie des frais de SBK. Selon Sharp, la totalité des coûts de SBK aurait dû être déduite dans le premier cas et n'aurait pas dû être retenue dans le second cas, ces coûts étant uniquement liés aux ventes intérieures. Il s'agit des frais de communication, SBK n'étant chargée que des ventes intérieures, qui pouvaient être identifiés avec précision, ainsi que des frais suivants: location de parcs de stationnement pour les véhicules des représentants; location d'entrepôts; location des véhicules des représentants; coût du crédit-bail relatif au matériel de bureau; essence pour la livraison des marchandises; remboursement des frais de relogement des représentants; frais relatifs aux visites effectuées chez les revendeurs de Sharp et chez les clients de ces revendeurs; indemnisation des revendeurs pour les visites effectuées chez Sharp en vue de recevoir les instructions de service; remboursement des frais de relogement des représentants (voyages personnels); cotisation versée aux associations professionnelles locales; prime à la vente versée aux revendeurs; frais de service; frais divers (à savoir: frais de publicité, d'administration, de commercialisation et d'exécution); et bénéfices. Sharp propose d'apporter des preuves supplémentaires de ces frais au moyen d'une expertise effectuée par un comptable indépendant.

Selon Sharp, dans le calcul de la marge de dumping, les institutions auraient dû également tenir compte des bénéfices de SBK sur la distribution, lesquels n'ont pas été calculés bien qu'un bénéfice de 5 % ait été déduit des prix des filiales européennes de la requérante lors de la construction du prix à l'exportation.

Sharp fait valoir que la méthode utilisée par les institutions pour déterminer la valeur normale est incohérente. En effet, on ne saurait admettre que la valeur normale des ventes à une société de vente soit fixée à un niveau beaucoup plus élevé que la valeur normale des ventes à un grossiste, et cela pour la simple raison que la première de ces deux valeurs comprend de nombreux frais de distribution ainsi qu'un bénéfice sur la distribution, alors que la seconde n'inclut pas ces frais ni ce bénéfice et est véritablement plus proche des ventes au stade sortie usine.

Sharp fait encore valoir que les institutions lui ont réservé un traitement différent de celui concédé à Nakajima, exportateur japonais, dans l'affaire « machines à écrire électroniques » (arrêt du 5 octobre 1988, Sharp Corporation/Conseil, 301/85, Rec. p. 5813), aucun coût ou bénéfice relatif à la commercialisation ou à la distribution intérieures n'ayant dans ce cas été inclus dans le calcul de la valeur normale.

De l'avis de Sharp, l'article 2, paragraphe 7, du règlement n° 2176/84 n'autorise pas les institutions à calculer, dans le cas d'un exportateur disposant d'une société de vente apparentée, une valeur normale ne correspondant pas au stade sortie usine, alors que la valeur normale d'un exportateur sans société de vente apparentée, tel que Nakajima, est calculée sur une base sortie usine.

Selon Sharp, la méthode que les institutions communautaires ont utilisée aboutit à l'imputation d'un dumping à Sharp, même lorsque les prix de revente des filiales européennes de Sharp ont été très sensiblement supérieurs à la somme globale de la valeur normale et des coûts à l'exportation affé-

rents à l'expédition des produits dans la Communauté et du coût afférent au droit de douane communautaire, ce qui ressort du tableau A joint en annexe à la réplique.

Le *Conseil* affirme que, pour déterminer la valeur normale, il a tenu compte du prix réellement payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays d'exportation, comme le prévoit l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84 (points 5 et suivants des considérants du règlement attaqué et 6 et suivants des considérants du règlement n° 2640/86).

Le Conseil n'a pas jugé approprié de tenir compte des prix de transfert pratiqués par les différentes parties du même groupe de sociétés, parce qu'il estime que les transferts de marchandises à l'intérieur d'un groupe de sociétés, constitué de personnes morales différentes mais placées sous un contrôle unique et formant une seule unité économique, ne sont pas des ventes effectuées au cours d'opérations commerciales normales au sens de l'article 2, paragraphe 3. S'agissant d'un groupe de sociétés qui forme une unité économique, comme c'est le cas en l'espèce, la première vente effectuée au cours d'opérations commerciales normales n'intervient que lorsque le produit est vendu, pour la première fois, à un acheteur indépendant non apparenté à l'unité économique.

En effet, la Commission a constaté que certaines des fonctions de Sharp, notamment celle remplie par son département de vente qui est indispensable pour réaliser des ventes sur le marché intérieur, étaient assurées non seulement par Sharp, mais également, et dans une large mesure, par sa filiale de vente SBK. Cette fonction, de même que les coûts y afférents, sont donc transférés de Sharp à SBK, qui constitue une partie différente de la même unité économique.

En ce qui concerne l'application de l'article 2, paragraphe 7, le Conseil soutient que, même si cet article avait été appliqué aux transferts internes dans le cas présent, cela n'aurait pas empêché les institutions de déterminer la valeur normale sur la base de l'article 2, paragraphe 3, sous a), le prix réellemment payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur étant celui payé par le premier acheteur indépendant à SBK. En effet, l'article 2, paragraphe 7, se borne à prévoir que certaines transactions « peuvent être considérées comme n'étant pas des opérations commerciales normales », mais ne prévoit pas que, dans de tels cas, la valeur normale ne peut être déterminée que sur la base de l'article 2, paragraphe 3, sous b). En outre, l'article 2, paragraphe 3, ne comporte aucune disposition qui obligerait les institutions à appliquer l'article 2, paragraphe 3, sous b), chaque fois que l'article 2, paragraphe 7, est applicable.

Par conséquent, lorsque certaines ventes ont lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur et que ces ventes permettent une comparaison valable (compte tenu, le cas échéant, des ajustements appropriés), l'article 2, paragraphe 3, sous a), peut être appliqué.

Le Conseil pouvait, dès lors, déterminer la valeur normale sur la base des prix appliqués par SBK aux acheteurs indépendants pour les ventes effectuées au cours d'opérations

commerciales normales sur le marché intérieur.

En ce qui concerne la question de savoir si les ventes de SBK permettent ou non une comparaison valable, le Conseil estime qu'il s'agit d'une question de fait et qu'il faut, dès lors, prendre en compte toutes les circonstances. Le Conseil observe que ce sont les ventes qui doivent permettre une comparaison valable et que des ajustements peuvent être apportés aux prix, de manière à ce que l'on puisse comparer directement les prix ajustés. En outre, les ventes ne doivent pas nécessairement correspondre au même stade commercial, ainsi qu'il résulte de l'article 2, paragraphe 9, selon lequel les comparaisons seront *normalement* effectuées au même stade commercial. Enfin, dans la mesure où la différence de stade commercial affecte encore la comparabilité des prix après que les autres ajustements ont été opérés conformément à l'article 2, paragraphes 9 et 10, il peut en être tenu compte.

En tout état de cause, les ventes de SBK au Japon et celles effectuées par les filiales de Sharp dans la Communauté étaient destinées au même type de clients et correspondaient donc au même stade commercial. Elles étaient, en outre, comparables, sous réserve des ajustements prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement n° 2176/84.

En ce qui concerne la construction de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84, le Conseil affirme qu'il a inclus dans cette valeur les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux (VAG) supportés par SBK en liaison avec ses ventes de PPC sur le marché intérieur, parce que SBK assurait les fonctions d'un département de vente du producteur. Il serait donc erroné de ne pas inclure un montant raisonnable correspondant à de tels frais VAG, qui ont effectivement été supportés par SBK, dans la valeur normale construite. La valeur normale construite doit être aussi proche que possible du prix qui serait pratiqué sur le marché intérieur.

En outre, sur la question de savoir si l'inclusion des frais VAG de SBK lors de la construction de la valeur normale aboutirait à ce que cette valeur soit déterminée à un stade commercial différent, le Conseil répond que si c'était le cas il conviendrait de se demander, dans le contexte de la comparaison entre valeur normale et prix à l'exportation, si cette différence était de nature à affecter la comparabilité des prix et s'il aurait été justifié d'opérer un ajustement supplémentaire à ce titre, en plus des autres ajustements déjà effectués.

Sur l'exemple donné par Sharp concernant sa situation et celle de Nakajima dans l'affaire des « machines à écrire électroniques », le Conseil observe qu'il repose sur des situations qui ne sont pas comparables. Une société de vente (SBK) qui remplit les fonctions d'un département de vente doit être traitée comme le serait ce département s'il ne constituait pas une société commerciale distincte. Ses frais et bénéfices doivent être traités comme s'ils avaient été réalisés par ce département et, par conséquent, comme s'ils constituaient des frais et des bénéfices de Sharp, afférents aux ventes directes à des clients indépendants. Dans le cas de Nakajima, le Conseil observe que cette entreprise n'a vendu qu'à un seul client indépendant sur le marché intérieur et que, dès lors, le montant des frais VAG peut différer de celui supporté dans le cas de Sharp.

Enfin, sur la méthode proposée par Sharp, selon laquelle il n'y aurait pas de dumping si le prix que doit payer un acheteur indépendant dans la Communauté est supérieur au prix que paie le premier acheteur indépendant au Japon, augmenté des frais de transport et des droits, le Conseil considère qu'elle aurait pour effet que les frais d'importation dans la Communauté et le bénéfice normalement réalisé par un importateur ne seraient pas pris en compte.

