5. Dans le cadre de la procédure d'établissement de droits antidumping, les institutions sont en droit de déterminer le préjudice subi par l'industrie communautaire à partir d'une comparaison entre les prix des produits importés, d'une part, et les prix des produits communautaires similaires non pas à leur niveau réel, mais au niveau qu'ils auraient atteint en l'absence de dumping, d'autre part, lorsque, au moment où s'opère la comparaison, les prix des produits communautaires ont déjà subi, pendant une longue période, une pression à la baisse, entraînant leur dépréciation, en raison précisément du dumping.

6. L'institution de droits antidumping ne saurait être contestée au motif que ceux-ci laissent subsister les problèmes que crée à l'industrie communautaire la concurrence de produits importés de pays tiers sans faire l'objet d'un dumping ou qu'ils aboutissent à protéger des producteurs non efficients, car le fait, pour un producteur communautaire, d'éprouver des difficultés dues également à des causes autres que le dumping n'est pas une raison pour enlever à ce producteur toute protection contre le préjudice causé par le dumping.

RAPPORT D'AUDIENCE
présenté dans l'affaire 250/85 *

Sommaire

Page

I — Les faits et la procédure 5687

II — Conclusions des parties 5688

III — Moyens et arguments des parties 5689

A — Les moyens tirés de la violation des dispositions du règlement n° 2176/84 5689

Le calcul de la valeur normale 5689

1. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84, en ce que les institutions ont comparé des prix sur des marchés où l'offre et la demande sont totalement différentes, ne permettant donc pas une comparaison équitable 5689

2. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous a), en ce que les prix intérieurs utilisés concerneraient des quantités insuffisantes 5690

3. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), en ce que la valeur normale de la plupart des modèles exportés a été calculée au niveau du prix de revente du distributeur affilié au Japon 5691

* Langue de procédure: le français.

4. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), en ce que la valeur construite de certains modèles a été calculée au niveau du prix de revente du distributeur affilié japonais 5692

5. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), en raison du caractère anormal du profit déterminé 5693

Le calcul du prix à l'exportation 5694

6. Violation de l'article 2, paragraphe 8, sous b), en ce que le coût du crédit à la revente aurait été déduit deux fois dans la construction du prix à l'exportation 5694

La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation 5694

7. Violation de l'article 2, paragraphe 9, en ce que les prix à l'exportation construits au niveau sortie d'usine du fabricant ont été comparés avec une valeur normale déterminée au niveau sortie du distributeur exclusif 5694

8. Violation de l'article 2, paragraphe 10, sous c), en raison du refus d'accorder des ajustements destinés à compenser les différences affectant la comparabilité des prix 5695

9. Violation de l'article 2, paragraphe 10, sous c), en raison du refus de déduire des prix de revente du distributeur exclusif BSL un pourcentage de frais généraux au moins égal au pourcentage de frais généraux exposés par les filiales de Brother dans la CEE 5697

10. Violation des principes d'égalité et de non-discrimination 5697

11. Violation du principe de la sécurité juridique 5698

La détermination du préjudice 5699

12. Caractère déraisonnable de la méthode de détermination du préjudice; violation des droits de la défense 5699

13. Discrimination entre exportateurs à cause du caractère déraisonnable des ajustements entre différents modèles 5701

14. Inclusion dans le calcul des sous-cotations de « prix cibles » relatifs à des modèles vendus par les plaignantes, mais originaires de pays tiers 5702

15. Appréciation incorrecte des intérêts de la Communauté 5702

B — Arguments développés dans les observations communes présentées par les requérantes dans l'affaire 250/85, les affaires jointes 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85 et en réponse à ces observations 5703

1. Observations communes des parties requérantes 5703

2. Réponse du Conseil aux observations communes 5706

3. Observations de la Commission 5710

IV — Réponses des parties aux questions posées par la Cour 5714

I — Les faits et la procédure

L'époque des machines à écrire électroniques (ci-après « MEE ») fut ouverte en 1978, avec le lancement sur le marché du premier modèle de MEE fabriqué par Olivetti. Jusqu'à cette date, le marché avait été dominé par des machines à écrire de type traditionnel, tout d'abord mécaniques et ensuite électromécaniques.

La poussée spectaculaire des nouveaux produits bouleversa complètement la structure du marché des machines à écrire. Dans un délai très bref, la vente de machines mécaniques et électromécaniques tomba à des niveaux minimaux, tandis que la vente de MEE connut une progression foudroyante.

A partir de 1982, les producteurs européens de MEE (Olivetti, Olympia et Triumph-Adler) commencèrent à ressentir une pression toujours croissante de la concurrence japonaise, qui, à leur avis, sous-cotait les prix. Selon les producteurs européens, les fabricants japonais exportaient des quantités de plus en plus élevées de MEE à des prix de dumping, en vue d'occuper le marché européen de ce produit et d'en chasser les entreprises indigènes.

Pour faire face à ce qu'ils appellent la « conspiration du dumping » japonaise, les producteurs européens se rassemblèrent en une association, le « Committee of European Typewriter Manufacturers » (Cetma), qui, le 15 février 1984, déposa une plainte auprès de la Commission, demandant que celle-ci engage une procédure antidumping à l'égard des importateurs japonais.

La procédure engagée par la Commission sur la base du règlement n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 201, p. 1), a conduit à l'adoption par la Commission du règlement n° 3643/84, du 20 décembre 1984 (JO L 335, p. 43). Ce règlement a imposé des droits antidumping provisoires sur les importations de MEE fabriquées, entre autres, par les sociétés Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, alors qu'il a clôturé la procédure à l'égard de la société Nakajima, du fait que la marge de dumping établie pour ce qui est de cette société aurait été négligeable.

Le 19 juin 1985, le Conseil a adopté le règlement n° 1698/85, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de MEE originaires du Japon (JO L 163, p. 1), qui imposait des droits définitifs à toutes les entreprises qui avaient déjà fait l'objet de l'imposition de droits provisoires. Cet acte a été attaqué par toutes les intéressées.

Par règlement n° 113/86 du Conseil, du 20 janvier 1986 (JO L 17, p. 2), le règlement n° 1698/85 a été déclaré non applicable à la société Tokyo Juki depuis la date de son entrée en vigueur.

La société Brother Industries Ltd (ci-après « Brother »), à laquelle le règlement n° 1698/85 avait imposé un droit antidumping définitif de 21 %, a formé recours le 12 août 1985 contre le Conseil, afin d'obtenir l'annulation dudit règlement dans la mesure où il la concernait, et contre le Conseil et la Commission afin d'obtenir

l'attribution de dommages et intérêts en raison d'une violation caractérisée des prescriptions du règlement antidumping de base n° 2176/84 et des principes généraux du droit communautaire.

Par requête déposée au greffe de la Cour le 29 août 1985, Brother a introduit une demande en référé visant à obtenir que l'application du règlement n° 1698/85 soit suspendue à son égard jusqu'à ce que la Cour ait statué au principal. Cette demande a été rejetée par ordonnance du président de la Cour du 18 octobre 1985.

La Commission des Communautés européennes a présenté, le 19 août 1985, une exception d'irrecevabilité du recours en ce qui la concernait et a demandé à la Cour, pour le cas où il serait fait droit à cette exception, d'être admise à intervenir dans l'affaire à l'appui des conclusions du Conseil. Cette exception a été jointe au fond de l'affaire par décision du 23 octobre 1985.

Par lettre du 8 avril 1986, Brother a informé la Cour de ce qu'elle renonçait à son recours dans la mesure où celui-ci visait à obtenir du Conseil et de la Commission l'attribution de dommages-intérêts pour le préjudice qu'elle aurait subi.

Par ordonnance du 16 mai 1986, la Cour a radié le recours du registre de la Cour, en tant que dirigé contre la Commission, et a admis celle-ci à intervenir dans l'affaire à l'appui des conclusions du Conseil.

Par ordonnance du 15 janvier 1986, la Cour a admis le Cetma à intervenir dans l'affaire à l'appui des conclusions de la partie défenderesse.

Sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, la Cour a décidé de renvoyer l'affaire à la cinquième chambre et d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable. Elle a toutefois demandé aux parties de lui fournir certains renseignements et de répondre à certaines questions; il a été donné suite à cette demande dans les délais impartis.

