I

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

RÈGLEMENT (CE) N° 904/98 DU CONSEIL

du 27 avril 1998

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de télécopieurs personnels originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de Malaisie, de Singapour, de Taïwan et de Thaïlande

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], et, notamment, son article 9, paragraphe 4,

vu la proposition présentée par la Commission après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE

(1) Des droits antidumping provisoires ont été institués le 1er novembre 1997 par le règlement (CE) n° 2140/97 de la Commission [2] (ci-après dénommé «règlement provisoire»).

À la suite de l'institution de droits antidumping provisoires, l'industrie communautaire, deux associations d'exportateurs, un certain nombre de producteurs-exportateurs et d'importateurs ont présenté des commentaires par écrit. Toutes les parties qui l'ont demandé ont été entendues.

(2) La Commission a continué à rechercher et à vérifier toutes les informations jugées nécessaires aux fins des conclusions définitives et effectué des enquêtes sur place auprès d'importateurs liés aux exportateurs des pays concernés. Les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution d'un droit antidumping définitif et la perception des montants garantis par les droits provisoires. Un délai raisonnable a également été accordé aux parties pendant lequel elles pouvaient présenter leurs observations à la suite de cette information.

B. PRODUIT CONSIDÉRÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

(3) La procédure couvre les télécopieurs personnels (ci-après dénommés «télécopieurs personnels» ou «produit concerné»). Ces appareils, qui sont essentiellement destinés à la transmission et à la réception de documents sur support papier par signal téléphonique, sont souvent utilisés à la maison ou comme appareils individuels de bureau et présentent généralement d'autres fonctions de communication. En plus des fonctions de télécopie, de téléphonie et/ou de connexion de postes téléphoniques ou de combinés sans fil, ils peuvent éventuellement inclure un chargeur de papier et offrir une ou plusieurs des fonctions suivantes: répondeur à cassette ou numérique, photocopie et interphonie. La liste n'est pas exhaustive.

(4) Aux fins de ses déterminations préliminaires, la Commission a fait une distinction entre les télécopieurs personnels et les télécopieurs professionnels sur la base du poids et de la taille. Seuls les télécopieurs pesant 5 kg ou moins et mesurant (largeur × profondeur × hauteur), pour l'élément essentiel, 470 mm × 450 mm × 170 mm ou moins ont été considérés comme des télécopieurs personnels aux fins de la présente enquête. Pour déterminer le poids et les dimensions, la charge de papier et les autres fournitures consommables ne sont pas prises en considération, pas plus que les combinés sans fil. On a estimé par ailleurs qu'actuellement, les télécopieurs recourant aux technologies d'impression par jet d'encre ou par laser sont destinés exclusivement à un usage professionnel et, par conséquent, les appareils utilisant ces technologies ont été exclus de l'application du droit antidumping provisoire.

(5) Les télécopieurs personnels peuvent actuellement être classés sous le code NC 8717 21 00.

[1] JO L 56 du 6. 3. 1996, p. 1. Règlement modifié par le règlement (CE) n° 2331/96 (JO L 317 du 6. 12. 1996, p. 1).
[2] JO L 297 du 31. 10. 1997, p. 61.

1. **Caractéristiques des télécopieurs professionnels**

(6) Après l'institution des droits antidumping provisoires, les exportateurs ont fait valoir que, en ce qui concerne la définition du produit, les critères du poids et de la taille étaient inappropriés, dans la mesure où ils pourraient conduire rapidement à l'inclusion de télécopieurs professionnels (de bureau).

(7) Cependant, l'enquête a montré que la définition du produit basée sur le poids et la taille n'entraînait pas, pour la période d'enquête, l'inclusion de télécopieurs professionnels. Aucune partie intéressée n'a par ailleurs prétendu que, entre la fin de la période d'enquête et décembre 1997, des télécopieurs professionnels, satisfaisant aux critères de poids et de taille, auraient été disponibles sur le marché de la Communauté. En ce qui concerne l'évolution future, aucune observation fondée n'a été présentée par les parties intéressées, ni aucune détermination établie au cours de l'enquête qui pourrait suggérer que de tels télécopieurs professionnels pourraient être introduits sur le marché pendant la période d'application des droits antidumping. La conclusion est donc que les critères de poids et de taille n'aboutiront pas, dans un proche avenir, à l'inclusion des télécopieurs professionnels dans la procédure.

Dès qu'ils auront été introduits dans la Communauté, la Commission, si nécessaire, soumettra une proposition au Conseil en vue de clarifier, sur une base individuelle par modèle, que ces télécopieurs ne sont pas couverts par le présent règlement.

2. **Technologies d'impression**

(8) On a en outre fait valoir qu'il convenait d'exclure les télécopieurs personnels recourant à des technologies d'impression autres que thermosensibles (c'est-à-dire les télécopieurs utilisant les technologies d'impression à transfert thermique, à jet d'encre, laser ou LED).

2.1. Télécopieurs à transfert thermique

(9) Sur ce point, l'enquête a révélé ce qui suit:

Caractéristiques physiques et techniques

(10) Le poids et la taille, de même que les caractéristiques techniques essentielles des télécopieurs à transfert thermique sont similaires ou identiques à ceux et celles des modèles à papier thermique. La seule différence réside dans la technologie d'impression et, partant, dans le papier utilisé. Les technologies à transfert thermique, de même que celles à papier thermique, utilisent la chaleur pour transférer l'information sur le papier via une tête d'impression unique. Ces deux têtes d'impression sont pratiquement identiques. II serait donc possible en principe d'imprimer du papier thermique avec une tête d'impression à transfert thermique. En outre, les composants électriques de commande des têtes d'impression sont identiques. Les éléments essentiels de la technologie d'impression thermique constituent donc la base de la technique plus récente du transfert thermique. À cet égard, on a mis en évidence que le transfert thermique est le résultat de l'évolution normale de la technologie d'impression sur papier thermique.

Utilisation et perception par le consommateur

(11) En général, les deux types de produits sont de conception similaire et présentent des aspects visuels analogues, alors que leur utilisation est aussi simple dans un cas que dans l'autre. On a mis en évidence que les utilisateurs privés et les bureaux de moindre importance utilisent aussi bien les télécopieurs à papier thermique que les télécopieurs à transfert thermique.

Les différences de technologie, à savoir la meilleure qualité d'impression des télécopieurs à transfert thermique et les avantages de l'utilisation du papier normal, ne sont considérées par les consommateurs que comme une caractéristique technique parmi d'autres. La préoccupation essentielle des consommateurs est d'acquérir un appareillage pour son usage personnel, capable de transmettre et de recevoir des messages par télécopieur. En comparaison, la technologie d'impression utilisée pour les deux types de produits en question est, pour le consommateur, tout à fait accessoire.

Circuits de commercialisation

(12) Au cours de la période d'enquête, les télécopieurs à papier thermique et à transfert thermique étaient en général commercialisés par les mêmes circuits.

Conclusion

(13) Cela étant, on estime que les télécopieurs à papier thermique et les télécopieurs à transfert thermique représentent un seul et même produit.

2.2. Technologies à jet d'encre, laser et LED et télécopieurs portables

(14) En ce qui concerne les télécopieurs utilisant la technologie à jet d'encre, laser ou LED, les déterminations définitives ont confirmé que ces appareils sont en général sensiblement différents des télécopieurs personnels du point de vue des caractéristiques physiques et techniques (en particulier compte tenu de leur poids/taille et de leurs performances), qu'ils sont destinés à des utilisations professionnelles plutôt que personnelles et qu'ils sont, dans une large mesure, commercialisés par des circuits différents.

(15) Compte tenu de ces différences, les télécopieurs utilisant la technologie à jet d'encre, laser ou LED ne peuvent être considérés comme des produits similaires au produit considéré.

(16) Certaines parties intéressées ont en outre fait valoir que certains nouveaux types de télécopieurs portables à utiliser exclusivement en liaison avec des téléphones mobiles, qui, au cours de la période d'enquête, n'étaient pas encore disponibles sur le marché de la Communauté et sont réservés à des utilisations professionnelles, et doivent être exclus de la procédure.