B — *Sur la comparaison*

Sharp fait valoir que, lors de la détermination de la valeur normale, la Commission s'est fondée, pour six des modèles fabriqués par Sharp, sur le « prix réellement payé ou à payer » conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84, et, pour un septième modèle, elle a ajusté le prix qui était inférieur au coût de production afin d'éliminer les pertes et de prévoir un bénéfice raisonnable conformément à l'article 2, paragraphe 4, dudit règlement. Selon Sharp, dans les cas précités, la Commission aurait dû, à supposer qu'elle pouvait déterminer la valeur normale sur la base du prix de vente de SBK, déduire la totalité des coûts de SBK exclusivement liés aux ventes intérieures.

De même, lors de la construction de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84 pour le huitième modèle, dans laquelle la Commission a inclus un montant pour les frais de SBK, Sharp estime que la Commission aurait dû procéder à des ajustements en ce qui concerne la totalité des coûts de SBK, étant donné que ces coûts étaient uniquement liés aux ventes intérieures.

En n'ayant pas procédé aux déductions demandées concernant les frais de commercialisation auprès des utilisateurs finals au Japon pour calculer le prix intérieur sortie usine sur lequel est fondée la valeur normale, alors que la totalité des frais correspondants supportés par les filiales de vente européennes de Sharp ont été déduits pour parvenir au prix à l'exportation sortie usine, les institutions ont déterminé une valeur normale qui ne permet pas une comparaison valable avec le prix à l'exportation.

Il ressort du tableau présenté par Sharp dans sa requête que certains frais supportés par SBK dans le cadre de ses ventes de PPC sur le marché japonais ont été déduits (dans les cas de la valeur normale fondée sur les prix de vente de SBK) ou n'ont pas été inclus (dans le cas de la valeur normale construite): frais de transport versés à des transporteurs indépendants pour la livraison des marchandises; frais de transport aérien pour la livraison des marchandises; frais relatifs aux transports urgents de marchandises pour camions de location et assurance relative à la distribution du produit. Tous les autres frais encourus par SBK n'ont pas été déduits de la valeur normale, alors que les frais correspondants supportés par les filiales de vente européennes de Sharp n'ont pas été pris en compte dans la détermination du prix à l'exportation.

Selon Sharp, la prise en compte des déductions demandées aurait réduit sa marge de dumping de 24,8 à 13,1 %, ce calcul ayant été fondé sur les chiffres et calculs des services de la Commission ainsi que sur les méthodes adoptées par ces services pour intégrer les frais de SBK dans le calcul de la valeur normale et pour pratiquer les ajustements correspondants sur la marge de dumping. En outre, cette marge aurait été

encore plus réduite si le calcul effectué avait pris en compte les bénéfices de SBK sur la distribution, alors qu'un bénéfice de 5 % a été déduit des prix des filiales européennes de Sharp dans la construction du prix à l'exportation.

Enfin, Sharp fait valoir que l'interprétation du règlement n° 2176/84 doit être conforme au GATT et au code antidumping de 1979, qui exigent qu'il soit procédé à une comparaison équitable pour établir l'existence ou l'absence d'un dumping.

Le *Conseil* rappelle que la Cour a précisé dans ses arrêts du 7 mai 1987, Toyo/Conseil (240/84, Rec. p. 1809); Nachi Fujikoshi/Conseil (255/84, Rec. p. 1861); Koyo Seiko/Conseil (256/84, Rec. p. 1899); Minebea/Conseil (260/84, Rec. p. 1975) et Nippon Seiko/Conseil, points 43 et suivants (258/84, Rec. p. 1923), que les frais qui sont déduits du prix à l'exportation, lorsqu'il est construit en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement n° 2176/84, se distinguent des ajustements qui doivent être opérés au titre de l'article 2, paragraphe 10, si la valeur normale et le prix à l'exportation ne sont pas comparables en ce qui concerne les facteurs mentionnés à l'article 2, paragraphe 9.

Il affirme, en outre, qu'il est satisfait à l'exigence d'une comparaison valable, dès lors que les ajustements prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10, ont été opérés.

Le Conseil rappelle également que les frais en question représentent des frais administratifs et généraux et que, même s'ils se rapportaient à des ventes réalisées sur le marché intérieur, les différences de ces frais ne donnent pas lieu, en règle générale, à des ajustements au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c).

Le Conseil précise encore que seuls les frais administratifs et généraux de la filiale européenne, et non ceux du service d'exportation de Sharp, ont été déduits dans le cadre de l'application de l'article 2, paragraphe 8, sous b). De même, lors du calcul de la valeur normale, les frais administratifs et généraux du département de vente de Sharp chargé des ventes sur le marché intérieur n'ont pas été déduits. SBK étant placé sous le même contrôle que Sharp et remplissant les fonctions d'un département de vente ne pouvait pas faire l'objet d'un traitement différent.

Le Conseil considère que la liste des différents postes de frais fournie par Sharp dans sa requête déforme la situation, les deux colonnes comparées n'étant pas comparables. En effet, comme SBK exerçait les fonctions d'un département de vente, ses frais et les éléments dont il y a lieu de tenir compte ne pourraient être comparés qu'à ceux du service d'exportation de Sharp dont les fonctions sont exercés par Sharp elle-même, et non à ceux de sa filiale européenne, comme le prétend Sharp.

Enfin, le Conseil soutient que l'interprétation qu'il donne de l'article 2, paragraphe 10, sous c), est conforme aux dispositions du GATT et du code antidumping. En effet, le GATT et le code antidumping n'exigent pas qu'il soit tenu compte de toutes les différences affectant la comparabilité des prix, la rédaction peu précise du code laissant à chaque partie une marge d'appréciation concernant les ajustements qui doivent

être opérés. Ainsi, les ajustements accordés par la Communauté, les États-Unis et le Canada sont très différents. On ne peut pas donc soutenir qu'il n'y a qu'une interprétation correcte unique du code.

C — *Sur le préjudice*

1. La notion de production de la Communauté

Sharp affirme que, compte tenu des nombreuses importations en provenance du Japon effectuées par les trois principales plaignantes (Rank Xerox, Océ et Olivetti), ces dernières entraient dans le champ d'application des articles 4, paragraphe 5, et 5, paragraphe 1, du règlement n° 2176/84, dont le but est, entre autres, d'empêcher les entreprises européennes de solliciter l'adoption de mesures antidumping en ce qui concerne des exportations qu'elles ont elles-mêmes encouragées ou demandées à leurs fournisseurs. Sharp affirme, en outre, que les principes généraux qui sont d'usage en matière de loyauté s'opposeraient à ce que des entreprises ayant bénéficié de longue date des exportations japonaises se déclarent victimes de ces exportations. On ne saurait admettre à la fois que Rank Xerox soit dépendante des exportations en provenance du Japon et qu'elle dépose une plainte contre celles-ci. Le même raisonnement s'applique également à Océ et à Olivetti, dans la mesure où ces sociétés ont importé du Japon, bien qu'en provenance de fournisseurs non apparentés, des photocopieurs tout montés qu'elles ont revendus avec bénéfice sous leur propre marque.

Selon Sharp, l'article 4, paragraphe 5, précité, a également pour objectif d'empêcher que l'examen du préjudice allégué ne soit faussé par l'inclusion, dans la catégorie des producteurs de la Communauté, des importateurs des produits ayant prétendument fait l'objet d'un dumping. L'exclusion de l'entreprise présentant des liens avec l'exportateur peut être motivée soit par la crainte que ces liens ne la placent dans une situation plus favorable que ses concurrentes n'ayant pas de tels liens, soit par la considération du fait qu'il serait extrêmement difficile de déterminer si cette entreprise a tiré profit des importations en cause ou a subi un préjudice de leur fait et qu'il est préférable d'y renoncer.

Sharp estime que la Commission aurait dû adopter la même approche que dans l'affaire « patins à glace » (décision 85/143/CEE de la Commission, du 18 février 1985, JO L 52, p. 48), dans laquelle la Commission a exclu de la production de la Communauté le plaignant en cause parce qu'il était le principal importateur dans un État membre pour les produits originaires d'un pays donné, qu'il les achetait aux prix les plus bas et que ses importations augmentaient de façon continue.

Sharp affirme qu'elle ne prétend pas qu'il n'existe aucune production européenne dans le domaine des photocopieurs. Elle observe, toutefois, que ce n'est que sur le marché des grands appareils qu'il existait une production de la Communauté et qu'en ce qui concerne les petits appareils la production de la Communauté était faible ou inexistante et, en tout état de cause, les sociétés qui prétendaient être engagées dans cette production ne pouvaient pas se plaindre des exportations japonaises de petits appareils, puisque ces sociétés étaient liées aux exportateurs et qu'elles tiraient un bénéfice de ces exportations. C'est pourquoi, de l'avis de Sharp, il n'existait pas de producteurs de la

Communauté en mesure d'alléguer l'existence d'un préjudice résultant des importations de petits photocopieurs en provenance du Japon.

Il n'y a pas lieu de minimiser la portée des liens de Rank Xerox avec le Japon, contrairement à ce que prétendent le Conseil et le Cecom. Rank Xerox, dont 51 % des actions appartiennent à la Rank Xerox Corporation, est propriétaire de 50 % des actions de Fuji Xerox, qu'elle considère comme sa « principale société apparentée » (voir page 15 du rapport annuel de 1985). C'est auprès de Fuji Xerox que Rank Xerox s'est procuré de grandes quantités de produits sous la forme de PPC entièrement mis au point portant l'étiquette Rank Xerox (fournitures « OEM »), des « kits » et des composants, ainsi qu'une assistance technique et une aide à la conception.