II — Conclusions des parties

Brother conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— déclarer le recours en annulation introduit contre le Conseil recevable et fondé;

— annuler le règlement du Conseil n° 1698/85, du 19 juin 1985, dans la mesure où il s'applique à la requérante;

— condamner le Conseil aux dépens, y compris ceux de la procédure en référé;

— condamner la Commission aux dépens, y compris ceux de l'intervention dans la procédure en référé, à l'exception des dépens relatifs à sa défense à l'égard de la demande en dommages et intérêts;

— condamner l'intervenante Cetma à supporter ses propres dépens, y compris ceux relatifs à la procédure en référé, et contribuer aux dépens de la requérante.

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

— rejeter le recours comme non fondé;

— condamner la requérante aux dépens, y compris ceux de la procédure en référé;

— en tout état de cause, condamner la requérante aux dépens du recours en indemnité, duquel elle s'est désistée.

La *Commission des Communautés européennes* et le Cetma appuient les conclusions du Conseil et demandent que la requérante soit également condamnée à prendre à sa charge les frais exposés par elles en tant que parties intervenantes.

III — Moyens et arguments des parties [1]

A — *Les moyens tirés de la violation des dispositions du règlement n° 2176/84*

Le calcul de la valeur normale

1. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84, en ce que les institutions ont comparé des prix sur des marchés où l'offre et la demande sont totalement différentes, ne permettant donc pas une comparaison équitable

Brother observe que, pour des raisons d'ordre culturel, essentiellement linguistiques et alphabétiques, les machines à écrire sont peu utilisées au Japon. En 1983, par exemple, 20 000 unités seulement de MEE auraient été vendues au Japon, alors que 870 000 unités auraient été commercialisées dans la Communauté.

Selon l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84, on entend par valeur normale le « prix comparable réellement payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays d'exportation ou d'origine ». Or, bien que ce règlement ne définisse pas la notion de « prix comparable », son sixième considérant prévoit que la comparaison doit être « équitable » et le paragraphe 9 de son article 2 parle de « comparaison valable ». Il s'ensuivrait que seuls sont comparables les prix qui permettent une comparaison équitable. En l'espèce, la structure du marché japonais des MEE aurait pour effet de pousser les prix à la hausse, rendant ce marché non comparable avec le marché CEE.

Cette conclusion serait confirmée par l'article 2, paragraphe 4, du code antidumping du GATT, qui prévoit le recours à des éléments autres que la valeur normale lorsque, du fait de la situation particulière du marché, les ventes intérieures ne permettent pas une comparaison valable. Une position différente reviendrait à étendre à la CEE les effets inflatoires des situations anormales du marché dans le pays d'origine, telles l'imposition de prix minimaux, l'existence de monopoles et de cartels ou, comme en l'espèce, une structure fondamentalement

1 — Brother ayant inséré dans son mémoire en réplique des observations rédigées en commun avec les requérantes dans les affaires jointes 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85, il convient de résumer ces observations sous un intitulé séparé contenant également les réponses du Conseil y relatives. Tous ces arguments seront exposés au point III, lettre B, du présent rapport.

différente de l'offre et de la demande, due à des différences culturelles incontestables.

Le *Conseil* relève que le marché japonais des MEE est un marché concurrentiel où les prix offerts sont généralement disponibles pour tous les clients existants et potentiels. La comparabilité devrait d'ailleurs exister entre les prix effectivement payés au cours d'opérations commerciales normales, et non entre les marchés. En effet, aucun marché ne serait jamais identique ou comparable en tous points à un autre. Si des différences dans les marchés pouvaient affecter la comparabilité des prix, le résultat en serait particulièrement choquant, justement dans le cas où les prix intérieurs sont élevés en raison du caractère protégé du marché.

Le *Cetma* observe que sur le marché japonais la vente commerciale de machines à écrire alphabétiques se fait de façon normale et que des producteurs européens et américains y prennent part, bien que d'une manière très limitée.

2. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous a), en ce que les prix intérieurs utilisés concerneraient des quantités insuffisantes

Selon *Brother,* la valeur normale de tous ou au moins de la majorité des modèles exportés aurait dû être établie sur la base des coûts de production, étant donné que les quantités de ces modèles vendues sur le marché intérieur n'atteignaient pas 5 % des exportations vers la CEE, pourcentage que la Commission elle-même avait considéré comme le seuil minimal au-dessous duquel les prix peuvent être influencés par des considérations commerciales sortant de l'ordinaire.

La requérante estime tout d'abord que, selon l'article VI du GATT, il n'y aurait de dumping qu'en présence d'un lien de cause à effet entre les ventes intérieures et les ventes à l'étranger. Si les ventes intérieures ne permettent pas de financer des exportations à coûts marginaux, une des conditions du dumping ferait défaut. Cela ne saurait toutefois être vérifié par la fixation arbitraire d'un « seuil d'insignifiance ».

Dans le même ordre d'idées, la requérante estime que cet examen ne peut pas être effectué modèle par modèle.

Enfin, si un seuil devait être fixé, il devrait correspondre à la pratique précédente des institutions et tenir compte de la pratique établie des principaux partenaires commerciaux de la Communauté, comme prévu par le troisième considérant du règlement n° 2176/84. Tel ne serait pas le cas du seuil fixé en l'espèce, qui violerait, par conséquent, tant l'obligation de se conformer à la pratique des partenaires commerciaux que le principe général de la sécurité juridique.

Le *Conseil* répond que le seuil de 5 % des exportations vers la Communauté, retenu par le règlement n° 3643/84, est raisonnable et qu'aucune pratique constante, portant sur des seuils plus élevés, n'a existé avant l'adoption de ce règlement. Il ajoute que rien dans le règlement n° 2176/84, pas plus d'ailleurs que dans le code du GATT, n'exige que les ventes sur le marché intérieur aient financé le dumping, ces deux actes stipulant simplement qu'il y a dumping dès lors que le « prix à l'exportation » est inférieur à la « valeur normale ». Si les affirmations de la requérante étaient vraies, on ne pourrait plus utiliser le coût de production pour la construction de la valeur normale, ni imposer des droits antidumping

sur des produits provenant de pays qui n'ont pas une économie de marché.

La comparaison modèle par modèle serait, quant à elle, expressément prévue par les paragraphes 2 et 3, sous a), de l'article 2, qui exigent la comparaison avec des « produits similaires ».

En ce qui concerne le seuil d'insignifiance, le Conseil ne voit pas de raisons pour imiter sur un point particulier le régime antidumping d'un État tiers. Le régime visé par Brother, à savoir celui des États-Unis, serait, d'ailleurs, sous de nombreux aspects totalement différent de celui de la Communauté.

Pour ce qui est enfin de la prétendue violation du principe de la sécurité juridique, le Conseil observe que le droit communautaire en matière de dumping lui laisse, à juste titre, une marge d'appréciation pour les cas non expressément envisagés, ce qui exclurait toute obligation de signifier au préalable quel est le seuil que l'on entend appliquer.

3. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), en ce que la valeur normale de la plupart des modèles exportés a été calculée au niveau du prix de revente du distributeur affilié au Japon

Brother soutient que, aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), la Commission aurait dû, si elle estimait que les prix pratiqués par Brother Industries Ltd (ci-après « BIL ») à son distributeur affilié au Japon, Brother Sales Ltd (ci-après « BSL ») n'étaient pas des prix établis au cours d'opérations commerciales normales, déterminer la valeur normale par rapport aux prix vers des pays tiers ou aux coûts de production. Aucune possibilité de construire la valeur normale « sortie d'usine » d'un produit à partir d'un prix en aval, et encore moins d'utiliser ce prix en aval comme valeur normale, ne serait en effet prévue par le règlement n° 2176/84.

Dans le règlement imposant un droit définitif, le Conseil, faisant sienne la thèse de la Commission, aurait considéré que les sociétés de distribution font partie intégrante de la structure du groupe consolidé, dans lequel ces sociétés rempliraient en substance les fonctions d'une succursale ou d'un département de distribution. Bien qu'il s'agisse d'entités juridiques séparées, on serait donc — selon les institutions — en présence d'une entité économique unique, ce qui exclurait l'existence d'une transaction entre le producteur et le distributeur affilié.