(17) Compte tenu des informations disponibles, on estime que les télécopieurs portables à utiliser exclusivement en liaison avec des téléphones mobiles, présentent des caractéristiques physiques et techniques différentes et sont effectivement réservés à un usage professionnel. Ces appareils n'entrent pas dans la définition du produit considéré. Dès qu'ils auront été introduits dans la Communauté, la Commission, si nécessaire, soumettra une proposition au Conseil en vue de clarifier, sur une base individuelle par modèle, que ces télécopieurs ne sont pas couverts par le présent règlement.

3. **Conclusions**

(18) Les déterminations provisoires sont confirmées, en ce sens que la définition du produit s'appuiera sur les critères de poids et de taille, comme dans le règlement provisoire.

(19) En outre, il est confirmé que les produits concernés, au sens de l'article 1er, paragraphe 4, du règlement (CE) nº 384/96 (ci-après dénommé «règlement de base»), sont les télécopieurs à papier thermique et à transfert thermique.

(20) Les télécopieurs utilisant une technologie à jet d'encre, laser ou LED et les télécopieurs portables à utiliser exclusivement en liaison avec un téléphone mobile doivent être exclus du champ de la procédure.

C. **DUMPING**

1. **Niveau de coopération**

(21) Le niveau de coopération des producteurs-exportateurs dans le cadre de la présente procédure a été particulièrement faible en Malaisie, en Thaïlande, à Taïwan, au Japon et en Chine, car le volume d'exportation vers la Communauté des producteurs-exportateurs ayant coopéré ne représente qu'une fraction infime des exportations totales des pays concernés.

(22) Les informations fournies par les producteurs-exportateurs ayant coopéré ont été vérifiées et, dans la plupart des cas, prises en considération. Néanmoins, dans certains cas, l'enquête a démontré qu'une partie des informations étaient inexactes, sans fondement ou insuffisantes et, par conséquent, ces informations ont dû être écartées. Dans ce cas, la Commission a fondé ses conclusions définitives sur les données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base.

2. **Pays à économie de marché**

2.1. Valeur normale

Application de l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base

(23) Le producteur-exportateur de Singapour a contesté la décision de la Commission de s'appuyer sur les données disponibles conformément à l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base pour l'évaluation de sa valeur normale (voir point 66 du règlement provisoire). La société a prétendu que les transactions intérieures non signalées concernaient des produits destinés à la réexportation vers un pays tiers. En outre, elle a fait valoir qu'en application de l'article 18, paragraphe 4, du règlement de base, elle aurait dû être informée par la Commission de sa décision, aucune possibilité de fournir des explications supplémentaires ne lui ayant été donnée. La société a également contesté la méthode utilisée par la Commission pour établir la valeur normale sur la base des données disponibles au motif que les éléments de preuve recueillis sur place (factures relatives aux transactions non signalées) auraient dû être utilisés au lieu du prix de revente signalé le plus élevé.

L'enquête a démontré que les ventes en question étaient en fait effectuées sur le marché intérieur et n'avaient pas été signalées en tant que telles par la société. De plus, cette dernière avait été invitée à fournir des preuves de ce que les ventes en question n'étaient pas destinées à la consommation intérieure et qu'il s'agissait en fait d'articles exportés en dehors de Singapour. En dépit de demandes réitérées, la société n'a fourni aucune preuve d'une réexportation ultérieure vers un pays tiers. Lors d'une audience demandée par la société à la suite de la visite de vérification, aucune explication satisfaisante n'a été donnée.

(24) En ce qui concerne la méthode appliquée par la Commission pour établir la valeur normale pour ces transactions, les données utilisées pour évaluer la valeur normale ont été vérifiées et apparaissent raisonnables compte tenu du refus partiel de coopération de la société. Les conclusions provisoires de la Commission figurant au point 66 du règlement provisoire sont donc confirmées.

(25) Un producteur-exportateur coréen pour lequel il avait été décidé d'utiliser les données disponibles afin d'évaluer le coût de ses matières premières, conformément à l'article 18 du règlement de base (voir point 32 du règlement provisoire), a fait valoir que cette décision était injustifiée et que le coût des matières premières mentionné dans la réponse au questionnaire aurait dû, au contraire, être utilisé. Par ailleurs, il a estimé que la méthode utilisée par la Commission pour ajuster la valeur normale en conséquence de son refus partiel de coopération était imparfaite.

(26) L'enquête a révélé que le coût des matières premières signalé présentait de graves incohérences et qu'il ne pouvait donc être accepté. Aucune explication supplémentaire n'a été fournie par la société pour justifier ces incohérences. En ce qui concerne la méthode utilisée pour établir les données disponibles, il convient de souligner qu'une certaine prudence a été observée lors de l'ajustement au titre du coût des matières premières, dans la mesure où l'on a utilisé l'écart le plus faible établi entre la valeur la plus faible et la valeur moyenne de ces matières premières.

Valeur normale construite (frais de vente et frais généraux, dépenses administratives)

(27) Le seul producteur-exportateur thaïlandais ayant coopéré, qui n'avait pas effectué de ventes sur le marché intérieur, a contesté la méthode utilisée pour établir ses frais de vente, frais généraux et dépenses administratives, ainsi que sa marge bénéficiaire lors de la construction de la valeur normale. Comme l'énonce le point 77 du règlement provisoire, conformément à l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base, la Commission a, en l'absence de ventes sur le marché intérieur, décidé de construire la valeur normale en ajoutant au prix de revient de la société la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que des bénéfices établis pour toutes les ventes bénéficiaires des exportateurs de Taïwan ayant coopéré. La société a fait valoir qu'elle constituait une même entité avec le producteur-exportateur taïwanais ayant coopéré et que, compte tenu de cette relation, les dépenses administratives, frais de vente et frais généraux, de même que la marge bénéficiaire auraient dû être déterminés sur la base de la première méthode décrite à l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base qui consisterait, selon la société, à utiliser les données effectives concernant cette société taïwanaise. Alternativement, si l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base devait être appliqué, la société a demandé que, en raison de l'étroitesse des liens entre les deux sociétés, seuls les frais de vente, les frais généraux et les dépenses administratives, ainsi que la marge bénéficiaire de la société taïwanaise liée soient utilisés.

(28) On observera qu'aux termes de l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, les frais généraux, frais de vente et dépenses administratives ainsi que la marge bénéficiaire à utiliser pour une valeur construite sont ceux et celles qui sont supportés ou réalisés sur le marché intérieur du pays exportateur, c'est-à-dire la Thaïlande. Cependant, en l'absence d'informations sur les ventes intérieures de télécopieurs en Thaïlande réalisées par la société concernée ou par toute autre société et en raison du manque d'informations disponibles sur les frais généraux, frais de vente, dépenses administratives et marges bénéficiaires pour la même catégorie générale de produits au sens de l'article 2, paragraphe 6, points a) ou b), du règlement de base, il a fallu avoir recours à l'article 2, paragraphe 6, point c), c'est-à-dire utiliser toute autre méthode raisonnable. À ce sujet, on a estimé que la moyenne pondérée des frais généraux, frais de vente et dépenses administratives supportés et du bénéfice réalisé par tous les exportateurs ayant coopéré sur le marché de Taïwan constituait une approche adéquate et raisonnable, dans la mesure où Taïwan était un marché concurrentiel sur lequel opèrent un nombre considérable d'entreprises et représentait par conséquence la meilleure référence dont disposait la Commission pour se faire une idée des conditions de vente sur le marché thaïlandais pour le produit concerné.

(29) Le fait d'utiliser, comme le suggère le producteur thaïlandais, uniquement les frais de vente, frais généraux et dépenses administratives et la marge bénéficiaire de la société taïwanaise à laquelle il est lié ne constitue pas une base plus appropriée. En effet, les ventes de la société taïwanaise liée, considérées isolément, ne représentaient qu'une part assez faible du marché taïwanais.