Selon Sharp, étant donné le lien entre Fuji Xerox et Rank Xerox et la participation financière de cette dernière dans la filiale dont elle achète les produits, la Commission aurait dû reconnaître qu'il était impossible de procéder à une détermination sérieuse du préjudice, vu les circonstances ambiguës au sujet de l'effet sur Rank Xerox des importations à partir du Japon. En achetant à Fuji Xerox, Rank Xerox, en qualité de propriétaire de 50 % du capital, réalisait un bénéfice et pouvait agir sur le prix de transfert à elle-même pour les photocopieurs achevés et pour les composants. Il n'est pas certain que la Commission ait examiné le point de savoir si les bénéfices prétendument peu élevés de Rank Xerox sur les ventes des photocopieurs qu'elle fabriquait ont été influencés par les prix demandés pour l'assistance technique et les composants par ses filiales d'autres pays.

Quant au prix des composants, Rank Xerox avait intérêt, en sa qualité d'entreprise d'assemblage et de revendeur, à la baisse des prix, mais, en sa qualité d'actionnaire, à la hausse de ces mêmes prix. De même, en payant un prix peu élevé à Fuji Xerox pour des photocopieurs mis au point portant la marque Rank Xerox, celle-ci pouvait les revendre en Europe avec des possibilités de bénéfices accrues.

Sharp affirme ensuite que, dans des décisions antérieures, les institutions ont agi d'une manière autre que dans la présente affaire [règlement (CEE) n° 757/84 de la Commission, du 22 mars 1984, « balances électroniques », JO L 80, p. 9; règlement (CEE) n° 163/83 de la Commission, du 21 janvier 1983, JO L 23, p. 9; décision 83/428/CEE de la Commission, du 26 août 1983, « caravanes de camping », JO L 240, p. 12; règlement (CEE) n° 2684/88 de la Commission, du 26 août 1988, « magnétoscopes originaires du Japon et de la république de Corée », JO L 240, p. 5; règlement (CEE) n° 1500/83 de la Commission, du 9 juin 1983, « propulseurs spéciaux du type hors-bord », JO L 152, p. 18; décision 85/143 de la Commission, du 18 février 1985, « patins à glace », précitée; règlement (CEE) n° 2936/82 de la Commission, du 28 octobre 1982, « sulfate de cuivre originaire de Yougoslavie », JO L 308, p. 7; règlement (CEE) n° 3339/87 du Conseil, du 4 novembre 1987, « importations d'urée originaires de Libye, d'Arabie saoudite et d'autres pays », JO L 317, p. 1; et règlement (CEE) n° 997/85 de la Commission, du 18 avril 1985, « glycine originaire du Japon », JO L 107, p. 8].

Elle compare, en outre, le traitement par les institutions de certains centres de production de Rank Xerox avec le traitement d'autres usines tributaires de composants en

provenance du Japon, en faisant référence à l'article 13, paragraphe 10, du règlement n° 2176/84, disposition « anti-entorse » du règlement antidumping qui prévoit l'institution des droits sur les produits fabriqués dans les usines « tournevis » établies en Europe. Pour déterminer si une entorse a été commise, la Commission tient compte des valeurs relatives des composants à leur entrée dans l'usine et constatera une entorse si la valeur des pièces originaires du pays de l'exportation est supérieure à 50 % de la valeur de la totalité des pièces. Sharp estime fort probable que, en fonction des chiffres de la valeur ajoutée communiqués par les institutions, les activités de Rank Xerox dans le secteur des photocopieurs à faible activité seraient considérées comme un moyen déloyal d'éluder le droit antidumping.

Ainsi, lorsque Rank Xerox importe la majorité de ses composants d'un photocopieur particulier à partir du Japon, mais a des « projets concrets » d'accroissement de la part européenne d'éléments entrant dans sa composition, elle peut de ce fait prétendre être qualifiée de membre de la production de la Communauté et, à ce titre, être protégée contre les importations à partir du Japon. Néanmoins, lorsqu'une usine propriété japonaise procède de même, ses opérations constituent prétendument une entorse à la politique communautaire.

Au vu de ce qui précède, Sharp observe que Rank Xerox aurait dû être exclue de la production de la Communauté. Océ et Olivetti, qui étaient aussi des importateurs de PPC japonais et dont les importations représentaient 35 à 40 % de leurs ventes et de leurs locations de machines, auraient également dû être normalement exclues du champ de la définition de la production communautaire.

Le *Conseil* affirme que la notion de production de la Communauté soulève deux questions distinctes, à savoir, d'une part, si la plainte était recevable au motif qu'elle était appuyée par une proportion majeure de la production communautaire et, d'autre part, si la production établie de la Communauté a été correctement définie aux fins de la détermination du préjudice. Le Conseil rappelle que la définition de production de la Communauté à l'article 4 du règlement n° 2176/84 vise à établir quelles sociétés peuvent formuler une plainte concernant des importations réalisées à des prix de dumping et pour quelles sociétés le préjudice doit être déterminé. S'il peut être approprié de considérer comme recevable une plainte qui bénéficie également du soutien d'un producteur ayant des liens avec les exportateurs responsables du dumping, il peut être nécessaire de l'exclure de la production de la Communauté en vue de l'évaluation du préjudice s'il s'est causé un préjudice à lui-même.

Sur la question de la recevabilité de la plainte, le Conseil fait valoir que si Rank Xerox devait être exclue, Océ, Olivetti et Tetras, qui ne détenaient que des parts de marché réduites, constitueraient néanmoins une proportion majeure de la production communautaire et elles seraient donc prises en considération pour décider de la recevabilité de la plainte.

Sur la question de savoir si la production établie de la Communauté a été correctement définie aux fins de la détermination du préjudice, le Conseil précise tout d'abord que Sharp donne une interprétation erronée de la pratique antérieure des institutions sur ce point. En particulier, les faits de la cause présentement soumise à la Cour diffèrent sensiblement du cas « patins à glace » invoqué par Sharp.

Selon le Conseil, la décision « patins à glace » reflète les circonstances spécifiques de l'affaire, à savoir que le plaignant était le principal importateur dans un État membre pour ces produits originaires d'un pays donné, qu'il achetait aux prix les plus bas et que ses importations augmentaient de façon continue. Il a, par conséquent, été exclu de la production de la Communauté. En revanche, dans la présente affaire, les importations effectuées par les producteurs communautaires étaient en général limitées en volume et en valeur et, pour ce qui est des composants, avaient tendance à baisser plutôt qu'à augmenter (points 55, 57, 58, 66 et 71 des considérants du règlement attaqué).

Dans le cas « balances électroniques » (règlement n° 757/84), la Commission a exclu, de la production de la Communauté, deux producteurs communautaires qui avaient porté plainte, en raison de l'existence de liens de coopération technique entre ces sociétés et les exportateurs japonais. Cette décision n'affectait toutefois pas les conclusions, puisque les producteurs restants représentaient encore 72 % de la production de la Communauté. La situation était différente de celle de l'affaire examinée.

Dans le cas « sulfate de cuivre originaire de Yougoslavie » (règlement n° 2936/82), un producteur qui importait également le produit faisant l'objet d'un dumping n'a pas été exclu de la production de la Communauté, étant donné que l'intérêt premier de cette société résidait dans la production intérieure et qu'elle s'était vue contrainte d'importer les produits à des prix de dumping afin de conserver sa part de marché. En substance, les faits sont similaires à ceux des affaires photocopieurs.

Le Conseil indique que les différents éléments l'ayant amené à conclure que tous les producteurs de la Communauté qui soutenaient la plainte devaient être considérés comme faisant partie de la production de la Communauté sont exposés aux points 50 à 77 des considérants du règlement attaqué et qu'aucun des arguments invoqués par Sharp ne suffirait pour aboutir à une conclusion différente.

Le Conseil rappelle que les termes de l'article 4, paragraphe 5, du règlement n° 2176/84 laissent aux institutions le pouvoir d'apprécier s'il convient ou non d'exclure une société et que les producteurs de la Communauté doivent, d'une manière générale, être traités comme faisant partie de la production de la Communauté, sauf s'il existe une raison pour exclure un producteur déterminé.

Le Conseil observe tout d'abord que la société en question s'estime elle-même en droit de bénéficier de la protection conférée par le règlement n° 2176/84 et qu'elle a demandé aux institutions de prendre des mesures. Les institutions doivent dès lors avoir de solides raisons pour démontrer que, malgré l'exercice de ce droit, les liens entretenus par cette société exigent son exclusion.

Le Conseil observe ensuite que, pour apprécier si elles devaient ou non exclure Rank Xerox de la production de la Communauté, laquelle a fait usage du droit d'engager une procédure que lui confère l'article 5, paragraphe 1, du règlement n° 2176/84, les institutions ont appliqué le raisonnement du « préjudice directement imputable au producteur ». Elles ont considéré qu'un producteur communautaire ayant des liens avec un exportateur, qui s'estime lésé et qui

soutient une plainte contre des importations réalisées en dumping, sera exclu de la production de la Communauté si le producteur s'est infligé à lui-même un préjudice, vu qu'aucune protection contre un préjudice qui serait « directement imputable » ne devrait être accordée au titre du règlement n° 2176/84.