Brother rejette cette thèse. Elle observe, à cet égard, qu'il y a manifestement une dualité d'intérêts entre elle et sa filiale, dont elle ne détient que 15,76 %. Abstraction faite de cette circonstance, le règlement n° 2176/84 ne ferait pas de distinction selon le degré d'affiliation entre vendeurs et acheteurs. Enfin, si le législateur avait admis la possibilité d'utiliser comme base de calcul les prix pratiqués en aval, il aurait sans doute prévu les modalités d'une construction de la valeur normale, de manière à assurer la comparaison équitable qui fonde l'ensemble du régime.

Le *Conseil* relève que BIL et BSL forment en réalité une entité économique à l'intérieur de laquelle BSL assure les fonctions d'un département de vente, même si elle est érigée en société juridiquement distincte. Ce serait donc à juste titre que les transferts à l'intérieur de cette entité n'ont pas été considérés comme des transactions commerciales

normales. Dans ces conditions, la hiérarchie entre les dispositions du paragraphe 3, sous a), et celles du paragraphe 3, sous b), impliquerait une priorité pour la valeur réelle basée sur le prix réel pratiqué sur le marché du pays d'exportation. Il s'ensuivrait que les institutions sont obligées de rechercher, en premier lieu, s'il y a eu dans le pays d'exportation des opérations commerciales normales. Or, telles seraient en l'espèce les ventes de BSL à des acheteurs indépendants.

Le *Cetma* estime, lui aussi, que BIL et BSL doivent être considérées économiquement comme une unité.

Si l'on suivait l'opinion de Brother, on permettrait à celle-ci de transférer la majeure partie des coûts et frais sur une société de distribution indigène « autonome » et, par ce biais, de ramener arbitrairement la valeur normale au niveau du prix d'exportation.

Compte tenu des « possibilités de structuration » des entreprises pratiquant le dumping, ainsi que de la détermination extrêmement compliquée de la valeur normale au Japon, il serait nécessaire de laisser aux institutions communautaires une large marge d'appréciation, afin que la praticabilité du système de protection antidumping puisse être maintenue.

4. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), en ce que la valeur construite de certains modèles a été calculée au niveau du prix de revente du distributeur affilié japonais

Brother estime que le règlement n° 2176/84 ne permet pas l'addition des frais de vente du distributeur exclusif. Elle considère, en outre, que la construction de la valeur normale doit être entendue comme la construction de la valeur du produit exporté et que, par conséquent, l'addition des frais du distributeur japonais est injustifiée. A cet égard, elle mentionne l'attitude prise par la Commission dans le règlement qui impose un droit provisoire sur les importations de certains fils de coton originaires de Turquie (JO L 347, p. 81), ainsi que la pratique américaine.

Dans son mémoire en réplique, Brother fait encore valoir:

— que le calcul de la valeur construite a été fait avec une certaine ambiguïté;

— que la valeur construite ne devrait pas refléter la valeur du produit sur le marché intérieur, mais être un paramètre du caractère loyal des prix à l'exportation et que, par conséquent, le dumping n'existerait que dans le cas de prix à l'exportation anormalement bas, ne comprenant pas l'ensemble des coûts de production et un bénéfice normal.

Le *Conseil* remarque que ce moyen est analogue au moyen précédent. Il observe que la valeur construite a été conçue par le législateur comme représentant la valeur du produit sur le marché intérieur, et qu'elle devra donc être parallèle, dans ses différents éléments, au prix du produit sur le marché intérieur. Les motifs allégués par Brother pour prouver le contraire ne seraient pas convaincants. En effet, dans le cas mentionné par la requérante du règlement concernant les fils de coton originaires de Turquie (JO L 347, p. 81), le recours aux frais relatifs aux exportations aurait été

dicté uniquement par l'impossibilité de disposer de données fiables concernant les frais pour les ventes sur le marché intérieur.

Le Conseil répond au premier des arguments soulevés dans la réplique que les institutions ont bien appliqué, dans le calcul de la valeur construite, des méthodes cohérentes avec leur raisonnement.

Quant au second argument, le Conseil observe que, conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84, la valeur construite s'établit par référence au coût de production et à la marge bénéficiaire raisonnable dans le pays d'origine. Elle serait donc définie par référence aux coûts et aux bénéfices du produit sur le marché intérieur et non par rapport au prix à l'exportation.

Le *Cetma* observe que l'argumentation développée au sujet des moyens précédents s'adapte également au présent moyen et aux moyens suivants, jusqu'au point 11.

5. Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), en raison du caractère anormal du profit déterminé

Brother relève que, pour déterminer le profit normal à utiliser dans le calcul de la valeur construite, les institutions ont calculé le montant total des frais généraux que BSL consacre à la vente de MEE au Japon, en ont déduit ensuite une partie minime pour frais directement liés aux ventes au Japon, et ont divisé le solde par le total des ventes du groupe Brother dans le monde. En déduisant le montant ainsi obtenu du prix de revente moyen de BSL, avec les coûts de production et frais généraux de BIL, elles auraient obtenu le profit réalisé par BSL à l'occasion de ses ventes au Japon.

Cette méthode de calcul serait de toute évidence déraisonnable en ce qu'elle sous-évaluerait nécessairement les frais généraux de BSL et surévaluerait le profit réalisé par BSL au Japon, comme si BSL vendait pratiquement sans frais généraux. Elle violerait l'article 2, paragraphe 3, du règlement n° 2176/84, du fait que le bénéfice « normal » prévu par cette disposition résulterait d'une construction théorique, n'ayant aucun rapport avec la réalité. Elle devrait, en outre, être qualifiée de détournement de pouvoir, puisqu'elle a détourné de son objectif un instrument destiné à lutter contre des manœuvres déloyales à l'exportation, en vue d'en faire un instrument de protectionnisme.

Si l'on accepte la théorie de l'entité économique unique, soutenue par la Commission et par le Conseil, on devrait diviser non seulement les frais de BSL, mais également son solde bénéficiaire par le volume des ventes mondiales. L'utilisation de deux dénominateurs différents n'aurait aucune justification.

Le *Conseil* estime que, dans un cas comme celui de Brother, où le réseau de distribution fait partie intégrante d'un groupe industriel, il peut paraître logique d'attribuer les frais généraux de ce réseau de distribution, au même titre que les autres coûts généraux du groupe, à l'ensemble des ventes de ce groupe. On ne saurait donc qualifier d'emblée cette méthode comme déraisonnable. Sur les raisons du choix de cette méthode, le Conseil renvoie aux développements de la Commission.

La *Commission* observe que, à l'occasion du calcul de la valeur construite, Brother, ayant un intérêt à ce que le niveau de cette valeur soit aussi bas que possible, a été d'accord pour que les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de BSL soient répartis entre les ventes effectuées au Japon et celles effectuées dans le reste du monde. La même méthode aurait été appliquée pour le calcul du bénéfice lors de l'adoption du règlement n° 1698/85.

Si l'on avait attribué aux ventes de BSL au Japon tous les frais généraux de BSL, le résultat aurait été le même, étant donné que les coûts de production auraient été beaucoup plus élevés.

Même si la méthode suivie n'est pas forcément appropriée, il importerait de remarquer qu'elle donne exactement le même résultat que l'autre.

Le calcul du prix à l'exportation

6. Violation de l'article 2, paragraphe 8, sous b), en ce que le coût du crédit à la revente aurait été déduit deux fois dans la construction du prix à l'exportation

Dans sa requête, *Brother* s'était plainte de ce que, dans la construction du prix à l'exportation, les coûts du crédit à la revente avaient été déduits tant des frais financiers de ses filiales CEE que du prix de revente dans la CEE.

La *Commission* a ensuite informé Brother de ce que l'effet de la double déduction du crédit à la revente avait été éliminé des calculs et que la marge de dumping avait été réduite de 1,5 %, sans que cela influence le niveau du droit antidumping. Brother se demande, à cet égard, si la Commission peut corriger a posteriori des conclusions de fait ou des méthodes de calcul qui affectent la marge de dumping, sans inviter le Conseil à confirmer ou infirmer le règlement au vu des nouvelles données qui pourraient, le cas échéant, avoir un impact très important également sur le calcul du droit antidumping.