2.2. Comparaison

Impositions à l'importation

(30) Au point 37 du règlement provisoire, la Commission énonce que les demandes d'ajustement au titre des impositions à l'importation présentées par les producteurs-exportateurs coréens ont été rejetées au motif que les ajustements demandés avaient été calculés sur la base d'une moyenne pour tous les produits et que le lien entre le droit acquitté et le modèle spécifique de télécopieur concerné n'avait pas été prouvé. Trois producteurs-exportateurs coréens ont fait valoir que cette décision n'était pas raisonnable. Ils ont demandé que les services de la Commission s'abstiennent d'exiger des calculs précis par modèle et qu'ils acceptent au contraire une répartition générale des droits acquittés. Par ailleurs, ils ont allégué qu'un ajustement au titre de la ristourne des droits devrait être accordé, que les modèles domestiques intègrent ou non des composants achetés localement.

(31) II faut souligner qu'un tel ajustement n'est accordé qu'à la condition expresse que la preuve soit apportée que les composants n'ont pas été achetés localement, puisque, dans le cas contraire, aucun droit à l'importation n'a été acquitté sur ces composants. Dans un cas, l'exportateur a pu démontrer, au moins en partie de manière satisfaisante, que l'ajustement était justifié. Celui-ci a été effectué seulement dans la mesure ou la demande a été formulée preuve à l'appui.

Stade commercial

a) Différence entre les fonctions assumées

(32) Les deux producteurs-exportateurs japonais et le producteur-exportateur singapourien, ainsi qu'une des sociétés coréennes avaient demandé un ajustement au titre des différences de stade commercial, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base, ce qui avait été provisoirement refusé pour les motifs énoncés aux points 49 et 71 du règlement provisoire. Les sociétés ont soulevé une objection à ce sujet en réaffirmant que

la différence entre les fonctions assumées sur le marché intérieur et à l'exportation correspondrait automatiquement à des stades commerciaux différents et qu'il convenait par conséquent d'accorder un ajustement afin de permettre une comparaison correcte entre la valeur normale et le prix à l'exportation. Pour soutenir leur allégation, les sociétés ont fait valoir que lorsqu'elles construisent le prix à l'exportation conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, les institutions ont pour politique de déduire tous les coûts supportés par les importateurs liés dans la Communauté du prix exigé du premier acheteur indépendant, ce qui ramène le prix à l'exportation au niveau départ-usine. Elles ajoutent par conséquent que pour obtenir une valeur normale à un stade commercial comparable, les mêmes catégories de frais supportés sur le marché intérieur, ainsi qu'une marge bénéficiaire correspondante basée sur celle réalisée sur les ventes intérieures, devaient être exclues, en application de l'article 10, point d) du règlement de base.

(33) Cet argument ne saurait être accepté dans la mesure où il ignore une condition essentielle du règlement de base à cet égard, à savoir que les stades commerciaux où les ventes sont effectuées sur le marché intérieur et à l'exportation doivent être définis par le demandeur qui doit préciser en particulier de quelle manière cette différence éventuelle affecte la comparabilité des prix.

(34) II convient de rappeler que la pratique des institutions qui est de reconstruire le prix à l'exportation en déduisant les frais supportés par les importateurs liés du prix pratiqué à l'égard des importateurs non liés ramène le prix frontière communautaire au niveau de celui pratiqué à l'égard d'un client indépendant. Étant donné que, en l'espèce, il a été établi que le prix de revente des importateurs liés aux clients indépendants se situait généralement au niveau des prix pratiqués à l'égard des grands détaillants et distributeurs, une déduction des frais supportés par les importateurs à l'occasion des ventes à de tels clients aboutit à un prix situé à un niveau plus en amont de la chaîne de distribution. II faut donc considérer que le prix à l'exportation après reconstruction est équivalent au prix pratiqué à l'égard d'un distributeur.

(35) Les sociétés prétendent que, puisque des coûts ont été déduits pour reconstruire le prix à l'exportation, une déduction analogue devait être opérée sur le prix intérieur, ce qui, en soi, apparaît injustifié. Étant donné que, en l'espèce, la reconstruction du prix à l'exportation a abouti à un stade commercial correspondant à celui d'un distributeur, ce prix équivalait à celui pratiqué au stade commercial intérieur. Le fait que certains coûts puissent être supportés sur le marché intérieur à l'occasion de ventes effectuées à des distributeurs, mais ne le soient pas à un niveau d'exportation similaire est lié à la structure ou aux circonstances spécifiques des marchés considérés, mais ne saurait en soi se traduire par un ajustement dès lors qu'il est évident que les prix sont pratiqués à l'égard d'un type similaire de clients, à savoir des distributeurs.

(36) Les sociétés japonaises et coréennes ont fait valoir que le prix intérieur moyen ne peut être utilisé comme valeur normale parce que ces ventes sont intervenues à des stades commerciaux différents dont un seul correspondait à celui du stade d'exportation. La Commission a examiné la situation en détail, mais elle n'a pas pu conclure que l'allégation des exportateurs était fondée car les sociétés n'ont pas été en mesure de présenter une ventilation précise ni en termes de coûts, ni en termes de prix différents pour prouver l'existence de stades commerciaux intérieurs différents. Par contre, ce que la Commission a pu établir, c'est que les prix pratiqués à l'égard de tous les clients intérieurs étaient approximativement identiques quels que soient les groupes auxquels ils appartenaient, ce qui suggère que les stades commerciaux n'étaient pas différents. De toute manière, étant donné que les prix intérieurs pratiqués à l'égard de tous les groupes de clients étaient similaires et que l'un de ces groupes correspondait au stade commercial à l'exportation (distributeur), un ajustement au titre du stade commercial ne se justifiait pas. La valeur normale serait la même, qu'elle soit fondée sur des ventes réalisées auprès d'un groupe ou sur celles réalisées auprès de tous les clients.

(37) Dans le cas de Singapour, les ventes intérieures étaient prétendument toutes réalisées à un même stade commercial, celui des distributeurs. II faut rappeler que la valeur normale a été établie conformément à l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base, en raison du fait que la société a omis de signaler un nombre important de transactions intérieures du produit concerné, ce qui a empêché une vérification plus détaillée des stades commerciaux intérieurs. À partir des informations dont disposait la Commission, aucune différence n'a été établie entre les stades commerciaux intérieur et à l'exportation.

(38) Pour les raisons susvisées, la valeur normale a été établie sur la base de toutes les ventes intérieures et on a considéré que les ajustements au titre des différences de stade commercial demandés par les producteurs-exportateurs japonais, singapouriens et coréens étaient injustifiés.

(39) Toutefois, dans des circonstances non couvertes par un ajustement au titre de différences de stade commercial au sens de l'article 2, paragraphe 10, point d), i), du règlement de base, l'article 2, paragraphe 10, point d), ii) autorise l'octroi d'un ajustement spécial lorsqu'il est établi que certaines fonctions se rapportent à un stade commercial autre que celui utilisé pour la comparaison. En l'espèce, l'enquête a démontré que, si un ajustement au titre de différences de stade commercial ne pouvait être accordé, la fonction de publicité devait bénéficier d'une considération spéciale en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point d), ii). La Commission a examiné en particulier si les sociétés concernées

avaient supporté des frais de publicité afin de promouvoir les ventes à des stades commerciaux autres que celui utilisé pour la comparaison. II a été établi que, pour les sociétés concernées, certains frais de publicité se rapportaient, en l'espèce, à un stade commercial autre que celui utilisé pour la comparaison. Conformément à l'article 2, paragraphe 10, point d), ii), du règlement de base, il a donc été décidé d'exclure du calcul de la valeur normale les dépenses de publicité supportées pour les ventes intérieures se rapportant à un stade commercial autre que celui des distributeurs.

b) Ventes OEM

(40) Un producteur-exportateur de Taïwan, un autre de Thaïlande et deux de Corée ont contesté le rejet de leur demande d'ajustement au titre de différences de stade commercial se basant sur les ventes à l'exportation OEM («original equipment manufacturer» — fabricant de l'équipement d'origine).

(41) L'ajustement demandé au titre du stade commercial n'a pu être accordé, car aucune structure des prix n'a pu être clairement établie entre les prétendus circuits de distribution. Dans certains cas, les prix des modèles OEM se sont avérés plus élevés que ceux des ventes effectuées sous la marque propre. Dans le cas d'une société coréenne, il a été également établi que la classification des clients indiquée était inexacte et devait donc être négligée. Sur le marché taïwanais, les ventes OEM n'ont fait apparaître aucune différence de prix systématique, par rapport aux ventes effectuées sous marque propre.