A cet égard, le Conseil soutient, tout d'abord, qu'il est nécessaire de considérer les opérations des entreprises d'une manière globale. En l'espèce, le lien entre Rank Xerox et Fuji Xerox est modeste, compte tenu du volume global des opérations européennes de Rank Xerox. Les ventes provenant des transferts entre Rank Xerox et Fuji Xerox n'ont atteint que 7 % du volume total des ventes réalisées par Rank Xerox entre 1981 et 1985. Le Conseil affirme ensuite que les liens d'association entre Rank Xerox et Fuji Xerox n'avaient pas une incidence suffisante sur les liens commerciaux entre les deux sociétés pour justifier l'exclusion de Rank Xerox et que les avantages retirés par Rank Xerox de ces liens, soit les dividendes perçus, sont minimes en comparaison du préjudice causé à Rank Xerox par le dumping pratiqué par d'autres producteurs (points 61 à 67 des considérants du règlement attaqué).

Sur les décisions antérieures citées par Sharp, le Conseil estime que ces exemples ne viennent pas étayer le point de vue selon lequel Rank Xerox devrait être exclue de la production de la Communauté. D'une part, aucun des cas mentionnés n'indique à quel niveau un lien structurel ou commercial entre une société japonaise et une société européenne devient suffisamment fort pour que les institutions soient contraintes d'exclure la société européenne de la Communauté. En l'espèce, la question est de savoir quels sont les critères maximaux qui peuvent être retenus pour qu'une société puisse continuer à être considérée comme faisant partie de la production de la Communauté, même s'il existe un lien direct entre les deux sociétés et si certaines importations de produits et de composants ont eu lieu.

D'autre part, il convient de faire une nette distinction entre le cas où des sociétés japonaises possèdent des filiales en Europe et le cas en l'espèce où une société européenne détient une part substantielle d'une société japonaise. Dans ce dernier cas, la participation peut être de nature à faciliter l'approvisionnement en composants ou équipements japonais, mais cela n'implique pas que la société mère européenne ne puisse plus être considérée comme faisant partie de la production de la Communauté. Rank Xerox est un producteur communautaire de longue date ayant des engagements à long terme en matière d'investissements et d'emploi dans la Communauté.

Selon le Conseil, on ne saurait comparer la proportion de composants que doit comporter tel ou tel produit pour être considéré comme européen et le degré maximal d'étroitesse des « liens » qui permet encore d'inclure le producteur du même produit dans la production de la Communauté. Le Conseil observe, en outre, que les activités d'assemblage des exportateurs japonais dans la Communauté ont commencé ou substantiellement augmenté après l'ouverture de la procédure antidumping et que l'usine de Rank Xerox au Royaume-Uni était déjà opérationnelle depuis longtemps, ayant accru l'utilisation de pièces d'origine européenne, l'assemblage des composants Fuji Xerox n'ayant pas augmenté substantiellement depuis l'ouverture de ladite procédure.

Enfin, le Conseil fait valoir qu'on ne saurait en aucun cas voir dans la conclusion des institutions une erreur manifeste d'appréciation ou un détournement de pouvoir.

Le *Cecom* affirme qu'aucun de ses membres ne peut être exclu de la production de la Communauté au motif qu'il présenterait des « liens avec les exportateurs du produit qui est présumé faire l'objet d'un dumping » (article 4, paragraphe 5, du règlement n° 2176/84). Le terme « lié » a été défini en ce sens qu'un producteur national n'est réputé lié à un exportateur ou à un importateur que « si l'un d'eux contrôle l'autre ou si, ensemble, ils contrôlent ou sont contrôlés par une tierce personne et qu'il y a des raisons de croire que l'effet du lien est tel que le producteur national se comporte différemment des producteurs nationaux non liés ». Or, selon le Cecom, Rank Xerox et Fuji Xerox ne sont pas des entreprises liées au sens de cette définition, étant donné que Rank Xerox ne contrôle pas Fuji Xerox, mais possède dans celle-ci une participation de 50 % égale à celle de son partenaire Fuji Photo Film Co. Ltd, qui gère cette entreprise commune. De même, les autres fabricants européens membres du Cecom ne sont pas davantage contrôlés par des sociétés japonaises d'une manière telle qu'ils se comporteraient différemment des autres fabricants de photocopieurs nationaux non liés.

Le Cecom considère qu'il n'y a pas lieu d'exclure de la production communautaire les fabricants européens de PPC du fait qu'ils ont importé et importent encore des PPC du Japon.

Ainsi, selon le Cecom, c'est dans un but d'autoprotection, en réaction de défense face au dumping massivement pratiqué par le Japon, et nullement en raison d'un libre choix de l'industrie européenne que les fabricants européens de photocopieurs sont devenus en partie dépendants des livraisons de petits photocopieurs japonais. En effet, en raison du dumping des entreprises japonaises et de leur stratégie de conquête du marché, les membres du Cecom n'ont pas été en mesure d'obtenir les prix qu'ils escomptaient pour les photocopieurs de faible et moyenne capacité de leur propre production et les prix susceptibles d'être atteints ne permettaient pas la rentabilité voulue. Les investissements des fabricants de photocopieurs européens se sont donc essentiellement concentrés sur les modèles de plus forte capacité qui permettraient encore un minimum de rentabilité. Pour pouvoir proposer une gamme complète de PPC sur le marché, ces fabricants étaient obligés de continuer et même, dans une certaine mesure, d'augmenter leurs achats OEM de modèles de faible capacité en provenance du Japon.

Le Cecom souligne qu'aucun de ses membres ne s'est causé un préjudice à lui-même en important des photocopieurs japonais faisant l'objet d'un dumping, puisque tous ont vendu les modèles importés à des prix correspondant à leurs propres prix et n'ont pas, par conséquent, tiré un bénéfice de ces importations. Le préjudice subi par les fabricants européens de PPC a en réalité été causé par les importations japonaises à des prix de dumping.

Le Cecom analyse ensuite la situation de chacun des quatre fabricants européens de photocopieurs.

Il soutient tout d'abord que Rank Xerox a acheté à Fuji Xerox des PPC et des pièces de photocopieurs originaires du Japon dans le but de compléter la gamme que Rank Xerox proposait sur le marché de la Communauté et a donc agi dans un but d'autoprotection. Le Cecom précise d'ailleurs que la décision de Rank Xerox d'acheter des photocopieurs de faible capacité à Fuji Xerox au Japon ne s'expliquait pas essentiellement par le souci de « mettre plus rapidement un produit sur le marché » (point 65 des considérants du règlement attaqué), mais par le manque de rentabilité d'une production à l'intérieur de la Communauté. Il estime aussi que le fait que Rank Xerox a importé un modèle de Fuji Xerox n'a causé de préjudice ni à Rank Xerox ni même à aucun autre fabricant communautaire, car le prix du marché avait été imposé par l'afflux antérieur des autres importations japonaises. Ainsi, lorsque Rank Xerox a mis en vente des photocopieurs d'un modèle fourni par Fuji Xerox et également fabriqué par Rank Xerox à l'intérieur de la Communauté, les prix de vente, calculés de manière à permettre un bénéfice, étaient les mêmes dans les deux cas. Cela démontre que le préjudice subi par Rank Xerox en tant que producteur communautaire lui a été causé par des pratiques de dumping japonaises et qu'elle n'a pas été en mesure de tirer un avantage de la vente dans le marché commun de photocopieurs Fuji Xerox faisant l'objet d'un dumping.

En ce qui concerne Olivetti et Océ, le Cecom soutient que ces deux sociétés ont aussi acheté certains modèles de photocopieurs au Japon dans le but essentiel ou exclusif de pouvoir offrir une gamme complète à leurs clients. Elles n'ont pas réussi à mettre au point et à commercialiser une gamme plus complète de modèles de leur propre fabrication en raison du faible niveau de prix imposé sur le marché européen des photocopieurs par les exportations japonaises à des prix de dumping. Les autorités communautaires ont conclu que les sociétés Océ et Olivetti ne s'étaient pas causé un préjudice par leur politique de prix (point 71 des considérants du règlement attaqué) et, selon le Cecom, bien que ces deux sociétés aient été contraintes de s'aligner sur les bas prix imposés par les exportateurs japonais, le petit nombre de leurs importations en provenance du Japon n'a pas eu d'effet préjudiciable sur les prix de leurs propres PPC ou de ceux des autres producteurs de la Communauté.

Enfin, en ce qui concerne Tetras, le Cecom affirme que, au moment où ce fabricant européen de photocopieurs était sur le point de mettre sur le marché un photocopieur personnel dénommé Attaché I, Canon a lancé en France une campagne de sous-cotation des prix particulièrement agressive pour les modèles PC 10 et PC 20. Cela confirme que les concurrents japonais recouraient à une sous-cotation importante des prix dès que des fabricants européens commençaient à mettre au point, à produire et à commercialiser des PPC dans le segment des appareils de faible capacité.

Le Cecom conclut que ces arguments démontrent que la décision du Conseil de considérer Rank Xerox, Olivetti, Océ et Tetras comme la production de la Communauté au sens de l'article 4, paragraphe 5, du règlement n° 2176/84 est fondée et qu'elle constituait la seule décision possible dans l'exercice de son pouvoir discrétionnaire. Les adhérents du Cecom représentent plus de 80 % de la production communautaire totale de photocopieurs et les activités de ces entreprises sont avant tout celles de producteurs ayant financé des opérations de recherche et de développement dans la Communauté. La part de leurs importations

par rapport à leur propre production est peu élevée et les importations de produits faisant l'objet d'un dumping sont principalement dues aux pratiques commerciales déloyales japonaises.