Le *Conseil* rappelle que la correction affecte les coûts à déduire du prix (construit) à l'exportation, c'est-à-dire d'un seul des deux éléments nécessaires pour la détermination de la marge de dumping. Le préjudice, pour sa part, aurait été déterminé non pas en fonction du prix construit à l'exportation, mais du prix de vente réellement payé sur le marché communautaire, qui, de toute évidence, ne serait pas changé a posteriori par une révision du calcul des éléments de coûts.

Dans ces conditions, il n'y aurait eu aucun motif de reconsidérer le niveau du droit antidumping imposé par le règlement attaqué.

La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation

7. Violation de l'article 2, paragraphe 9, en ce que les prix à l'exportation construits au niveau sortie d'usine du fabricant ont été comparés avec une valeur normale déterminée au niveau sortie du distributeur exclusif

Brother observe que, selon l'article 2, paragraphe 9, le prix à l'exportation et la valeur normale doivent être comparés, en vue de l'établissement d'une comparaison valable, au même stade commercial, qui est de préférence le stade sortie d'usine. Or, selon les institutions, ce stade serait celui où le produit cesse d'être propriété du fabricant ou d'une entreprise qui lui paraît liée, pour devenir propriété d'un acheteur extérieur. Selon la requérante, cette notion doit, par contre, être appréciée en fonction de la réalité économique qu'elle recouvre.

L'interprétation des institutions aurait pour effet de mettre à peu près toutes les exportations vers la CEE en situation de dumping, dès lors que des ventes ont également lieu à un stade en aval du stade sortie d'usine. Cette interprétation favoriserait en effet les entreprises qui n'ont pas de ventes sur le marché japonais. Elle pourrait, à la limite, être acceptée seulement si elle s'appliquait également à la valeur normale et aux prix à l'exportation.

Il ne serait pas possible d'arriver au même stade commercial par le jeu des ajustements prévus par l'article 2, paragraphe 10. En réalité, les ajustements ne sauraient être appliqués qu'à des prix préalablement réduits au même stade commercial. L'article 2, paragraphe 10, sous c), ne prévoirait en effet d'ajustements pour différences de stade commercial que « pour autant qu'elles n'ont pas été prises en considération autrement ». Mais aucun autre ajustement énuméré ne viserait la réduction au même stade commercial. Ce ne serait donc que si, pour une raison ou pour l'autre, l'établissement préalable des prix au même stade commercial n'a pu se faire, qu'il pourrait y être pourvu, de manière subsidiaire, par voie d'ajustement.

Le *Conseil* expose le système de calcul de la valeur normale, construite ou non, et du prix à l'exportation au stade « sortie d'usine ». Les institutions ont utilisé la même notion « sortie d'usine » dans les deux cas. Il rappelle que, dans le cadre de ces calculs, les institutions devaient tenir compte du fait que l'organisme de vente au Japon fait partie intégrante de la structure du groupe Brother. Il aurait donc été impossible d'adopter des critères différents selon le système de distribution mis en place par une entreprise.

8. Violation de l'article 2, paragraphe 10, sous c), en raison du refus d'accorder des ajustements destinés à compenser les différences affectant la comparabilité des prix

Ce moyen est avancé par *Brother* comme un moyen subsidiaire par rapport au moyen précédent. Brother estime, en effet, que, à défaut d'une comparaison au même stade commercial, des ajustements pour frais généraux de vente au Japon et un ajustement pour bénéfice du distributeur affilié japonais devraient lui être accordés, outre les ajustements pour frais directement liés aux ventes.

En ce qui concerne les frais généraux, elle estime que, afin de permettre une comparaison équitable, les frais du distributeur affilié japonais devraient être déduits du prix de revente au Japon, de manière symétrique avec la déduction des frais des filiales CEE du prix à l'exportation.

A l'argument du Conseil selon lequel les frais généraux et administratifs ne pourraient faire l'objet que d'ajustements en matière de conditions de vente, mais dans les limites des différences qui présentent une

relation directe avec les ventes considérées, Brother oppose tout d'abord que, raisonnant ainsi, le Conseil semble confondre la notion de réduction au même stade commercial avec celle d'ajustements. Or, les ajustements n'auraient rien à voir avec la réduction au même stade commercial et n'interviendraient que pour ajuster des prix préalablement réduits au même stade commercial en fonction de différences physiques ou d'autres facteurs.

Elle observe ensuite que rien dans le règlement n° 2176/84 ne permettrait de considérer comme exhaustive l'énumération des ajustements permis figurant à l'article 2, paragraphe 10, de sorte que rien n'empêcherait les institutions d'accorder un ajustement pour frais généraux.

Brother remarque enfin que les institutions introduisent des contradictions dans leur raisonnement. En premier lieu, elles admettraient l'existence d'ajustements pour différence de stade commercial, mais affirmeraient en même temps que les frais généraux et administratifs du distributeur affilié — qui constitueraient précisément le coût de ladite différence — ne peuvent être examinés que dans le contexte des conditions de vente. En second lieu, alors même qu'elles soutiennent que les frais généraux et administratifs ne peuvent être examinés que dans le contexte des conditions de vente, elles donneraient de ces conditions une définition restrictive (« obligations inhérentes à un contrat de vente qui peuvent être fixées dans le contrat lui-même ou dans des conditions générales de vente établies par le vendeur ») n'ayant aucun rapport, même lointain, avec des frais généraux et administratifs.

L'argument tiré de la différente composition des catégories de clients, invoqué par le Conseil pour refuser l'ajustement demandé, ne serait pas non plus fondé. Il serait en effet évident que les clients de BSL (grossistes, détaillants) et de BIL (filiales CEE) ne sont pas les mêmes.

En ce qui concerne l'ajustement pour bénéfice du distributeur affilié au Japon, Brother considère que l'impératif d'une comparaison équitable requiert des déductions symétriques et que, par conséquent, dès lors qu'un bénéfice a été déduit des prix de revente des filiales CEE, un bénéfice devrait également être déduit des prix de revente de BSL.

Le *Conseil* relève qu'il a été tenu compte des différences affectant la comparabilité des prix lorsque la preuve a été fournie qu'il existait une relation directe entre ces différences et les ventes considérées. Par contre, des ajustements pour frais administratifs et généraux supportés par les sociétés de vente intérieures auraient été refusés pour les motifs suivants:

— parce que la requérante et ses services de vente constituent, en réalité, une seule entité économique;

— parce que, aux termes du règlement n° 2176/84, des ajustements pour différences dans les frais administratifs et généraux sont en général exclus;

— parce que la composition des catégories de clients de BIL et de BSL serait la même, ce qui exclurait la possibilité d'accorder les ajustements demandés au titre d'une prétendue différence de stade commercial.

Selon le Conseil, Brother confond la méthode de calcul du prix à l'exportation et les règles applicables à la comparaison entre ce prix et la valeur normale. Ce ne serait que dans le cadre de cette comparaison que des ajustements peuvent être demandés. Pour ce qui est des ajustements relatifs aux conditions de vente, il serait déterminant d'établir que les coûts aient une relation fonctionnelle directe avec les ventes considérées, c'est-à-dire qu'ils sont encourus parce qu'il s'agit d'une vente déterminée. Or, une telle relation ferait défaut aux frais administratifs et généraux.

En ce qui concerne l'ajustement réclamé pour le bénéfice du distributeur affilié de Brother au Japon, le Conseil souligne que là encore la requérante confond le calcul du prix à l'exportation et la comparaison entre ce prix et la valeur normale.

9. Violation de l'article 2, paragraphe 10, sous c), en raison du refus de déduire des prix de revente du distributeur exclusif BSL un pourcentage de frais généraux au moins égal au pourcentage de frais généraux exposés par les filiales de Brother dans la CEE

Même si son interprétation de la notion de « frais généraux » ne devait pas être retenue, il n'en resterait pas moins, selon *Brother*, que la limitation des ajustements pour frais généraux figurant à l'article 2, paragraphe 10, sous c), n'est pas absolue. En effet, la philosophie de la législation antidumping exigerait une comparaison sur base équitable, et il ne serait pas équitable de comparer un prix incluant tous les frais de vente sur un marché intérieur avec un prix à l'exportation dont tous les frais généraux ont été déduits.