(42) Dans le cas du producteur thaïlandais, qui n'effectuait pas de ventes sur le marché intérieur et n'exportait que sur base OEM, la valeur normale a été construite en utilisant le montant moyen des frais de vente, frais généraux et dépenses administratives, ainsi que la marge bénéficiaire sur le marché taïwanais, ce qui, comme on l'a expliqué, ne requérait aucun ajustement de ce type. En conséquence, la demande a été rejetée.

Commissions

(43) La société thaïlandaise a contesté le fait qu'une commission de 5 % ait été déduite du prix pratiqué à l'égard du premier acheteur indépendant dans la Communauté afin de tenir compte de la participation de sa société taïwanaise liée à ces opérations. Selon la société, seuls les frais de vente directement liés devraient être déduits et il n'y aurait donc aucune base légale pour appliquer cette commission de 5 % qui, prétend-elle, n'aurait pas été effectivement supportée.

(44) L'enquête a confirmé que toutes les exportations du producteur-exportateur thaïlandais vers la Communauté étaient effectuées par l'intermédiaire d'une société liée à Taïwan. On a déterminé que, en raison de la relation entre les deux sociétés, les prix de transfert pratiqués par le producteur thaïlandais à l'égard de la société taïwanaise liée n'étaient pas indépendants. On a constaté sur place qu'il y avait un écart entre le prix de transfert et le prix payé par le premier acheteur indépendant de la Communauté. Cet écart visait à couvrir, du moins en partie, les coûts supportés par la société liée pour l'exportation du produit concerné. Les fonctions exercées par la société taïwanaise liée pouvant être considérées comme similaires à celles d'un négociant, un ajustement de 5 % a été opéré sur le prix pratiqué à l'égard du premier acheteur indépendant de la Communauté. Ce pourcentage est jugé raisonnable compte tenu du degré d'implication de la société liée dans les activités de vente du protecteur-exportateur thaïlandais.

(45) Une société singapourienne a demandé un ajustement au titre des commissions versées à des sociétés liées au Japon. Cette demande avait déjà été rejetée pour les motifs énoncés au point 73 du règlement provisoire. La société s'est opposée à ce rejet en réaffirmant que cet ajustement était indispensable en raison du rôle important joué par deux sociétés japonaises liées sur le plan de la production comme sur celui de la commercialisation du produit concerné à Singapour.

(46) La question a été réexaminée. L'enquête a établi que le montant réclamé représentait en fait des redevances et des bénéfices perçus par les deux sociétés japonaises liées. Ces paiements ne sauraient être considérés comme des commissions au sens de l'article 2, paragraphe 10, point 1), du règlement de base. En conséquence, la demande d'ajustement a dû être rejetée.

(47) Néanmoins, en ce qui concerne les exportations, il a été établi qu'elles étaient entièrement gérées par les sociétés japonaises. Le rôle de la société singapourienne se limitait à facturer les marchandises et à assurer le transport maritime. Par conséquent, les fonctions des sociétés liées pouvant être considérées comme similaires à celles d'un négociant, un ajustement de 5 % a été opéré sur le prix pratiqué à l'égard du premier acheteur indépendant dans la Communauté afin de tenir compte de leur participation aux activités administratives et de vente du producteur singapourien. Le niveau de l'ajustement a été fixé à 5 %, car les frais effectivement supportés par les sociétés japonaises liées n'ont pas été indiqués dans la réponse au questionnaire, bien que cela ait été expressément demandé, et n'ont donc pu être vérifiés sur place.

Coût du crédit

(48) Au point 39 du règlement provisoire, il a été précisé que les ajustements demandés au titre du coût du crédit par toutes les sociétés coréennes avaient été rejetés au motif que les demandes avaient été présentées sur la base d'un «compte ouvert» avec crédit permanent sans qu'il y ait

d'élément attestant l'existence d'un accord entre le fournisseur et l'acheteur du produit au moment de la vente. Trois producteurs-exportateurs coréens ont fait valoir que cela ne serait pas conforme avec la pratique traditionnelle de la Commission. Cela étant, un ajustement de la valeur normale au titre du coût du crédit représentant au moins un crédit de trente jours aurait dû être accordé.

(49) II est d'usage pour les institutions d'accepter un ajustement au titre du coût du crédit lorsque l'exportateur démontre que les conditions de paiement ont été un facteur pris en compte pour la détermination des prix demandés, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point g), du règlement de base. Un ajustement sera donc admis uniquement pour le nombre de jours de crédit accordés à la date de la vente, puisque seuls les frais afférents à cette période peuvent être considérés comme ayant influencé le prix. Un tel accord n'existe pas lorsque les paiements sont effectués à partir d'un compte ouvert et, par conséquent, la demande n'a pu être acceptée.

Coûts après-vente

(50) Un producteur-exportateur coréen a demandé qu'une estimation plus raisonnable de l'ajustement au titre des différences dans les coûts après-vente soit faite en incluant certains frais prétendument supportés afférents aux rémunérations versées à des agents indépendants et aux salaires payés à des réparateurs.

(51) L'enquête a démontré que les coûts après-vente mentionnés pour le marché intérieur étaient surestimés et qu'ils ne constituaient donc pas une base fiable pour l'évaluation de l'ajustement. Pour la détermination provisoire, il a été décidé de baser l'ajustement au titre des coûts après-vente sur les frais effectivement supportés pour la livraison aux clients de pièces de rechange gratuites. En l'absence de tout nouvel élément de preuve pouvant justifier un relèvement de l'ajustement au titre des coûts après-vente, les conclusions provisoires sont confirmées.

Autres facteurs

(52) Une société taïwanaise a réitéré sa demande d'ajustement spécifique au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, et ce par la déduction de la valeur normale des salaires des vendeurs, des dépenses de publicité et des frais de location, car elle estimait que la plupart de ces frais concernaient les ventes intérieures.

(53) Les producteurs-exportateurs japonais et singapouriens avaient aussi demandé, en cas de rejet de leur demande d'ajustement au titre du stade commercial (voir. *supra*), que d'autres ajustements spécifiques soient opérés sur la valeur normale, par exemple pour les salaires des vendeurs, les dépenses de publicité, etc. La société singapourienne s'est opposée au rejet de cette demande (voir point 72 du règlement provisoire) en faisant valoir que la preuve de ce que ces facteurs sont à l'origine des prix différents payés par les clients sur le marché intérieur visée à l'article 2, paragraphe 10, point k), est uniquement citée comme exemple et n'est donc pas impérative.

(54) Toutes les sociétés ayant introduit une demande au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base n'ont apporté aucune preuve de différences de prix significatives et systématiques comme l'exige cette disposition. II ne suffit pas de faire apparaître une différence entre les coûts des départements exportations et ventes intérieures de la même société pour pouvoir faire état de différences affectant la comparabilité des prix et, encore moins, pour apporter la preuve d'une incidence sur les prix. En outre, il est inexact d'affirmer que la preuve d'une différence des prix est citée uniquement comme exemple, puisque la disposition du point k) renforce les deux exigences énoncées dans le chapeau de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, à savoir que les ajustements énumérés aux points a) à k) ne peuvent être accordés que s'il est revendiqué et démontré qu'ils affectent des prix et, partant, leur comparabilité. En l'absence de tout élément de preuve établissant que ces conditions sont réunies en l'espèce, la demande a dû être rejetée.

3. **Pays dépourvus d'une économie de marché**

3.1. Traitement individuel

(55) Les sociétés auxquelles le bénéfice d'un traitement individuel n'a pas été accordé ont prétendu que le règlement provisoire n'était pas suffisamment motivé à cet égard. En outre, elles ont réitéré leur demande de traitement individuel au motif qu'elles échappaient au contrôle de l'État chinois.