2. La notion de produit similaire

En ce qui concerne la question de savoir ce qu'il faut considérer comme produit similaire, *Sharp* affirme, en se référant au point 31 des considérants du règlement attaqué, que les différences physiques et la non-similitude qui existe entre les photocopieurs des segments adjacents sont particulièrement frappantes si l'on considère le cas des photocopieurs personnels et des photocopieurs relevant du segment 1a. Elle affirme notamment que le coût par photocopie et l'utilité relative d'un photocopieur personnel diminuent à mesure que le volume de copies augmente, de sorte que l'acheteur d'un photocopieur relevant du segment 1 n'achètera vraisemblablement pas un photocopieur personnel, même si l'investissement de départ se révèle moins élevé.

Sharp relève, en outre, que la direction générale de la Commission pour la concurrence, dans sa décision relative à l'entreprise commune Canon/Olivetti du 22 décembre 1987 (JO L 52, p. 51), a défini trois marchés de référence: les PPC de faible capacité (photocopieurs personnels jusqu'au segment 2 de la classification Dataquest), la gamme moyenne (segments 3 et 4) et la gamme supérieure (segments 4 à 6). Cette direction a déclaré que chacun des marchés englobait des photocopieurs interchangeables en ce qui concerne leurs caractéristiques, leur utilisation et leur prix, et que la délimitation en cause n'excluait pas une certaine interchangeabilité entre les trois marchés.

Selon Sharp, chaque catégorie définie ci-avant constitue un groupe de produits similaires. Elle estime qu'on ne peut pas soutenir que tous les photocopieurs sont des produits similaires du fait que les consommateurs auraient le choix entre un système centralisé et un système décentralisé. Pour Sharp, l'interchangeabilité, et ainsi la concurrence, des produits de différents segments du marché est moindre qu'à l'intérieur des segments particuliers, ce qui démontre qu'il existe une segmentation véritable et qu'on ne peut, dès lors, considérer l'ensemble des segments additionnés comme un marché unique et tous les produits comme des produits similaires.

Le *Conseil* affirme que, lors de la détermination du produit similaire au sens de l'article 2, paragraphe 12, du règlement n° 2176/84, les institutions avaient conclu qu'au moins les PPC relevant de segments adjacents, depuis le photocopieur personnel le plus petit d'entre eux jusqu'au segment 5 du classement Dataquest, devaient être considérés comme « produits similaires » (points 28 et suivants des considérants du règlement attaqué).

Selon le Conseil, toutes les études (par exemple, Dataquest et l'étude Info-Markt, cette dernière ayant été faite à la demande de la Commission pour déterminer quels PPC se font concurrence sur le marché communautaire et pour faciliter la comparaison entre les différents modèles) constatent que les segments adjacents empiètent les uns sur les autres. De plus, au cours de l'enquête, des éléments de preuve ont été fournis à la Commission montrant qu'il y avait concurrence entre appareils de segments différents (des offres de contrat qui montraient que les fournisseurs proposaient des modèles relevant de différents segments Dataquest pour répondre à des

demandes précises des clients), et l'étude Info-Markt confirme que le client a réellement le choix entre des installations centralisées (grands photocopieurs) et des installations décentralisées (allant des petits photocopieurs aux photocopieurs personnels). Le Conseil affirme qu'il existe aussi des éléments de preuve indiquant que la commercialisation et la promotion des produits de certains exportateurs japonais sont faites de manière à susciter l'impression que ces produits concurrencent des modèles plus grands.

Enfin, le Conseil observe que les conclusions de la DG IV citées par Sharp ne sont pas en contradiction avec la position du Conseil, puisque la DG IV indique que chacun des marchés en cause portait sur des photocopieurs en grande partie interchangeables, et ajoute que la définition du marché et celle du produit similaire constituent deux questions différentes.

En ce qui concerne le photocopieur personnel, les institutions ont reconnu que ce produit avait permis l'expansion du marché des PPC, mais elles ont également établi qu'il avait accru la concurrence dans le segment de marché des appareils à faible capacité. Des éléments de preuve relatifs à la concurrence entre segments et l'étude Info-Markt témoignent de l'existence d'une concurrence et le classement Dataquest montre que ces produits empiètent les uns sur les autres en ce qui concerne la capacité quant au nombre de photocopies et la vitesse des appareils. Selon le Conseil, les différences d'entretien (cartouches à jeter pour certains composants des photocopieurs personnels et entretien assuré par des techniciens pour les photocopieurs du segment 1) et le fait que les frais varient et que le prix par copie puisse être différent d'un modèle de PPC à l'autre ne signifient pas que ces produits n'aient pas pu être considérés comme des produits similaires.

Le Conseil estime que le fait allégué qu'un nombre limité de modèles de petits PPC sont produits dans la Communauté est sans importance. Le tableau reproduit à l'annexe I du mémoire en défense montre qu'il existait des modèles produits dans la Communauté pour tous les segments au cours de la période de référence, et les caractéristiques marginales distinguant les modèles produits dans la Communauté des appareils japonais, en ce qui concerne certains dispositifs techniques, n'affectent pas la question du produit similaire.

En dernier lieu, sur l'argument de Sharp selon lequel les PPC mis au point par les producteurs japonais étaient tout à fait nouveaux par leur conception, leur construction et leur technique et qu'ils offraient une plus grande fiabilité, dans la mesure où cet argument se rapporte à la question du produit similaire, le Conseil observe que les producteurs de la Communauté fabriquent des produits dont la technologie est aussi avancée que celle de n'importe quel appareil disponible sur le marché et qui ont les mêmes fonctions et caractéristiques fondamentales que les produits concurrents fabriqués au Japon.

Le Conseil conclut donc que le produit similaire a été correctement déterminé, les arguments présentés en la matière par Sharp étant dénués de fondement.

Selon le *Cecom*, le terme « produit similaire » doit couvrir l'ensemble des appareils de toute la gamme des photocopieurs à papier ordinaire, et en particulier les photo-

copieurs personnels et les photocopieurs relevant du segment 1a spécialement mentionnés par la requérante. Il ajoute que tous les PPC font partie d'un marché uniforme, même ceux dont la vitesse dépasse 75 photocopies par minute. D'ailleurs, la décision du Conseil selon laquelle les droits antidumping définitifs ne s'appliquent pas aux appareils classés dans les segments 5 et 6 de Dataquest ne correspond pas à la position défendue par le Cecom au cours de la procédure administrative.

Selon le Cecom, même si ces appareils, en termes de taille et de fonction, ne sont pas similaires à tous égards, tous les PPC présentent les mêmes caractéristiques, les fonctions et les performances techniques se situant plus ou moins au même niveau. Le Cecom cite à cet égard les affaires Tokyo Electric/Conseil (260/85 et 106/86, Rec. 1988, p. 5855) relatives au droit antidumping institué sur les machines à écrire électroniques, et en particulier les conclusions de l'avocat général du 8 mars 1988, dans lesquelles celui-ci a estimé que l'existence de marchés distincts pour les machines dites compactes et celles dites professionnelles ne constituerait pas une évidence et que, bien que le poids puisse fournir un critère de distinction, les fonctions remplies par ces appareils constituent nécessairement un facteur au moins aussi important. Dans les affaires citées, la requérante n'avait pas prouvé l'existence de différences substantielles entre les fonctions remplies par les machines à écrire électroniques compactes et par les professionnelles. Le Cecom estime qu'une appréciation semblable peut être portée quant à l'existence d'un marché unique des photocopieurs.

Sur la question de l'existence d'une production communautaire de petits photocopieurs, le Cecom affirme que, au cours de la période de référence, des producteurs communautaires ont également fabriqué et mis en vente des photocopieurs de petite taille (Rank Xerox et Olivetti) et que, si les membres du Cecom ne disposent que d'une faible part de marché dans le segment des appareils de faible capacité, c'est en raison de la stratégie de conquête du marché mise en œuvre par les fabricants japonais de photocopieurs.

3. Les facteurs du préjudice

Sharp conteste la détermination du préjudice qui a été effectuée par la Commission sur la base des facteurs suivants: faible rentabilité, inaptitude à réaliser des économies d'échelle, sous-cotation des prix, accroissement du volume des exportations japonaises et accroissement de la part de marché détenue par les exportateurs japonais.

— Faible rentabilité

Sharp affirme que c'est à tort que la Commission s'est exclusivement référée, pour examiner la rentabilité des activités des plaignantes, à leurs ventes de photocopieurs de petite et de moyenne taille de leur propre fabrication. Selon Sharp, elle aurait dû tenir compte: a) des bénéfices que les plaignantes tiraient de la vente des photocopieurs qu'elles importaient du Japon; b) des bénéfices élevés résultant de la vente de produits connexes et autres objets, vente qui rapporte à tout fournisseur de photocopieurs, en particulier de petits modèles, des bénéfices égaux ou supérieurs à la vente des machines; c) de la rentabilité des activités des plaignantes en ce qui concerne tous les photocopieurs et non pas seulement les petits.

Sharp estime que la rentabilité a ainsi été artificiellement abaissée et que l'affirmation contenue dans le point 82 des considérants du règlement attaqué n'est pas valable pour Rank Xerox, Océ et Olivetti. En effet, ces sociétés disposent de revenus tout à fait suffisants pour financer le développement de nouveaux produits.

— Inaptitude à réaliser des économies d'échelle

Sharp fait valoir que la faiblesse des économies d'échelle des plaignantes, mentionnée au point 83 des considérants du règlement attaqué, résulte du caractère assez tardif du début de leur production. Elles disposaient de ressources financières suffisantes pour pénétrer sur ce marché si elles en avaient eu l'aptitude technologique et elles n'en ont pas été empêchées par des difficultés financières imputables aux exportations du Japon.