Si cette interprétation était rejetée à son tour, il y aurait encore lieu de considérer que le règlement n° 2176/84 parle de « différences existant dans les frais administratifs et généraux », pour lesquelles il ne sera pas accordé d'ajustement. Cela impliquerait qu'un ajustement doit être accordé au moins jusqu'à concurrence des frais de vente exposés dans la CEE. Une telle interprétation serait largement confortée par la pratique et la jurisprudence américaine.

Le Conseil souligne que ce moyen a déjà été rencontré dans le moyen précédent, puisque l'article 2, paragraphe 10, sous c), exclut, en règle générale, des ajustements pour des différences existant dans les frais administratifs et généraux. Quant aux références au droit américain antidumping, il observe que ce droit n'est pas applicable en l'espèce et que, en outre, deux législations ayant le même objet peuvent très bien procéder de conceptions et d'interprétations juridiques différentes.

10. Violation des principes d'égalité et de non-discrimination

Brother considère que la méthode utilisée par les institutions fait dépendre en large mesure l'existence et le niveau de la marge de dumping de la structure de vente du fabricant tant sur le marché intérieur que sur le marché CEE. Elle aboutirait en effet à la détermination d'une marge plus élevée, tant dans le cas d'un exportateur qui opère dans la CEE à travers des filiales que dans le cas d'un exportateur qui vend dans son propre pays à travers des filiales. Or, une différenciation de traitement en raison de la structure de vente violerait manifestement les principes d'égalité et de non-discrimination.

Le Conseil répond à ce moyen en contestant les éléments sur lesquels Brother se fonde pour affirmer qu'elle ne serait pas en situation de dumping si ce n'était pour la méthode de calcul appliquée par les institutions. Ainsi, il observe que l'existence éventuelle d'une marge de profit à l'exportation n'est pas de nature à exclure par définition l'existence d'un dumping. Le Conseil conteste également l'affirmation de Brother selon laquelle, pour un exportateur n'opérant pas sur son marché national, la marge de dumping ne peut dépasser le pourcentage de ses pertes à la production. En réalité, la marge de dumping étant égale à la différence entre le prix à l'exportation et la valeur normale, quel que soit le mode de calcul de celle-ci, rien ne permettrait d'estimer que la marge de dumping doit être limitée au pourcentage des pertes à la production.

A supposer le moyen recevable, en ce qu'il viserait également l'application du règlement n° 2176/84 faite par le règlement n° 1698/85, il conviendrait d'observer que les options prises par les institutions n'ont pas fait apparaître que le large pouvoir d'appréciation qui doit leur être attribué dans ce domaine ait été méconnu.

En particulier, la prise en compte des frais de réseau de distribution affilié, sans d'ailleurs être entièrement nouvelle, a paru nécessaire aux institutions pour éviter une discrimination à l'égard d'entreprises ayant une structure de vente différente; elle constituerait donc un exercice correct du pouvoir d'appréciation des institutions et ne violerait pas le principe de sécurité juridique.

11. Violation du principe de la sécurité juridique

Selon *Brother,* le règlement n° 1698/85 aurait pris, compte tenu du caractère imprécis du règlement de base quant aux modalités pratiques de calcul de la marge de dumping, un nombre important d'options de principe qui n'auraient jamais été retenues auparavant. Les exportateurs se trouveraient dès lors dans l'impossibilité totale d'appliquer à l'exportation vers la CEE des prix dont ils peuvent croire, avec une probabilité raisonnable, qu'ils ne sont pas en dumping.

Selon le *Cetma,* le principe de la sécurité juridique est suffisamment sauvegardé par les dispositions détaillées de l'article 2 du règlement n° 2176/84. Lors de l'établissement de données et lors de l'appréciation de divers critères, les organes de la Communauté devraient disposer d'une large marge d'appréciation afin d'éviter que les exportateurs aient la possibilité de se soustraire au constat d'un dumping.

Le *Conseil* souligne que ce moyen apparaît comme principalement dirigé contre les principes mêmes figurant dans le règlement de base, et qu'il y aurait donc lieu de le considérer comme irrecevable, faute d'exception d'illégalité soulevée contre ce règlement.

L'objectif essentiel du règlement n° 2176/84 étant l'abolition efficace et rapide du préjudice causé par le dumping, la défense contre une atteinte ne devrait en aucun cas être retardée, voire rendue impossible, par une interprétation et une application rigides de l'article 2.

La détermination du préjudice

12. Caractère déraisonnable de la méthode de détermination du préjudice; violation des droits de la défense

Brother conteste, en principe, la légitimité du calcul du préjudice par l'élaboration de prix cibles, c'est-à-dire par la construction des prix que les producteurs communautaires étaient censés pouvoir pratiquer dans l'hypothèse où il n'y aurait pas eu de dumping. Elle estime, en effet, qu'aucun recours à un prix cible ne devrait être admis si les prix du produit importé sont loyaux, comme ils le seraient manifestement dans son cas. Si le caractère loyal des prix à l'exportation n'était pas évident, la construction d'un prix cible pour les produits communautaires pourrait s'avérer utile, à condition qu'elle soit effectuée correctement. Il suffirait toutefois d'observer que des prix cibles ont été construits également pour des producteurs européens peu efficients, qui devraient être protégés, le cas échéant, par des instruments de politique commerciale ou par des régimes d'aide, pour douter qu'il en ait été ainsi. On pourrait, en outre, se demander si les institutions ont tenu compte du fait que les prix des exportateurs japonais sont parfois légitimement inférieurs aux prix de producteurs communautaires, tels que Olivetti, qui utilisent pour vendre à de « grands consommateurs » un réseau important de vendeurs spécialisés, ce qui ne serait pas sans affecter leurs frais de vente.

Brother ajoute que la comparaison entre prix de vente et prix-cible est en réalité une comparaison entre prix et coûts, qui ne pourrait pas donner des résultats raisonnables. Les ajustements à effectuer aux fins de la comparaison seraient évidemment tout différents, selon qu'ils prennent en considération les coûts de production et les incidences commerciales, ou les coûts seulement. Par exemple, une MEE disposant d'une mémoire à plus large capacité aurait une valeur marchande beaucoup plus élevée qu'une MEE ayant une mémoire plus réduite, bien que les coûts de production soient à peu près les mêmes.

Brother remarque enfin qu'elle ignore tout de la manière dont les prix « cibles » ont été calculés. La méthode de construction des prix cibles ferait partie des « principaux faits et considérations sur la base desquels il est envisagé de recommander l'imposition de droits définitifs », selon l'article 7, paragraphe 4, sous b), du règlement de base, et aurait dû, dès lors, être communiquée aux sociétés intéressées par une description moins vague que la simple mention de l'addition des coûts, des frais de vente et d'un bénéfice de 10 %. En se limitant à une telle communication, les institutions auraient donc violé les droits de la défense.

Le *Conseil* observe, tout d'abord, que les institutions ont constaté l'existence d'un préjudice après examen non seulement des prix des importations japonaises, mais aussi de nombreux autres facteurs, dont aucun n'a été contesté par la requérante. En ce qui concerne la méthode choisie pour examiner les « prix des importations faisant l'objet d'un dumping », ce choix relèverait du pouvoir d'appréciation reconnu aux institutions et refléterait, en l'espèce, un exercice correct de ce pouvoir. En effet, les prix pratiqués par les producteurs communautaires auraient commencé à être déprimés dès l'apparition des importations faisant l'objet du dumping. Une comparaison de ces prix avec ceux des produits importés n'aurait donc pas été adéquate.

D'après le Conseil, le fait que l'exportateur couvre ses coûts et fait éventuellement un bénéfice n'exclurait pas le dumping, si le prix auquel cet exportateur vend est inférieur à la valeur normale. L'absence de sous-cotations par rapport aux prix des producteurs communautaires ne serait d'ailleurs pas significative si ces prix étaient déprimés.

En ce qui concerne les ventes à de grands consommateurs, les coûts plus élevés auraient été pris en considération en calculant les coûts proportionnellement au chiffre d'affaires. Des coûts de niveaux différents auraient donc été appliqués pour les ventes respectivement aux grands consommateurs (prix plus élevés) et aux clients ordinaires (prix moins élevés).