(56) On observera que, en vertu de l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base, un droit antidumping unique valable pour tous les exportateurs d'un même pays est institué pour les pays dépourvus d'économie de marché. En conséquence, l'octroi d'un traitement individuel à certains exportateurs reste l'exception à la règle. Chaque producteur-exportateur souhaitant bénéficier de cette exception doit apporter la preuve de l'absence de toute interférence de la part de l'État. Deux des producteurs chinois ont été en mesure de prouver qu'ils satisfaisaient à tous les critères pour obtenir un traitement individuel. En ce qui concerne les trois producteurs chinois restants, ils n'ont pas apporté la preuve d'une telle indépendance et, par conséquent, les institutions n'avaient d'autre choix que de leur appliquer le droit en vigueur à l'échelon national.

3.2. Comparaison de modèles

(57) Les producteurs-exportateurs chinois ont contesté le fait que la valeur normale ait été partiellement basée sur les modèles d'un producteur coréen auquel l'article 18 du règlement de base a été appliqué. Ces exportateurs ont fait valoir que le recours à la valeur normale établie pour une société n'ayant pas coopéré leur serait défavorable.

(58) La question a été réexaminée et, étant donné que l'article 18 du règlement de base avait été appliqué à l'établissement de la valeur normale, ces modèles ont finalement été exclus du calcul.

(59) Une des sociétés coréennes produisant à la fois en Chine et en Corée a prétendu que la valeur normale pour un de ses modèles produits en Chine aurait dû être établie par référence à la valeur construite pour le même modèle qu'elle produisait en Corée.

(60) La demande a été rejetée dans la mesure où les données disponibles ont été appliquées sur la base de l'article 18 du règlement de base pour établir la valeur normale du producteur-exportateur coréen lié et que, comme on l'a rappelé ci-dessus, ces modèles ont été exclus de la détermination de la valeur normale chinoise. En outre, il faut souligner que la valeur normale doit être basée, si possible, sur les données obtenues dans le pays analogue dans son ensemble et non seulement sur les ventes d'un producteur particulier.

3.3. Comparaison

Stade commercial

(61) Les producteurs-exportateurs chinois ont continué à demander un ajustement au titre des différences de stade commercial au motif que leurs ventes à l'exportation étaient des ventes OEM.

(62) Comme on l'a rappelé ci-dessus, l'analyse des prix sur le marché coréen des ventes OEM et des ventes sous marque propre a mis en évidence que les différences de stade commercial à cet égard ne se traduisaient pas par des différences de prix nettes et systématiques. En l'absence de différences de prix entre les ventes OEM et les ventes sous marque propre en Corée et compte tenu du fait que la valeur normale chinoise avait été basée sur le marché intérieur coréen, il n'y avait aucun motif de procéder à un ajustement.

Commissions

(63) Trois sociétés japonaises sont impliquées dans la procédure concernant la Chine, car elles exportaient des télécopieurs d'origine chinoise vers la Communauté. Il est apparu que leur filiale à 100 % de Hong Kong avait conclu un accord de sous-traitance avec une société de production (ou d'assemblage) chinoise en Chine ou disposait d'une société (personne morale) en Chine. Lors du calcul provisoire, une marge au titre des activités exercées à Hong Kong et au Japon a été déduite sous forme de commission. Les producteurs-exportateurs chinois ont fait valoir que cette déduction de 5 % du prix à l'exportation n'était pas correcte, puisque cela ne correspondait pas au versement effectif d'une commission.

(64) Les fonctions exercées par les sociétés chinoises liées pouvant être considérées comme similaires à celles d'un négociant travaillant à la commission, un ajustement de 5 % a été opéré sur le prix exigé du premier acheteur indépendant dans la Communauté. Ce pourcentage est jugé raisonnable compte tenu du degré d'implication des sociétés liées dans les activités administratives et de vente des producteurs chinois.

(65) L'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base énonce qu'un ajustement doit être opéré au titre des différences dans les commissions versées pour les ventes considérées. À ce sujet, il faut rappeler qu'il importe peu que le producteur-exportateur adresse directement la facture à son client dans la Communauté et verse une commission aux parties ayant participé à la conclusion de la transaction ou qu'il l'adresse à l'intermédiaire qui, à son tour, la transmet au client dans la Communauté. Dans ce dernier cas, il s'agit simplement d'une autre manière de faire en sorte que l'intermédiaire reçoive sa commission. Conformément à la pratique constante du Conseil et de la Commission, cette demande n'a donc pu être acceptée.

4. **Marge de dumping pour les sociétés ayant fait l'objet de l'enquête**

4.1. Marge de dumping pour les sociétés ayant coopéré

(66) Conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, la marge de dumping a été établie sur la base d'une comparaison entre la valeur normale moyenne pondérée et le prix à l'exportation moyen pondéré pour toutes les exportations vers la Communauté.

4.2. Marge de dumping pour les sociétés n'ayant pas coopéré (marge de dumping résiduelle)

(67) À défaut de tout commentaire de la part des parties intéressées, il a été décidé d'appliquer la méthode décrite au point 28 du règlement provisoire, c'est-à-dire que, pour chacun des pays exportateurs, la

société ayant la marge de dumping la plus élevée a été retenue et que l'on a identifié le modèle faisant l'objet du dumping le plus élevé, produit et vendu en quantités importantes par cette même société. La marge de dumping résiduelle a été déterminée sur la base de la marge moyenne pondérée établie pour ce modèle, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière communautaire.

4.3. Marges de dumping

République de Corée

(68) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, s'établissent de la manière suivante:

Samsung Electronics Co. Ltd, Séoul	19,8 %
Daewoo Telecom Ltd, Séoul	11,6 %
Nixxo Telecom Co., Ltd, Séoul	7,5 %
Tae II Media Co., Ltd, Séoul	9,2 %.

(69) La marge de dumping résiduelle pour la Corée, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 25,1 %.

Japon

(70) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, s'établissent de la manière suivante:

Brother Industries, Ltd, Nagoya	49,2 %
Tottori Sanyo Electric Co., Ltd, Tottori	124,2 %.

(71) La marge de dumping résiduelle pour le Japon, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 130,2 %.

Taïwan

(72) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, s'établissent de la manière suivante:

Kinpo Electronics, Inc., Taipei	6,0 %
Sampo Corporation, Taipei	56,2 %.

(73) La marge de dumping résiduelle pour Taïwan, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 60,8 %.

Singapour

(74) Pour le producteur-exportateur ayant coopéré, la marge de dumping définitive, exprimée en pourcentage du prix caf à l'exportation, frontière de la Communauté, s'établit de la manière suivante:

Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd, Singapour	30,1 %.

(75) La marge de dumping résiduelle pour Singapour, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 68,2 %.

Thaïlande

(76) Pour le producteur-exportateur ayant coopéré, la marge de dumping définitive, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, s'établit de la manière suivante:

Cal-Comp Electronics (Thaïlande) Co. Ltd, Bangkok	10,4 %.

(77) La marge de dumping résiduelle pour la Thaïlande, exprimée en pourcentage de prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 22,6 %.

Malaisie

(78) La marge de dumping résiduelle pour la Malaisie, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 124,2 %.

République populaire de Chine

(79) La marge de dumping définitive pour la Chine, exprimée en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, est de 51,6 %.

(80) Les marges de dumping définitives pour les sociétés bénéficiant d'un traitement individuel, exprimées en pourcentage du prix caf à l'importation, frontière de la Communauté, s'établissent de la manière suivante:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hong Kong (produits originaires de Chine):	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong (produits originaires de Chine):	23,2 %.

D. INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

(81) Après l'institution de droits antidumping provisoires, certaines parties intéressées ont fait valoir que le producteur communautaire à l'origine de la plainte ne devait pas être considéré comme représentant l'«industrie communautaire», compte tenu de la non-coopération du deuxième producteur de la Communauté en importance. Cependant, l'enquête a permis de déterminer que le producteur communautaire à l'origine de la plainte représente une proportion majeure de la production totale de la Communauté, au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base. Ce producteur est donc considéré comme représentant l'industrie communautaire aux fins de la présente procédure.