— Sous-cotation des prix

Sharp affirme qu'en l'espèce on a considéré que la rentabilité prétendument faible et les autres difficultés des plaignantes étaient dues aux bas prix des produits japonais. Elle estime, en se référant aux points 48 et 49 des considérants du règlement attaqué, que ses produits n'étaient pas moins chers que ceux qui étaient vendus par les plaignantes, mais qu'ils étaient techniquement supérieurs.

L'étude de Info-Markt, société indépendante de recherche de marché qui a été chargée d'effectuer une étude sur les produits en concurrence sur le marché allemand, laisse entendre que le prix des modèles de la Communauté aurait dû, d'une manière générale, être plus élevé que celui des modèles japonais comparables, car les modèles de la Communauté sont souvent destinés à la location et sont donc généralement conçus pour une durée de vie plus longue. Sharp observe, à cet égard, que la Commission a comparé des modèles de la Communauté à durée de vie plus élevée avec des modèles japonais par ailleurs comparables et n'a pourtant constaté qu'une faible différence de prix. Dès lors, s'il y a eu sous-cotation des prix, c'est plutôt de la part des fabricants de la Communauté.

Selon Sharp, l'argumentation des institutions paraît confirmer que le succès des sociétés japonaises est dû au développement et à la fabrication de produits attractifs à des prix compétitifs. En effet, il résulte du point 86 des considérants du règlement attaqué qu'il n'est pas prouvé que le succès des petits photocopieurs japonais était dû à leur qualité, « sauf en ce qui concerne les caractéristiques multiples ». Les photocopieurs japonais n'étaient pas moins chers, mais techniquement supérieurs et, par conséquent, plus attractifs sur le marché. Il n'y a donc pas sous-cotation, mais concurrence.

En outre, Sharp affirme qu'il ressort du graphique établi par l'Office Technology Research que les prix des photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté ont été relativement stables pendant environ dix ans, par rapport à ceux d'autres équipements électroniques de bureau dont les prix ont connu une baisse beaucoup plus sensible, ce qui contredit l'idée selon laquelle les prix des petits PPC auraient pu être maintenus à un bas prix dans les années 70, raison pour laquelle Océ aurait décidé

de ne pas développer un modèle qui lui serait propre.

— Accroissement du volume des exportations japonaises

Sharp observe que l'augmentation du volume des exportations japonaises n'a pas causé de préjudice, étant donné que cette augmentation était, dans une large mesure, parallèle à l'expansion du nouveau marché apparu pour les petits photocopieurs et que cette expansion a elle-même apporté aux producteurs européens la possibilité de réaliser des ventes lucratives qui n'auraient pas été possibles autrement.

— Accroissement de la part de marché détenue par les exportateurs japonais

Sur l'augmentation de la part de marché détenue par les exportateurs japonais, Sharp considère qu'elle est le reflet de leur succès sur le marché des petits photocopieurs résultant de la qualité et non du prix des appareils japonais.

Le *Conseil* fait valoir, tout d'abord, en ce qui concerne la question de la *rentabilité* des producteurs communautaires, que ce sont les bénéfices ou les pertes résultant pour eux de la production et de la vente de PPC qui importent, et non leur situation globale compte tenu de la production et de la vente d'autres produits. Il fait valoir ensuite que le règlement de base prévoit que les effets du dumping doivent être évalués par rapport à la production du produit similaire dans la Communauté et non par rapport à d'autres produits ou à l'ensemble des opérations et qu'il n'y a, dès lors, pas lieu de prendre en considération d'autres facteurs qui ne concernent pas le produit similaire.

En ce qui concerne les prix des produits importés en dumping, les institutions ont constaté qu'il y avait *sous-cotation* et qu'il en était résulté un préjudice (points 41 à 49 des considérants du règlement attaqué), mais que cette sous-cotation ne pouvait être suffisamment quantifiée pour être incluse dans le calcul du droit nécessaire pour faire disparaître le préjudice (point 110 des considérants du règlement attaqué). Le Conseil a clairement précisé que la sous-cotation des prix était largement répandue et pratiquée par tous les exportateurs sans exception (points 47 et 49 des considérants du règlement attaqué). Elle a aussi généralement été transitoire, non en raison d'un renchérissement des modèles de fabrication japonaise, mais parce que les prix des modèles de fabrication communautaire ont été abaissés pour concurrencer les modèles de fabrication japonaise. Enfin, la sous-cotation des prix n'a généralement pas été supérieure à 10 %, mais le Conseil relève qu'une sous-cotation continue et largement répandue entraîne inévitablement une baisse des prix et l'impossibilité pour le concurrent de maintenir le niveau de prix qui aurait existé autrement.

Le Conseil considère que le fait de pratiquer, pour un produit techniquement supérieur ou pour un modèle plus sophistiqué, un prix identique à celui auquel un modèle moins sophistiqué mais par ailleurs comparable est vendu constitue une sous-cotation des prix au sens du règlement n° 2176/84. Selon le Conseil, si les prix catalogue initiaux de deux produits sont identiques, il

n'est pas pour autant prouvé qu'il n'y a pas sous-cotation des prix, cette conclusion n'étant possible que si les deux modèles sont comparables à tous égards. Pour le Conseil, lorsque la pratique d'appliquer un prix inférieur pour le même modèle, ou le même prix pour un modèle mieux équipé, résulte d'importations réalisées en dumping, elle est considérée comme une pratique de concurrence déloyale dont les effets doivent être évalués lorsqu'on détermine les éléments du préjudice conformément au règlement n° 2176/84.

Le Conseil observe que Sharp ne conteste pas qu'il y a eu *augmentation de la part du marché* détenue par les PPC de fabrication japonaise et que cette augmentation a coïncidé avec une diminution de la part du marché revenant aux PPC de fabrication européenne, cela en dépit même d'une augmentation de la demande.

Le Conseil conteste, ensuite, l'affirmation de Sharp selon laquelle les exportateurs japonais auraient contribué à créer le marché des PPC à faible capacité, marché qui n'aurait pas existé autrement. Selon le Conseil, Rank Xerox a produit pendant longtemps un photocopieur à faible capacité relevant du segment 1, le modèle 660, et d'autres producteurs communautaires ont également produit et commercialisé des PPC à faible capacité (Tetras à partir de 1985, Olivetti à partir de 1979-1980, Develop à partir de 1980-1981).

En ce qui concerne les modèles les plus petits ou photocopieurs personnels, la Commission a reconnu que ces appareils étaient à l'origine d'un nouveau marché, mais qu'ils avaient en même temps accru la concurrence sur le marché des produits aux capacités les plus faibles. Même si les institutions avaient traité le photocopieur personnel comme un produit similaire distinct, il n'en demeurerait pas moins qu'une production communautaire existe. En effet, Tetras, qui est un producteur communautaire, a mis au point en 1984-1985 un photocopieur personnel pour concurrencer les appareils Canon.

Le *Cecom* estime que la production européenne des photocopieurs d'importance stratégique dans le domaine de la bureautique a été prise pour cible par différents fabricants japonais de photocopieurs et que, dès lors, tous les autres facteurs indiqués à l'article 4 du règlement n° 2176/84 en vue de l'évaluation du préjudice subi perdent de leur importance.

En ce qui concerne la sous-cotation des prix, le Cecom considère que, en raison de l'envergure du dumping pratiqué à grande échelle et de longue durée ainsi que de la part de marché d'environ 85 % dont ils disposaient, les concurrents japonais pouvaient facilement recourir à la méthode de la sous-cotation sélective des prix qui permet d'attaquer certains modèles particuliers de certains concurrents sur un marché spécifique.

Selon le Cecom, aucune preuve de la prétendue supériorité des photocopieurs japonais du point de vue de la technique ou de l'efficacité n'a été apportée. Il est aussi inexact de prétendre que les modèles produits dans la Communauté ont une durée de vie plus longue et qu'ils sont destinés à la location. Enfin, une comparaison entre les prix des photocopieurs fabriqués en Europe, d'une part, et de ceux fabriqués au Japon, d'autre part, tenant

compte de la sous-cotation des prix liée aux équipements supplémentaires, aurait révélé, malgré le phénomène de baisse générale des prix, des marges de sous-cotation considérables.

Le Cecom fait valoir que les pratiques de dumping se rattachent, par définition, aux prix de vente des appareils et que la rentabilité doit ainsi être calculée sur la base de la production de produits similaires de la Communauté, conformément à l'article 4, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84, et non en fonction de l'ensemble des activités. Les pratiques de dumping diminuent la rentabilité des producteurs de la Communauté soit en rendant les ventes impossibles, soit en ne les rendant possibles qu'avec un bénéfice excessivement bas. Les bénéfices tirés du service après-vente relèvent d'un autre domaine et ceux résultant des opérations de location ont été pris en considération dans les calculs de la Commission.

Enfin, l'une des principales conséquences de la faible rentabilité des producteurs communautaires de photocopieurs est l'impossibilité de pouvoir bénéficier d'économies d'échelle accrues (point 83 des considérants du règlement attaqué), qui résulte du dumping pratiqué par les fabricants japonais, et non du caractère tardif du début de la production communautaire, laquelle a, en réalité, précédé la fabrication japonaise.