En ce qui concerne l'efficacité des producteurs européens, le Conseil estime que même les producteurs les moins efficients peuvent s'attendre à une protection contre le dumping, car les importations faisant l'objet d'un dumping leur causent un préjudice additionnel par rapport aux conséquences négatives résultant de leurs éventuelles difficultés structurelles.

Le Conseil conteste ensuite que la Commission ait procédé à une comparaison entre prix et coûts. Les prix cibles ne seraient autre chose que des prix construits à partir des coûts, en y additionnant les frais de vente, les frais généraux et une marge bénéficiaire raisonnable.

Quant à l'affirmation de Brother qu'elle ignorait tout de la manière dont les prix cibles ont été calculés, le Conseil répond que la méthode pour le calcul des prix cibles avait été communiquée à la requérante. Des renseignements factuels sur les prix effectifs des producteurs communautaires auraient été sans pertinence, compte tenu de ce que les prix cibles sont construits à partir des coûts de production. Coûts et prix réels n'auraient d'ailleurs pu être communiqués pour des raisons de confidentialité.

La *Commission* souligne que les constatations relatives aux prix des produits importés sont l'élément de détermination du préjudice qui permet le plus facilement d'évaluer le niveau auquel un droit antidumping devra être imposé. Si le préjudice est dû à une sous-cotation des prix et la marge de dumping est égale ou supérieure à cette sous-cotation, il pourrait s'avérer adéquat d'imposer un droit égal à la sous-cotation. Le problème deviendrait un peu plus compliqué lorsque le dumping a provoqué une dépression des prix. Dans ce cas, il serait trop difficile et hasardeux de prendre en considération le niveau des prix avant le dumping; dès lors, la seule possibilité pour les institutions serait celle de construire le prix à partir des coûts de production et d'imposer un droit permettant aux producteurs communautaires d'obtenir des prix leur réservant une marge bénéficiaire raisonnable.

Pour déterminer les coûts de production, la Commission se serait basée sur une moyenne des coûts de production de tous les producteurs de la Communauté, pour faire en sorte que les producteurs les moins efficaces reçoivent une protection moindre que celle dont ils auraient besoin, mais les incitant à devenir plus efficaces. Quant à la marge bénéficiaire, il serait évident que son niveau ne peut être fixé de manière à compenser le préjudice subi dans le passé et qu'il doit être raisonnable au regard de toutes les circonstances auxquelles est confrontée l'industrie communautaire. Ce niveau aurait été fixé avec beaucoup de

prudence par la Commission et aurait même été considéré comme insuffisant par l'industrie communautaire.

A la lumière de ces considérations, la Commission estime que les critiques faites par Brother à l'utilisation des prix cibles ne sont pas fondées.

Le *Cetma* observe que la fixation de prix cibles permet le mieux de calculer une baisse des prix causée par le dumping, lorsqu'il s'agit d'appareils techniques d'un grand nombre de modèles, de concurrents et de commerçants différents et de sous-enchères à des prix divers sur les différents marchés de la Communauté.

Il rappelle que, dans le cadre de l'appréciation du prix cible, il avait fait valoir qu'une marge bénéficiaire de 18 à 20 % du chiffre d'affaires, avant impôt, pourrait être retenue comme marge bénéficiaire adéquate. Si l'on considère que la plus basse des marges bénéficiaires appliquées par les entreprises japonaises sur leur propre marché est de 32,39 % du chiffre d'affaires, la marge de 10 % que les institutions ont considérée comme adéquate pour l'industrie communautaire se traduirait par une diminution importante des droits de douane par rapport aux marges de dumping. Le Cetma s'est toutefois abstenu de déposer une plainte, en raison du fait que, compte tenu des circonstances, la fixation de cette marge ne pouvait être considérée comme une faute d'évaluation évidente.

13. Discrimination entre exportateurs à cause du caractère déraisonnable des ajustements entre différents modèles

Brother rappelle que, lors d'une confrontation intervenue le 29 mars 1985, chaque intéressé (producteurs japonais et producteurs communautaires) avait soumis son point de vue quantifié quant à la comparabilité de ses modèles avec les modèles concurrents. Des différences remarquables seraient apparues à cette occasion entre les évaluations respectives. La Commission, toutefois, au lieu de contrôler ces différences ou de les soumettre à un expert, se serait limitée à établir la moyenne arithmétique des évaluations respectives.

Or, quelque large que soit le pouvoir des institutions pour l'appréciation des faits dans des matières complexes, les méthodes utilisées devraient obéir aux principes généraux du droit et être de nature à atteindre l'objectif recherché. Il ne ferait aucun doute que l'ajustement par moyenne arithmétique des évaluations respectives des intéressés, sans le moindre contrôle de leur fondement et en pleine ambiguïté quant à l'objet recherché (valeur marchande ou différence de coûts), relève plus de l'arbitraire que d'une recherche objective et systématique de la vérité.

Le *Conseil* souligne que les MEE ne se prêtent pas à une comparaison immédiate entre les modèles communautaires et les modèles importés, ce qui rend nécessaire une évaluation des différences. Il aurait donc importé, dans ces circonstances, d'appliquer une méthode aussi objective que possible et, en même temps, praticable. La Commission aurait eu des raisons valables pour ne pas recourir aux services d'un expert, étant donné que toute évaluation serait nécessairement influencée par une appréciation subjective des réactions escomptées des clients potentiels. Si le choix d'un chiffre à mi-chemin entre les évaluations subjectives des intéressés ne constituait

pas la méthode idéale, elle aurait pu néanmoins être considérée par la Commission comme une méthode aussi objective que possible, aboutissant généralement à des résultats raisonnables.

Le *Cetma* considère peu opportun de ne comparer et de n'opposer que des modèles différents de façon arbitraire. Une évaluation globale ne pourrait être établie qu'à partir de moyennes pondérées.

14. Inclusion dans le calcul des sous-cotations de « prix cibles » relatifs à des modèles vendus par les plaignantes, mais originaires de pays tiers

En réponse à ce moyen, le Conseil admet, dans son mémoire en défense, que certains modèles de Brother ont été comparés avec certains modèles d'Olivetti fabriqués à l'époque à Singapour. La Commission a rectifié le calcul du préjudice par l'élimination de ces comparaisons inappropriées, mais la correction n'a pas entraîné une modification du droit antidumping applicable à Brother (voir règlement n° 113/86, du 20.1.1986, JO L 17, p. 2).

15. Appréciation incorrecte des intérêts de la Communauté

Selon *Brother,* ses prix correspondaient, dans l'ensemble et en moyenne, aux prix pratiqués pour des modèles comparables par des producteurs extracommunautaires, par exemple IBM ou Nakajima, auxquels aucun droit n'aurait été imposé.

Le droit antidumping imposé à Brother aurait donc pour effet d'éliminer cette société du marché, sans bénéficier en rien à l'industrie communautaire, qui ne pourrait pas accroître ses prix du fait de la présence massive d'autres fabricants de pays tiers pratiquant les mêmes prix que Brother.

Les intérêts de la Communauté auraient également été négligés du fait que le droit imposé à Brother, obligeant celle-ci à inclure dans son prix de revente un bénéfice d'environ 40 %, aurait, à supposer qu'un tel bénéfice puisse être réalisé sur le marché, un impact inflatoire très désavantageux pour l'économie communautaire.

Le *Conseil* reconnaît que l'objectif essentiel des droits antidumping est, certes, de protéger l'industrie communautaire, mais observe que, si par hasard l'imposition de ces droits devait bénéficier de façon indirecte également à des entreprises de pays tiers, cela ne constituerait pas pour autant une violation de la réglementation antidumping.

Quant à la marge bénéficiaire, le Conseil estime que, si un exportateur fait un profit substantiel sur le marché intérieur — ce qui serait le cas en l'espèce —, il doit également faire un profit élevé sur le marché à l'exportation, s'il veut éviter un risque de dumping.