E. PRÉJUDICE

1. Évaluation cumulée des effets des importations faisant l'objet d'un dumping

(82) Les exportateurs japonais ont prétendu que la Commission ne devait pas supposer un refus de coopération pour dix producteurs japonais environ de télécopieurs qui avaient refusé de coopérer avec elle dans le cadre de la présente procédure et n'avaient pas répondu au questionnaire qui leur avait été adressé par les services de la Commission, au motif que ces sociétés auraient mis fin à leurs exportations vers la Communauté avant la période d'enquête. En ce qui concerne le Japon, l'évolution des importations devrait s'appuyer sur les données fournies par l'association des fabricants japonais (CIAJ) pour ces sociétés qui n'avaient pas coopéré au cours de la procédure et sur les données présentées par les deux exportateurs japonais ayant coopéré. Ces données indiqueraient un reflux important des importations japonaises entre 1993 et 1996. Cela étant, les importations en provenance du Japon ne devaient pas être incluses dans le cumul.

(83) Un exportateur de produits chinois a prétendu que les exportations chinoises devraient être soustraites au cumul dans la mesure où les exportateurs chinois ont essentiellement visé des clients OEM, alors que les autres pays exportateurs ont visé le marché de la consommation. Cet exportateur a également fait valoir que des marges de préjudice différentes avaient été établies et que des stratégies de prix différentes auraient été appliquées par les exportateurs des différents pays. Cela justifierait un décumul, puisque ce serait le signe d'une absence de concurrence entre ces produits.

(84) Par ailleurs, des exportateurs ont fait valoir que les prix moyens japonais et singapouriens étaient de 40 à 48 % plus élevés que la moyenne générale de tous les pays exportateurs concernés. Cela justifierait un décumul pour ces pays, puisque cela indiquerait que leurs produits ne concurrençaient pas ceux des autres pays exportateurs concernés.

(85) Aux termes de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base, les conditions pour un cumul des importations aux fins de la détermination du préjudice sont les suivantes:

a) les marges de dumping établies en relation avec chaque pays doivent être supérieures au niveau *de minimis* défini à l'article 9, paragraphe 3;

b) le volume des importations en provenance de chaque pays ne doit pas être négligeable;

c) l'évaluation cumulative des effets des importations doit être appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés et les conditions de concurrence entre les produits importés et le produit communautaire similaire.

1.1. Marges de dumping

(86) Comme on l'a indiqué ci-dessus, les marges de dumping établies pour chacun des pays exportateurs sont supérieures au niveau *de minimis* au sens de l'article 9, paragraphe 3.

1.2. Volumes d'importation

(87) À défaut de données fiables et contrôlées provenant de tous les exportateurs japonais, les volumes d'importation originaires du Japon ont été établis, aux fins des conclusions définitives, sur la base des statistiques Eurostat. Les statistiques Eurostat ne faisant pas de distinction entre les télécopieurs personnels et les télécopieurs d'affaires, le volume des importations des télécopieurs personnels a été déterminé en appliquant le ratio entre les télécopieurs d'affaires et les télécopieurs personnels d'origine japonaise établi au cours de l'enquête pour les importateurs non liés ayant coopéré et pour les importateurs liés à des exportateurs japonais. II en est résulté, pour les parties concernées, que 41,1 % (en termes d'unités) de tous les télécopieurs d'origine japonaise vendus dans la Communauté au cours de la période d'enquête étaient des télécopieurs personnels. Le volume des importations originaires du Japon pour la période considérée a donc été jugé équivalent à 41,1 % des importations totales originaires du Japon signalées par Eurostat.

(88) En effet, les volumes d'importations japonaises ne peuvent être basés sur les données fournies par la CIAJ, puisqu'une part substantielle de ces données se réfèrent à des exportateurs japonais n'ayant pas coopéré, qui ont refusé de répondre au questionnaire qui leur avait été adressé par les services de la Commission et ont donc empêché la Commission d'obtenir et de vérifier les données pertinentes. En outre, aucun autre élément de preuve n'a été présenté afin de démontrer qu'il n'y a pas eu d'autres importations de télécopieurs personnels que celles des deux exportateurs japonais ayant coopéré au cours de la période d'enquête. Ces exportateurs n'ont donc pas apporté la preuve d'un reflux prétendument sensible des exportations.

(89) Par conséquent, les déterminations provisoires sont confirmées, les volumes d'importation originaires du Japon devant être établis sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base.

Les volumes d'importations ainsi établis pour les sociétés japonaises restent importants.

1.3. Conditions de concurrence

Circuits de commercialisation

(90) En ce qui concerne l'argument selon lequel les exportateurs chinois ont visé essentiellement des clients OEM, de sorte que les circuits de commercialisation auraient dû être jugés différents, les producteurs chinois ont refusé dans l'ensemble de coopérer. On ne peut donc tirer aucune conclusion générale en ce qui concerne les exportations chinoises en s'appuyant sur la situation des seuls exportateurs ayant coopéré. En outre, la Commission a établi que la plupart des parties ayant coopéré dans tous les pays exportateurs concernés écoulaient le produit dans la Communauté auprès de diverses catégories de clients, y compris des clients OEM.

(91) Cela s'applique également à l'industrie communautaire. La proportion des ventes auprès des différentes catégories de clients est évidemment variable. Cependant, cela n'enlève rien au fait que ces parties se concurrencent mutuellement et il n'y aurait donc aucune raison, même en cas de coopération sans réserves, de décumuler les exportations chinoises pour ce motif.

Prix

(92) En ce qui concerne l'argument relatif aux prix plus élevés des importations japonaises et singapouriennes, la Commission est d'avis que les télécopieurs personnels japonais et singapouriens importés dans la Communauté présentent, en général, un nombre plus élevé de caractéristiques techniques et sont davantage des articles haut de gamme que les télécopieurs des autres pays exportateurs. Par conséquent, il est normal que les prix moyens à l'importation pour ces deux pays soient plus élevés. Néanmoins, les produits japonais et singapouriens concurrençaient ceux des autres pays exportateurs qui commercialisent également, bien que dans une moindre mesure, des produits haut de gamme, de même que ceux de l'industrie communautaire, ce qui est démontré par le fait qu'ils présentent des caractéristiques physiques et techniques identiques ou similaires, qu'ils sont destinés aux mêmes utilisations et qu'ils sont commercialisés par des circuits de distribution identiques ou similaires.

Si, en général, la sous-cotation des prix de vente de l'industrie communautaire par les exportateurs de Singapour et du Japon a été inexistante ou peu importante (voir ci-dessous aux considérants 98 et 99), la baisse des prix à l'exportation pour les appareils originaires de Singapour et du Japon a eu un effet dépressif sur les prix de sorte que l'industrie communautaire n'a pas été en mesure de relever les siens à un niveau bénéficiaire.

Par conséquent, les conditions de concurrence sont similaires.

1.4. Conclusions

(93) Cela étant, les conclusions des déterminations provisoires sont confirmées, à savoir que les conditions pour le cumul des importations aux fins de la détermination du préjudice, visées à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base, sont réunies.

2. **Facteurs généraux du préjudice**

Remarque générale

(94) Sur la base des observations reçues après l'institution des mesures provisoires et de nouvelles enquêtes, un certain nombre de facteurs généraux du préjudice ont été définitivement établis.

Consommation

(95) Après l'institution des droits antidumping provisoires, la consommation dans la Communauté s'établit désormais de la manière suivante.

(96) Elle est passée d'environ 1,1 million d'unités en 1993 à 2,5 millions d'unités en 1996 (période d'enquête), soit une progression d'environ 130 %.

Volumes cumulés, parts de marché

(97) En outre, les tendances suivantes ont été établies en ce qui concerne les importations cumulées originaires des pays concernés:

i) de 1993 à 1994, les pays exportateurs ont accru leur volume de vente de 33,7 %, mais leurs parts de marché ont régressé de 11,4 points (passant de 62,5 à 51,1 %);

ii) de 1994 à 1996, le volume des importations originaires des pays exportateurs s'est accru de 76,9 % et leurs parts de marché ont augmenté de 51,1 à 64,3 %, soit une progression de 13,2 points.

Prix

a) Sous-cotation des prix

(98) Après l'institution des droits antidumping provisoires, il a été établi qu'il n'y avait aucune sous-cotation des prix de la part de l'exportateur (unique) de Singapour.