4. Le lien de causalité entre le préjudice et les importations en dumping

Sharp affirme, tout d'abord, que l'évolution du marché européen des photocopieurs montre, à l'évidence, que la principale cause du faible niveau d'activité qui caractérise les trois plaignantes dans le domaine de la fabrication des petits photocopieurs a été la décision de ces sociétés de ne pas entreprendre cette fabrication. A cet égard, Sharp relève que, au cours des années 60 et 70, la Xerox Corporation et sa filiale européenne Rank Xerox, occupant la position de leader sur le marché de photocopieurs de bureau, ainsi que d'autres fabricants, établis en Europe, se sont efforcés de fabriquer des photocopieurs de plus grande capacité et plus rapides, dans l'idée que la demande irait se concentrer sur ce secteur et qu'elle serait faible en ce qui concerne les petits photocopieurs à papier ordinaire à l'usage des petits services ou des grands services décentralisés. A la fin des années 70 et au début des années 80, un nouveau marché est cependant apparu pour les petits photocopieurs à papier ordinaire, tandis que le marché des grands photocopieurs demeurait ferme.

Pour répondre aux besoins des entreprises japonaises dans les années 70, et notamment à celui de distribuer leurs messages sous la forme de reproductions physiques des originaux manuscrits, les fabricants japonais ont développé une génération entièrement nouvelle de petits photocopieurs à papier ordinaire, d'une qualité et d'une fiabilité exceptionnelles, qui n'avaient pas d'équivalent dans la Communauté. En proposant ces innovations technologiques d'une manière attrayante, ils ont, dans une large mesure, créé un marché dans la Communauté pour les photocopieurs à papier ordinaire de dimension réduite.

Jusqu'à l'apparition des nouveaux photocopieurs japonais, les entreprises européennes

n'avaient le choix qu'entre l'utilisation d'un grand photocopieur rapide à papier ordinaire, celle d'un petit photocopieur de qualité inférieure à papier couché ou celle d'un photocopieur lent à papier ordinaire comme le Rank Xerox 660, qui produisait des copies de faible qualité et bénéficiait de l'appui d'un vaste réseau d'entretien.

Dans ces conditions, une nouvelle demande est apparue dans la Communauté, les entreprises européennes ayant considéré nécessaire de disposer d'un certain nombre de petits photocopieurs fiables et d'une bonne qualité de reproduction, qui ne nécessitaient pas d'entretien régulier par des techniciens et qui étaient offerts à la vente à des conditions plus intéressantes que les conditions de location que Rank Xerox appliquait.

Le faible niveau d'activité des producteurs européens en ce qui concerne de nouveaux modèles de photocopieurs, de 1968 à 1978, alors que les fabricants japonais ont lancé environ 15 modèles, de 1975 à 1978, ressort du tableau en annexe.

Au cours de la période de référence (selon la subdivision Dataquest), il n'y a pratiquement pas eu de production communautaire en ce qui concerne les photocopieurs du segment 2 et en amont de ce segment. Dans le segment 3, les fournisseurs japonais dominaient, bien qu'il ait existé une certaine production européenne des plus gros appareils de cette catégorie. Dans le segment 4, il y avait peu de concurrence japonaise, laquelle était inexistante dans le segment 5. Enfin, il n'existait pas de production communautaire dans le segment 6.

L'expansion du marché des photocopieurs entre 1970 et 1980 est essentiellement due à l'accroissement de la demande dans les secteurs relatifs aux petits appareils à la suite de l'apparition des nouveaux photocopieurs japonais. Cela est démontré notamment par le tableau suivant, qui indique l'évolution du parc des PPC (nombre d'appareils installés dans les locaux des utilisateurs) en Allemagne:

Tableau A — Parc des photocopieurs à papier ordinaire en Allemagne, évalué en fin d'années *(× 1 000)*

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Segment 1	43	61	87	126	183	246
Segment 2	29	40	53	70	83	99
Segment 3	15	17	19	23	29	36
Segment 4	11	10	11	11	11	13
Segment 5	—	—	—	—	—	1
Segment 6	—	1	1	2	2	3
Ensemble des segments	98	129	171	232	308	398
Segments 1,2,3	87	118	159	219	295	381
Segments 4,5,6	11	11	12	13	13	17

Source: Dataquest.

Le parc total de l'ensemble des PPC en Europe occidentale est passé d'environ 1 000 000 appareils en 1979 à environ 2 978 000 en 1984.

Si on prend comme critère les placements de nouveaux appareils (calculés par addition des ventes et des locations nettes), on constatera qu'ils ont augmenté, chaque année, pour passer d'environ 450 000 appareils en 1981 à environ 800 000 en 1984, cette augmentation étant due essentiellement aux petits photocopieurs de fabrication japonaise.

En ce qui concerne les photocopieurs personnels, qui constituent, selon Sharp, un exemple de l'ouverture du marché aux petits appareils et de la supériorité technique japonaise sur ce marché, le tableau qui suit donne les chiffres relatifs aux placements, au parc total et à la part des fabricants japonais:

Tableau B — Photocopieurs personnels (Europe occidentale)

	1982	1983	1984	1985
Total des placements	—	95 000	128 000	166 000
Part des fabricants japonais	—	100 %	99,2 %	98,8 %
Parc total	—	95 000	223 000	389 000
Part des fabricants japonais	—	100 %	99,6 %	99,2 %

Enfin, pour constater la domination japonaise dans le domaine des petits modèles au cours de la période de référence, Sharp indique encore, dans le tableau qui suit, les chiffres afférents aux ventes de nouveaux appareils sur le marché allemand.

Tableau C

	Modèles japonais	Modèles CEE	Production Fuji/Rank Xerox
Photocopieurs personnels	8	1*	0
Segment 1a	17	1	4
Segment 1b	18	0	0
Segment 2	21	0	1
Segment 3	15	4	0
Segment 4	8	3	0

* Modèle Tetras, fabriqué en très faibles quantités en raison de difficultés techniques.

Les producteurs de grands photocopieurs de la Communauté ont réagi à cette évolution du marché en procédant à des achats auprès des fabricants japonais. Ainsi, la société Rank Xerox, tout en continuant de concentrer ses efforts sur les photocopieurs de grande capacité, a décidé qu'elle devait aussi offrir à la vente dans la Communauté des petits photocopieurs de la qualité voulue, et elle a choisi de le faire en achetant auprès de sa filiale au Japon, Fuji Xerox, soit des modèles OEM entièrement montés, soit des jeux de composants en vue d'un assemblage dans la Communauté. De même, Océ et Olivetti achetaient pour les revendre des modèles OEM auprès des fournisseurs japonais non apparentés. Selon Sharp, le fait de s'en remettre aux modèles OEM importés procédait d'une stratégie commerciale rentable et rationnelle, et ces importations leur ont permis d'éviter les coûts et les difficultés technologiques qu'aurait impliqués le développement indépendant de nouveaux modèles. Ce sont donc des raisons commerciales et des raisons techniques et non pas les bas prix qui constituent les causes principales de la faible activité de fabrication de Rank Xerox et des autres sociétés dans le domaine des petits photocopieurs. La situation des plaignantes au cours de la période

de référence était la conséquence directe des décisions prises en ce qui concerne la production des appareils en cause.

Le *Conseil* affirme que les institutions ont analysé avec un soin particulier l'impact des importations réalisées en dumping sur la production de la Communauté ainsi que les autres causes possibles des éléments du préjudice qui ont été déterminés (points 81 et suivants des considérants du règlement attaqué). Elles ont notamment analysé les difficultés rencontrées par Rank Xerox pour le lancement sur le marché d'un nouveau produit à faible capacité et en ont conclu que ces difficultés, dues du moins en partie à des problèmes internes du groupe Xerox, ont été résolues par un certain nombre de changements intervenus dans la gestion et la gamme des produits et ne peuvent donc plus être invoquées pour la détermination du préjudice causé à la société.

Le Conseil observe, tout d'abord, que les institutions ont constaté qu'il existait une pression constante sur les prix résultant de la sous-cotation des prix par les exportateurs japonais. Or, la dépression des prix a entraîné une baisse de rentabilité des entreprises communautaires et a coïncidé avec l'augmentation de la part de marché détenue par les producteurs japonais. Dans ces conditions, il n'est pas faux de conclure qu'une telle dépression a eu pour conséquence l'augmentation des ventes ainsi que l'augmentation de la part de marché revenant aux produits de fabrication japonaise, cette augmentation ayant coïncidé avec une diminution de la part de marché détenue par les producteurs communautaires. Dès lors, les importations réalisées en dumping doivent être considérées comme une cause des éléments du préjudice constaté.

En ce qui concerne les autres facteurs mentionnés par Sharp comme une cause des éléments du préjudice, le Conseil conteste tout d'abord l'argument selon lequel la production de la Communauté a négligé le marché des photocopieurs à faible capacité au cours des années 70 et a ainsi connu des problèmes pour avoir décidé de ne pas produire ce type de photocopieurs. Rank Xerox a poursuivi sa production de photocopieurs à faible capacité dans la Communauté jusqu'en 1978 (modèle 660 de cette société) et le fait que, par la suite, des appareils à faible capacité ont été fournis par Fuji Xerox ou fabriqués par Rank Xerox à partir de pièces venant de Fuji Xerox témoigne de ce que Rank Xerox n'a en aucune façon renoncé à s'intéresser au marché de ces appareils. Olivetti a mis au point un modèle à faible capacité en 1978 et Océ avait fait des efforts importants dans le même but, mais y a renoncé, selon cette entreprise, notamment en raison de la baisse des prix.