Le *Cetma* observe que le fait que des entreprises d'autres pays tiers vendaient des MEE dans le marché commun n'est pas un argument dans le cadre d'une interprétation de l'« intérêt de la Communauté » au sens de l'article 12 du règlement n° 2176/84. De plus, Brother n'aurait ni allégué ni démontré que ces entreprises aient pratiqué un dumping à l'exportation et à l'importation de MEE, ayant causé un préjudice à l'industrie européenne.

B — *Arguments développés dans les observations communes présentées par les requérantes dans l'affaire 250/85, les affaires jointes 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85 et en réponse à ces observations*

1. Observations communes des parties requérantes

Les requérantes dans les affaires susmentionnées, parmi lesquelles figure également Brother, ont fait valoir, dans leurs mémoires en réplique, des arguments communs visant à mettre en relief celle qu'elles tiennent pour une des failles capitales des déterminations de dumping effectuées par la Commission en l'espèce, à savoir le fait que le prix à l'exportation et la valeur normale n'ont pas été placés sur une base comparable. Selon les requérantes, les marges de dumping élevées qui leur ont été attribuées par les institutions résultent, en effet, dans une large mesure d'une comparaison arbitraire, effectuée par la Commission, entre le prix à l'exportation et la valeur normale, et sont incompatibles tant avec le règlement n° 2176/84 qu'avec le code antidumping du GATT sur lequel ce règlement est basé.

Les observations communes sont divisées en deux parties, dont la première illustre la procédure suivie par la Commission, et simplement reprise par le Conseil, pour calculer le dumping, alors que la seconde vise à faire ressortir l'incompatibilité de la comparaison effectuée par la Commission avec le règlement n° 2176/84 et le code antidumping du GATT.

Dans le cadre de la description générale de la détermination du dumping, les requérantes soulignent, en particulier, la différence entre le point de vue des institutions, selon lequel le calcul de la valeur normale et celui du prix à l'exportation seraient deux opérations distinctes nécessitant l'application de deux méthodologies différentes, et leur propre point de vue, selon lequel les deux calculs visent à dégager deux chiffres dont la comparaison doit être « valable », conformément au règlement n° 2176/84.

Les requérantes observent ensuite que la Commission a adopté des attitudes radicalement différentes selon qu'elle devait calculer le prix à l'exportation ou la valeur normale. Dans le premier cas, elle aurait veillé avec soin à ce que le prix à l'exportation ne comporte aucun frais encouru dans la Communauté et, lorsque les importations étaient effectuées par des sociétés de vente apparentées, elle aurait déduit tous les frais encourus par ces sociétés, majorés d'une marge bénéficiaire. Dans le second cas, une partie importante des frais et un poste pour le bénéfice afférent à la distribution au Japon auraient par contre été inclus dans la valeur normale.

En d'autres termes, la Commission n'aurait pas exclu de la valeur normale les frais de distribution encourus au Japon, qui sont du type de ceux encourus en Europe et qui n'ont pas été inclus dans le prix à l'exportation avec lequel la valeur normale a été généralement comparée.

Cette méthodologie conduirait nécessairement à dégager une marge de dumping apparente élevée, même si l'exportateur vend sa production au même stade commercial à un prix plus élevé dans la Communauté qu'au Japon et réalise le même bénéfice sur ses ventes d'exportation que sur ses ventes sur le marché intérieur.

En adoptant une telle méthodologie, les institutions auraient violé l'obligation essentielle de placer le prix à l'exportation et la valeur normale sur une base comparable, ainsi qu'il ressort des dispositions de l'article 2 du règlement n° 2176/84, calquées sur celles de l'article VI du GATT et du code antidumping du GATT de 1979, auxquelles le deuxième considérant de ce règlement se réfère expressément. Cette obligation serait essentielle, puisqu'il serait évident qu'une conclusion selon laquelle le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale ne se justifie que si elle est basée sur une comparaison équitable entre les deux.

Contrairement aux allégations des institutions, la comparaison contraire à l'équité entre les prix à l'exportation et les prix du marché intérieur effectuée en l'espèce ne serait ni prévue ni autorisée par l'article 2, paragraphe 10, du règlement n° 2176/84.

Cette disposition prévoit qu'« il est dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix » et indique les « orientations » qui s'appliquent pour la détermination des ajustements nécessaires.

Or, il semblerait, d'après la formulation des dispositions du règlement n° 2176/84, du GATT et du code antidumping du GATT, que cette disposition vise à garantir une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale.

Les institutions auraient, tout d'abord, interprété d'une manière erronée l'expression « conditions de vente » figurant à l'article 2, paragraphe 10, sous c). La mention, dans cet article, des « commissions ou salaires payés aux vendeurs » témoignerait de ce que l'expression « conditions de vente » ne peut avoir la portée très restreinte que lui attribue le Conseil, à savoir les obligations qui peuvent être fixées par le vendeur dans le contrat ou dans les conditions générales de vente, mais doit également viser les conditions concrètes et le contexte de la vente en question.

Ainsi, les restrictions prévues à l'article précité auraient été interprétées erronément par les institutions.

La limitation des ajustements aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées et l'exclusion de tout ajustement pour des différences existant dans les frais administratifs et généraux viseraient à relever la Commission, d'une manière générale, de l'obligation de répartir entre les échanges intérieurs et les exportations les frais généraux d'un seul organisme qui se livre tant au commerce intérieur qu'aux exportations. Aucune de ces restrictions ne s'appliquerait toutefois à un cas tel celui de l'espèce, le litige étant axé ici sur la non-imputation aux opérations commerciales intérieures des « frais indirects » d'entreprises, en l'occurrence, les sociétés de vente japonaises, qui se consacrent exclusivement au commerce intérieur.

En ce qui concerne les différences ayant une relation directe avec les ventes considérées, il y aurait lieu de souligner que les ventes au Japon comportent plusieurs coûts spécialement imputables à la distribution des produits dans ce pays.

Des considérations du même ordre s'appliqueraient aux frais administratifs et généraux. Une répartition distincte des frais généraux communs ne serait pas pertinente dans les présentes affaires.

Encore l'expression « différences de stade commercial », figurant à l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84, aurait fait l'objet d'une interprétation erronée, en ce que tous les frais de commercialisation et de distribution au niveau local ont été exclus, alors que de gros frais de ce type ont été incorporés dans la valeur normale. Par conséquent, le prix à l'exportation et la valeur normale n'auraient pas été comparés au même stade commercial.

Les « orientations » ne devraient pas être appliquées au cas où leur application entacherait de partialité la comparaison, et leur liste serait exemplative et non exhaustive. Il serait clair, en effet, que les deux premières phrases du paragraphe 10, qui imposent de tenir dûment compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, ont, de par leur nature, une portée générale, alors que les orientations mentionnées dans la troisième phrase ne sauraient d'aucune manière être considérées comme exhaustives. Certes, elles s'appliqueraient de prime abord, mais si leur application, eu égard aux faits de l'espèce, devait s'avérer incompatible avec le principe essentiel d'une comparaison équitable, il ne fait pas de doute qu'il ne serait pas possible de rejeter une demande uniquement au motif que le cas n'entre pas dans une de ces orientations.

Ce serait également à tort que la Commission a incorporé dans la valeur normale construite un montant pour frais de vente afférents à la distribution par des sociétés de vente apparentées au Japon.

Si les institutions n'avaient pas incorporé dans le coût de production les frais encourus par les sociétés de vente japonaises des exportateurs, la valeur normale et le prix à l'exportation auraient été placés sur une base comparable et la question des ajustements ne se serait pas posée.

L'analyse des requérantes aurait le mérite de faire en sorte qu'un exportateur ne risquerait pas d'être jugé coupable ou non de dumping selon que, d'une part, la valeur normale a été établie en fonction des prix intérieurs réels ou construite et que, d'autre part, les prix à l'exportation sont établis en fonction de prix à l'exportation réels ou construits. Le principe demeurerait en effet toujours le même: dans la mesure du possible, les facteurs importants qui ne sont ni incorporés ni pris en compte dans le prix à l'exportation ne devraient être ni inclus ni pris en compte dans la valeur normale.