(99) Pour les autres exportateurs ayant coopéré, les déterminations provisoires sont confirmées, en ce sens qu'une sous-cotation des prix a été établie

pour les groupes de modèles sur lesquels se basait la détermination. Les marges de sous-cotation établies par groupe de modèles varient de 1,3 à 41,8 %. La marge de sous-cotation moyenne pondérée par rapport aux importations totales par pays sont définitivement établies de la manière suivante: République populaire de Chine 18,5 %, Japon 0,3 %, Taïwan 4,5 %, Singapour 0,0 %, Corée 9,2 %, Thaïlande 10,9 %, Malaisie 41,8 %. La marge de sous-cotation moyenne pondérée pour l'ensemble des pays concernés s'élève à 8,4 %.

b) Prix de vente

(100) De 1993 à 1994, les prix de vente des exportateurs ayant coopéré ont baissé en moyenne de 11 % et, entre 1994 et 1996, la diminution a été de 26,1 % en moyenne. Au cours de cette période, les prix des exportateurs japonais et singapouriens ont également enregistré une tendance à la baisse.

3. **Situation de l'industrie communautaire**

(101) Sur la base des commentaires reçus après l'institution des droits antidumping provisoires et de nouvelles enquêtes, les faits suivants ont été établis:

(102) De 1993 à 1994, le volumes des ventes de l'industrie communautaire s'est accru de 140 % et sa part de marché de 7,7 points (passant de 16,3 à 24 %). Cette évolution positive s'appuyait sur les investissements réalisés en 1993.

(103) En revanche, entre 1994 et 1996, le volume des ventes de l'industrie communautaire a diminué de 14,7 % et leur part de marché est passée de 24,0 à 14,5 %, soit une régression de 9,5 points.

(104) De 1994 à 1996, les quantités produites et l'utilisation des capacités de production ont sensiblement régressé à la suite de la diminution des volumes de vente et les prix de vente ont chuté de 17,5 %. Pendant la même période, l'emploi a reflué de 21,7 % et les résultats financiers se sont détériorés. Au cours de la période d'enquête, la contraction du chiffre d'affaires a atteint un pourcentage à deux chiffres. L'industrie communautaire n'a pas été en mesure de relever ses prix à un niveau bénéficiaire en raison de la dépression des prix sur le marché de la Communauté.

4. **Conclusions**

(105) Cela étant, on conclut que l'industrie communautaire a subi un préjudice important.

F. CAUSALITÉ DU PRÉJUDICE

1. **Importations faisant l'objet d'un dumping**

(106) La pénétration sur le marché de la Communauté d'importations à des prix de dumping d'appareils écoulés par les mêmes circuits de distribution et sur le même marché (transparent) a coïncidé avec une perte de parts de marché et une détérioration de la situation financière de l'industrie communautaire. Pendant toute la période d'enquête, cette dernière a vendu à des prix sensiblement inférieurs à ses coûts de production. Elle n'a pas été en mesure de relever ses prix à un niveau rentable en raison de la dépression des prix sur le marché. Cette dernière a été causée conjointement par des exportateurs pratiquant la sous-cotation et par les exportateurs japonais et singapouriens, les prix à l'exportation de ces derniers manifestant également une tendance continue à la baisse. Par conséquent, l'industrie communautaire a dû faire face en même temps aux importations faisant l'objet d'un dumping de produits originaires du Japon et de Singapour correspondant en général au segment haut de gamme du marché et aux importations faisant l'objet d'un dumping de produits originaires des autres pays exportateurs correspondant davantage au segment bas de gamme du marché où la concurrence s'exerce essentiellement par les prix.

2. **Autres facteurs**

(107) Après l'institution des droits antidumping provisoires, on a fait valoir que le préjudice subi par l'industrie communautaire pourrait avoir été causé par Sagem, le deuxième producteur de la Communauté en importance.

(108) À ce sujet, les données obtenues au cours de l'enquête indiquent que la part de marché de Sagem qui s'est accrue de 1993 à 1994 a sensiblement reflué entre 1994 et la période d'enquête. En outre, les statistiques indiquent que sur le principal marché de Sagem (France), c'est cette société qui pratiquait normalement les prix les plus élevés à l'intérieur d'un groupe de modèles comparables. Compte tenu de ces informations, on a considéré qu'il était improbable que Sagem ait sensiblement contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire.

(109) En ce qui concerne les importations originaires de pays non soumis à l'enquête, les conclusions provisoires avaient établi qu'elles avaient été peu importantes au cours de la période d'enquête. Aucun commentaire fondé n'a été formulé à ce sujet.

3. **Conclusions**

(110) Compte tenu de ce qui précède, on estime que les importations faisant l'objet d'un dumping originaires des pays exportateurs concernés ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

G. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

(111) Après l'institution de droits antidumping provisoires, on a fait valoir que ces droits antidumping pénaliseraient indûment les consommateurs et seraient donc contraires à l'intérêt de la Communauté. En conséquence, de nouvelles enquêtes ont été menées et les déterminations suivantes ont été faites.

1. Industrie communautaire et autres producteurs communautaires

(112) Lors de l'enquête, il a été établi que l'industrie communautaire est viable, ce qu'attestent, entre autres, la poursuite des investissements et le développement d'un télécopieur personnel à papier normal (et transfert thermique) qui sera introduit sous peu sur le marché. On peut s'attendre à ce que cette industrie interrompe son activité dans la Communauté si aucune mesure n'est prise contre le dumping, compte tenu de l'ampleur et de la durée des pertes financières supportées en raison des importations faisant l'objet d'un dumping. À défaut de mesures, la dépression des prix induite par les importations en dumping continuera et réduira à néant tous les efforts de l'industrie communautaire en vue de devenir rentable. En conséquence, quelque 370 emplois directement liés au produit concerné seraient perdus dans la Communauté. En revanche, l'institution de mesures permettrait à cette industrie de maintenir, voire de développer ses activités dans la Communauté.

(113) On estime par ailleurs que l'institution de droits antidumping devrait avoir une incidence favorable, directe et indirecte, sur 4 000 emplois environ, soit 1 000 emplois pour l'ensemble des producteurs de la Communauté (Philips, Sagem et les transplants japonais) et 3 000 autres environ pour l'entretien et l'approvisionnement (selon l'industrie, on peut estimer que dans ce secteur, un emploi industriel entraîne la création d'au moins trois emplois périphériques).

2. Importateurs et négociants indépendants

(114) En ce qui concerne les importateurs et négociants indépendants, l'enquête a démontré que le produit concerné ne représentait en général qu'une petite part de leurs activités générales, soit en moyenne 1 % du chiffre d'affaires total. Pour les importateurs ayant coopéré, aucun emploi ni aucun investissement significatif n'était directement lié au produit concerné. Toutes ces sociétés, à l'exception de l'une d'entre elles, ont expliqué que les droits antidumping n'auraient pas d'impact important sur le niveau général des ventes, des bénéfices et de l'emploi.

3. Consommateurs

(115) Sur la base des droits antidumping définitifs institués, la hausse moyenne des prix à la consommation, en ce qui concerne les produits importés des pays concernés, serait d'environ 12 % dans l'hypothèse où les exportateurs soumis à des droits antidumping élevés, compris entre 40 et 89 %, cesseraient d'exporter vers le marché de la Communauté, alors que les autres continueraient à le faire. La hausse individuelle des prix pour les exportateurs soumis à des droits antidumping inférieurs à la moyenne, qui prennent à leur compte 70 % environ des exportations originaires des pays concernés, serait encore plus faible, se situant entre 3 et 9 %. Pour un produit dont la durée de vie utile est d'environ cinq ans, la charge annuelle moyenne représentée par les droits antidumping serait donc d'environ 6 écus. Cette charge assez peu importante serait en outre partiellement neutralisée par la baisse normale des prix pour le produit concerné.