Le Conseil conteste aussi que les photocopieurs japonais à faible capacité soient à l'origine de la création d'un nouveau marché et estime que si les conceptions japonaises en matière de marketing ont contribué à l'expansion de ce marché cela ne prouve pas que les importations de tels photocopieurs à bas prix et en dumping n'aient pas été une cause du préjudice causé à l'industrie communautaire.

En ce qui concerne l'argumentation relative à la prétendue supériorité technologique, au rôle pilote joué par les Japonais en matière d'innovations techniques et à la fiabilité, le Conseil observe que tous les producteurs communautaires produisaient des PPC qui sont généralement aussi perfectionnés que tout autre PPC existant sur le marché. En outre, la liste des innovations invoquées par

les fabricants japonais ne prouve pas que le préjudice causé par les importations à bas prix soit imputable à d'autres causes. Enfin, en ce qui concerne la fiabilité des PPC japonais par rapport à celle des PPC de fabrication communautaire, aucun élément de preuve n'indique que les appareils communautaires sont inférieurs ou nécessitent davantage d'entretien. L'évaluation de tous les éléments et de toutes les causes possibles du préjudice a conduit à la conclusion que les importations réalisées à des prix peu élevés faisant l'objet d'un dumping étaient réellement une cause du préjudice.

Sur la génération entièrement nouvelle de photocopieurs que les fabricants japonais auraient développée, selon Sharp, le *Cecom* observe que la technique de base de la fabrication des PPC a été élaborée aux États-Unis et en Europe et que tous les fabricants européens de photocopieurs avaient mis au point leurs propres petits photocopieurs à papier ordinaire ou étaient en mesure d'assurer la fabrication de tels produits. Ils ont été découragés de les produire en l'absence de perspectives à long terme de couvrir leurs frais et de réaliser des bénéfices raisonnables.

Il n'existe aucune preuve concernant le fait que les fabricants européens ont rencontré des obstacles techniques et technologiques dans la fabrication des PPC et que le succès de la nouvelle génération de petits photocopieurs japonais était principalement dû à leur qualité. Au contraire, les fabricants européens ont fabriqué et sont en mesure de fabriquer l'ensemble des modèles de toute la gamme des PPC selon des critères de qualité au moins équivalents à ceux des photocopieurs fabriqués au Japon.

En effet, le seul obstacle qui existe est l'absence de rentabilité résultant du dumping pratiqué à grande échelle par de nombreux fabricants japonais.

D — *Sur l'intérêt de la Communauté*

Sharp affirme tout d'abord que les institutions ont une large marge d'appréciation pour décider si les photocopieurs de segments adjacents peuvent être considérés comme des « produits similaires » et si les produits sont en concurrence, mais elle relève que les institutions ne peuvent nier le caractère très limité de la production de la Communauté et la gamme très réduite de produits offerts dans le domaine des petits photocopieurs.

A cet égard, Sharp fait valoir que seule Tetras, qui détenait environ 1 % de ce marché, a produit, en très faibles quantités, des photocopieurs personnels au cours de la période de référence. De même, dans les trois autres segments les plus petits et sans tenir compte des activités d'assemblage de Rank Xerox, l'offre sur le marché allemand se limitait au seul modèle Olivetti Copia 1050, lequel détenait environ 2 % du marché considéré en Europe occidentale.

Dans ces conditions, et à supposer même que le critère des produits similaires se soit trouvé rempli, Sharp estime que les conclusions de la Commission sur l'intérêt de la Communauté sont incorrectes, étant donné qu'elle n'a pas tenu compte de la charge imposée aux consommateurs de nombreux produits en décidant de protéger les fabricants d'une quantité très réduite de produits.

Sharp affirme ensuite que l'évaluation de l'intérêt de la Communauté dans la présente affaire a été faussée du fait que les trois principales plaignantes qui dépendaient et tiraient bénéfice des importations en provenance du Japon ont été incluses dans la production de la Communauté.

A son avis, Rank Xerox aurait certainement dû être exclue, et il aurait alors été impossible au Conseil d'affirmer que les mesures antidumping étaient conformes à l'intérêt de la Communauté. Océ et Olivetti, dont les importations représentaient 35 à 40 % de leurs ventes et de leurs locations de machines auraient également dû être exclues de la production de la Communauté. A supposer, toutefois, qu'elles eussent dû être considérées comme constituant la production de la Communauté, le Conseil aurait dû comparer leur intérêt avec celui des importateurs OEM, tels que Gestetner, Agfa-Gevaert e.a. Alors qu'ils ne détenaient qu'une part très réduite du marché communautaire des petits photocopieurs (cette part de marché ne dépassant pas 3 % en 1985, même si Tetras devait être considérée comme un producteur de la Communauté), les importateurs OEM précités employaient un nombre très élevé de personnes et ont été très actifs dans le domaine des petits photocopieurs.

Le *Conseil* observe que, si seule une part relativement peu importante de la production totale était considérée comme production de la Communauté, après application de l'article 4, paragraphe 5, du règlement n° 2176/84, les institutions devraient quand même examiner si l'adoption de mesures antidumping serait dans l'intérêt de la Communauté. La nécessité de tenir compte de cet intérêt ne signifie toutefois pas que, si Rank Xerox était exclue de la production de la Communauté, il faudrait plutôt privilégier les intérêts des OEM par rapport à ceux du reste des producteurs de la Communauté. Selon le Conseil, il est de l'intérêt de la Communauté de protéger une petite et faible industrie communautaire afin d'éviter la dépendance totale vis-à-vis des importations étrangères.

E — *Sur le calcul du droit antidumping*

En ce qui concerne le calcul du taux du droit, *Sharp* soutient que la fixation du droit à 20 % est contraire à l'article 13, paragraphe 3, du règlement n° 2176/84, selon lequel le montant des droits antidumping ne peut être supérieur à ce qui est nécessaire pour faire disparaître le préjudice. A cet égard, Sharp affirme, tout d'abord, que la marge de 12 % considérée comme nécessaire pour assurer un bénéfice ou un revenu raisonnable pour la vente de photocopieurs est excessive. En effet, les petits appareils étant toujours vendus avec une marge bénéficiaire inférieure à celle de chacune des autres activités relatives aux photocopieurs, la Commission était dans l'erreur lorsqu'elle a essayé de porter la rentabilité des ventes de photocopieurs à un niveau extrêmement favorable. Sharp relève ensuite que le droit a été calculé sur la base de l'augmentation du prix jugée nécessaire pour supprimer la prétendue sous-cotation des prix. Or, pour les raisons qui ont déjà été exposées, il n'y a pas eu de sous-cotation. Enfin, Sharp considère que la description détaillée du mode de calcul du droit, contenue au point 107 des considérants du règlement attaqué, est incompréhensible. La Commission aurait dû exposer d'une manière suffisamment claire

la méthode choisie pour calculer le niveau du droit, afin que la Cour puisse exercer un contrôle adéquat.

Le *Conseil* précise, tout d'abord, sur la question de savoir si la marge bénéficiaire de 12 %, estimée nécessaire pour les producteurs communautaires, était trop élevée, comme le prétend Sharp, qu'il confirme le point de vue adopté par la Commission selon lequel, si les PPC n'étaient vendus qu'avec un faible bénéfice, voire à perte, les gains n'étant réalisés que grâce à la vente ultérieure de fournitures, cela ne stimulerait guère la fabrication de photocopieurs. Dans les points 101 à 106 des considérants du règlement attaqué se trouvent exposées, en détail, les raisons pour lesquelles les institutions ont accepté l'argumentation des producteurs communautaires en ce qui concerne la nécessité de la rentabilité des ventes d'appareils et il maintient que, pour que les producteurs communautaires soient en mesure de poursuivre la production d'appareils, il est essentiel que leurs investissements leur assurent un taux de rendement approprié.

Le taux de bénéfice choisi par la Commission, qui a été fortement contesté à la fois par les producteurs japonais, qui prétendaient que ce taux était trop élevé, et par les producteurs communautaires, qui prétendaient qu'il était trop bas, a été considéré comme un compromis raisonnable.

En ce qui concerne le taux du droit, l'argumentation de Sharp qui consiste à dire qu'il n'y a pas eu sous-cotation des prix est réfutée dans les points 108 et 110 des considérants du règlement attaqué.

Enfin, sur l'argument de Sharp selon lequel le mode de calcul est incompréhensible, le Conseil observe que des précisions détaillées concernant le mode de calcul ont été fournies à toutes les parties à la procédure le 2 décembre 1986 et qu'elles ont eu l'occasion de présenter des observations à cet égard. En outre, le règlement attaqué mentionne tous les éléments sur lesquels le calcul a été basé, ce qui a permis à Sharp de faire valoir ses droits, et la motivation indiquée est suffisamment précise pour permettre à la Cour de contrôler la légalité des calculs.

Le *Cecom* fait valoir que l'argumentation de Sharp ne démontre en aucune façon que les institutions communautaires aient manifestement excédé les limites du large pouvoir discrétionnaire dont elles disposent dans l'établissement du seuil de préjudice. Il observe, en outre, que, dans la procédure antidumping relative aux machines à écrire électroniques, l'avocat général a réfuté les arguments de Canon (conclusions du 8 mars 1988, Canon/Conseil, 277/85 et 300/85, Rec. 1988, p. 53) selon lesquels le niveau de marge bénéficiaire retenu pour le calcul du prix visé était excessif, leur bien-fondé n'ayant pas été établi.

J. C. Moitinho de Almeida
Juge rapporteur

Annexe

Chronologie des lancements de petits PPC

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Fabrication CEE											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Fabrication japonaise											
Canon						NP-7-0			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Source: Dataquest.