(116) En dehors des hausses de prix susmentionnées pour les produits importés, le consommateur bénéficiera d'un meilleur approvisionnement du marché par les producteurs de la Communauté. On peut s'attendre à ce que la part de marché de ces derniers passe d'environ 35 % en 1996 à quelque 50 % après l'institution des droits antidumping. II est probable que ces producteurs communautaires tiendront à la stabilité de leurs prix afin de bénéficier de l'augmentation de leurs parts de marché et de leurs volumes de ventes, ce qui, à son tour, entraînera une réduction des coûts unitaires et une amélioration des résultats financiers.

(117) L'association des consommateurs européens (BEUC) n'a pas participé ni présenté de commentaires malgré l'invitation qui lui avait été adressée.

(118) Cela étant, on estime que la charge supportée par les consommateurs du fait de l'institution de droits antidumping sur les télécopieurs personnels importés des pays concernés est modeste comparée aux avantages qui découleront du maintien des activités industrielles et d'un emploi hautement qualifié dans la Communauté.

4. Société de l'information

(119) On a fait valoir que l'institution de droits antidumping affecterait le développement de la société de l'information.

(120) À ce sujet, l'accord de Singapour de 1996 sur les produits des technologies de l'information énonce expressément que ledit accord ne porte aucunement atteinte au droit d'imposer des mesures antidumping, le cas échéant. En outre, on estime que le faible impact de ces droits sur les consommateurs n'aura aucune incidence négative sur la demande du produit concerné.

5. **Impact des mesures antidumping sur la concurrence**

(121) L'institution de droits antidumping pour les exportateurs pour lesquels des marges de dumping et de préjudice élevées ont été établies et dont les exportations seraient soumises à des droits antidumping élevés devrait entraîner une baisse de leur volume de ventes et une réduction de leur part de marché. Cependant, pour la plupart des exportateurs concernés, l'impact des droits sera restreint et ne devrait pas entamer sensiblement leur position concurrentielle. Par conséquent, il subsistera sur le marché un nombre considérable de concurrents puissants pour les producteurs de la Communauté.

6. **Conclusions**

(122) Cela étant, on estime qu'il n'y a aucune raison impérative de ne pas instituer des droits antidumping.

H. **DROIT DÉFINITIF**

1. **Marges de préjudice**

(123) Afin de déterminer le niveau du droit requis pour éliminer le préjudice causé à l'industrie communautaire par les importations faisant l'objet d'un dumping, on a estimé qu'il fallait déterminer un niveau de prix basé sur le coût de production de l'industrie communautaire majoré d'une marge bénéficiaire raisonnable. On a pensé qu'une marge bénéficiaire de 10,7 % sur le chiffre d'affaires représentait un minimum adéquat. En ce qui concerne la situation actuelle et future de cette industrie, on estime aussi qu'elle doit et qu'elle devra intensifier ses efforts de recherche et de développement, compte tenu en particulier de la tendance à la miniaturisation et de l'apparition de nouvelles générations de produits adaptées à l'évolution des technologies de télécommunications. En outre, la marge bénéficiaire susvisée est suffisante pour dégager les ressources d'investissement nécessaires à la production de nouveaux types de produits et assurer un rendement raisonnable du capital investi.

(124) Par ailleurs, on estime que cette marge bénéficiaire est comparable à celles établies pour les ventes des exportateurs concernés sur leurs marchés intérieurs ainsi que celles utilisées dans les procédures antidumping antérieures concernant des industries similaires (par exemple, récepteurs de télévision couleur à petit écran, audiocassettes, vidéocassettes, disques magnétiques, condensateurs électrolytiques en aluminium, systèmes de caméras TV: des marges bénéficiaires comprises entre 10 et 12 % du chiffre d'affaires ont été utilisées dans ces cas).

(125) Le niveau d'élimination du préjudice a été calculé en comparant le prix à l'importation moyen pondéré, dûment ajusté au titre des différences concernant les conditions de livraison et de paiement, au même stade commercial, avec le prix non préjudiciable de l'industrie communautaire, établi comme on l'indique ci-dessous. Les montants résultant de ce calcul ont été exprimés en pourcentage de la valeur pondérée moyenne des biens importés, franco frontière de la Communauté. Les marges de préjudice ainsi déterminées s'établissent de la manière suivante.

Pays	Société	Marges de préjudice (%)
Japon	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Autres	34,9
République populaire de Chine	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Autres	74,2
Corée	Daewoo Telecom Ltd	61,6
	Tae II Media Co. Ltd	50,8
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	54,8
	Autres	73,1

Pays	Société	Marges de préjudice (%)
Singapour	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Autres	39,5
Taïwan	Kinpo Electronics Inc.	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Autres	36,6
Thaïlande	Cal-Comp Electronics (Thaïlande) Co. Ltd	40,7
	Autres	47,3
Malaisie	Toutes (non-coopération)	89,9

2. **Droits définitifs**

(126) Les droits antidumping définitifs sont fixés au niveau des marges de dumping établies ou au niveau des marges de préjudice si ces dernières sont inférieures. Ces droits, exprimés en pourcentage des prix franco frontière de la Communauté s'élèvent à:

Pays	Société	Droits définitifs (%)
Japon	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Autres	34,9
République populaire de Chine	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Autres	51,6
Corée	Daewoo Telecom Ltd	11,6
	Tae II Media Co. Ltd	9,2
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	7,5
	Autres	25,1
Singapour	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Autres	39,5
Taïwan	Kinpo Electronics Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Autres	36,6
Thaïlande	Cal-Comp Electronics (Thaïlande) Co. Ltd	10,4
	Autres	22,6
Malaisie	Toutes	89,9

I. PERCEPTION DES DROITS PROVISOIRES

(127) Compte tenu de l'importance des marges de dumping établies pour les producteurs et pays exportateurs et de l'importance du préjudice causé à l'industrie communautaire, on estime nécessaire que les montants garantis par les droits antidumping provisoires pour les transactions impliquant le produit concerné soient définitivement perçus au niveau des droits définitifs,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de télécopieurs pesant 5 kg ou moins et mesurant (largeur × profondeur × hauteur) 470 mm × 450 mm × 170 mm ou moins, à l'exception des télécopieurs utilisant les techniques d'impression par jet d'encre, laser ou LED (Light Emitting Diode), relevant du code NC 8517 21 00 (code Taric 8517 21 00*10) et originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de Malaisie, de Singapour, de Taïwan et de Thaïlande.

2. Le taux du droit antidumping définitif applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, s'établit comme suit pour les produits originaires de:

Pays	Droit définitif (%)	Code additionnel Taric
République populaire de Chine	51,6	8900
Japon	34,9	8900
République de Corée	25,1	8900
Malaisie	89,8	—
Singapour	39,5	8900
Taïwan	36,6	8900
Thaïlande	22,6	8900

Les taux figurant ci-dessus ne s'appliquent pas aux produits fabriqués par les sociétés énumérées ci-dessous qui seront soumises aux taux du droit antidumping suivants:

Pays	Société	Droit définitif (%)	Code additionnel Taric
République populaire de Chine	— Murata Machinery (H.K.) Ltd (Hong Kong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hong Kong)	23,2	8459
Japon	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
République de Corée	— Daewoo Telecom Ltd	11,6	8434
	— Tae II Media Co., Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co., Ltd	7,5	8437

Pays	Société	Droit définitif (%)	Code additionnel Taric
Singapour	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taïwan	— Kinpo Electronics, Inc.	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Thaïlande	— Cal-Comp Electronics (Thaïlande) Co. Ltd	10,4	8457

3. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

Article 2

Si nécessaire, le Conseil, sur proposition de la Commission, clarifiera sur une base individuelle par modèle, que les télécopieurs professionnels satisfaisant aux critères de poids et de taille prévus à l'article 1er et les télécopieurs portables destinés à être exclusivement utilisés en combinaison avec un téléphone mobile ne sont pas couverts par le présent règlement.

Article 3

1. Les montants garantis par les droits antidumping provisoires en vertu du règlement (CE) nº 2140/97 de la Commission sont définitivement perçus à concurrence du taux définitivement institué.

2. Les montants supérieurs au taux du droit antidumping définitif sont libérés.

Article 4

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

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

Fait à Luxembourg, le 27 avril 1998.

Par le Conseil

Le président

R. COOK