Les institutions auraient en outre commis l'erreur de gonfler la valeur construite en y incorporant des marges bénéficiaires anormalement élevées. Or, les marges bénéficiaires que la Commission a constatées pour certains producteurs ainsi que les pertes qu'elle a constatées pour Tokyo Juki ne seraient que le résultat de la carence de la Commission, qui a omis de répartir correctement les frais encourus dans le cadre de la distribution des MEE.

En effet, pour constater le bénéfice des entreprises vendant sur le marché intérieur, la Commission n'aurait pas tenu compte du fait que les frais de publicité encourus par ces entreprises pour leurs ventes de MEE au Japon étaient bien supérieurs aux frais publicitaires pour leurs ventes globales.

La perte constatée pour Tokyo Juki découlerait du fait que la Commission n'a pas tenu compte des états comptables certifiés

de cette société, dont il ressortait que les ventes intérieures de Tokyo Juki étaient bénéficiaires. La Commission aurait par contre imputé aux ventes de MEE un montant exagéré des frais de distribution de Tokio Juki concernant des produits ou des types de produits non apparentés.

Les bénéfices dont il a été tenu compte pour la détermination de la valeur construite seraient donc basés sur des erreurs grossières dans la répartition des frais en cause.

En conclusion, les marges de dumping élevées constatées seraient dans une large mesure le résultat d'une comparaison partiale et juridiquement incorrecte et non d'une pratique commerciale quelconque objectivement déloyale à laquelle se seraient livrés les exportateurs.

2. Réponse du Conseil aux observations communes

Avant de répondre aux observations communes, le Conseil considère comme approprié de faire deux remarques préliminaires.

En premier lieu, il rappelle que, pour chacun des éléments principaux de la détermination d'un dumping (valeur normale, prix à l'exportation et comparaison entre les deux), il existe des règles précises, distinctes et séparées. Il conteste l'affirmation des requérantes selon laquelle le code antidumping du GATT exigerait que des ajustements soient faits pour *toutes* les différences affectant la comparabilité des prix. Abstraction faite de ce que ce code n'utilise pas le terme indiqué par les requérantes et de ce que les dispositions du GATT n'ont jamais été considérées comme directement applicables, ainsi qu'il serait confirmé par la jurisprudence de la Cour, il ressortirait de toute façon clairement du texte même du code GATT que celui-ci constitue un compromis sur une formulation délibérément imprécise qui laisserait une marge discrétionnaire considérable au législateur de chaque partie contractante, justement pour décider quels ajustements doivent être accordés.

La deuxième remarque préliminaire concerne l'exemple hypothétique donné par les requérantes pour montrer que la méthodologie adoptée par la Commission conduit nécessairement à l'établissement d'une marge de dumping. Selon le Conseil, cet exemple a certains défauts fondamentaux qui le rendent inutilisable. En effet, il serait basé sur les prix de cession interne entre la société productrice et ses filiales soit au Japon, soit dans la Communauté, qui seraient en soi incertains et toujours sujets à des manipulations; il omettrait complètement les frais et les bénéfices de la société mère; il considérerait la société de vente sur le marché intérieur comme une entité séparée, alors qu'il serait prouvé qu'elle forme une partie intégrante de la structure de groupe; il omettrait de déduire les droits payés en vertu du TDC; il serait basé à tort sur l'hypothèse que le prix de vente à des acheteurs indépendants au Japon est toujours inférieur au prix dans la Communauté; enfin, il ne se référerait pas à la valeur normale construite.

Le Conseil observe ensuite que le premier argument des requérantes vise à démontrer que l'exigence d'un prix comparable ou d'une comparaison valable entre valeur normale et prix à l'exportation est fondamentale, et que les termes de l'article 2, paragraphe 10, relatifs à une comparaison valable devraient l'emporter sur ceux du

même article avec lesquels ils seraient en contradiction. Or, cela serait contraire à deux principes fondamentaux en matière d'interprétation, selon lesquels:

— deux dispositions d'une même réglementation devraient toujours, si possible, être conciliées;

— dans le cas d'un conflit, la lex specialis prévaut, à moins que les deux dispositions contradictoires ne puissent d'une quelque manière être conciliées.

En ce qui concerne les termes « conditions de vente », le Conseil observe qu'ils doivent être interprétés à la lumière du reste de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qui montrerait que cet article s'applique uniquement aux différences de conditions susceptibles d'avoir un rapport direct avec des ventes particulières. Les coûts pouvant avoir une relation directe avec une vente seraient uniquement ceux qui peuvent être spécifiquement mentionnés dans un contrat de vente et qui sont susceptibles d'influencer la décision de l'acheteur. Or, dans un contrat de vente normal, on ne s'attendrait pas à trouver des clauses concernant les « frais administratifs et généraux », mais plutôt à y trouver, par exemple, des conditions de crédit ou de livraison.

Le prix pratiqué dans le pays d'exportation et le prix à l'exportation pourraient être liés à des conditions différentes de paiement, de crédit, de livraison et de garantie. Ils devraient être placés sur un plan comparable, ce qui s'effectuerait au moyen de l'opération décrite à l'article 2, paragraphe 10. En effet, cette opération ne serait pas destinée à comparer les frais, mais à comparer les prix, et l'élément coût ne serait utilisé que lorsqu'il sert à niveler les diverses conditions liées aux prix appliqués. Mais, même s'il n'y avait pas de référence précise à des frais administratifs et généraux, il serait clair que de tels frais n'auraient pas de « relation directe » avec des ventes particulières. Cette interprétation serait confirmée par la dernière clause de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qui, de par sa formulation: « le montant de ces ajustements est normalement déterminé par le coût de ces différences pour le vendeur, bien qu'il puisse être également tenu compte de leur effet sur la valeur du produit », démontrerait que cet article concerne uniquement des coûts pour les vendeurs qui sont susceptibles d'affecter le prix du produit sur le marché libre, ou des avantages pour l'acheteur qui peuvent être différents pour divers achats du même type de produit.

Les requérantes se fonderaient plus précisément sur l'expression « commissions ou salaires payés aux vendeurs ». Selon le Conseil, il est clair que les commissions sont des frais directement liés aux ventes. Le législateur y aurait ajouté les salaires payés aux vendeurs dans le seul but d'éviter un traitement différent dépendant uniquement de la forme juridique de la relation existant entre le producteur et le personnel de vente. Cette dérogation, motivée par une raison très particulière et légitime, ne justifierait donc pas les conclusions générales que les requérantes cherchent à en déduire.

Selon le Conseil, le *second argument* des requérantes est fondé sur deux phrases de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qu'elles ne contestent pas, mais qui, à leur avis, sont uniquement destinées à éviter d'avoir à répartir les frais administratifs et généraux entre les ventes intérieures et les exportations d'un siège principal. Il s'agit des phrases suivantes:

« Les ajustements sont limités aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées et comprennent, par exemple, les différences existant dans les conditions de crédit, cautions, garanties, modalités d'aide technique, service après-vente, commissions ou salaires payés aux vendeurs, emballage, transport, assurance, manutention, chargement et coûts accessoires et, pour autant qu'elles n'ont pas été prises en considération autrement, les différences de stade commercial;

en règle générale, aucun ajustement n'est effectué pour les différences existant dans les frais administratifs et généraux, y compris les frais de recherche et de développement ou de publicité. »

Selon le Conseil, le sens de ces phrases ne serait pas celui indiqué par les requérantes. La Commission aurait déjà expliqué, dans son mémoire en intervention, pour quelles raisons il est souvent inapproprié, voire impossible, d'essayer de ventiler les frais administratifs entre les ventes sur le marché intérieur et les ventes à l'exportation.

Quant à l'affirmation selon laquelle les frais généraux d'une société de vente sur le marché intérieur ne peuvent jamais être inclus, même partiellement, dans les frais généraux qui sont inclus dans la valeur normale, le Conseil observe, par rapport aux points soulevés dans les observations communes, que:

— aucun élément des deux phrases susmentionnées ne permet d'estimer que les frais administratifs et généraux d'une société de vente sur le marché intérieur doivent être traités différemment de ceux du service de vente sur le marché intérieur d'une société qui dispose d'un service d'exportation;

— les distinctions juridiques purement formelles entre société mère et filiales, sur lesquelles se fondent les requérantes, sont inappropriées au regard du droit antidumping qui doit tenir compte de la réalité économique et non de la forme juridique;

— les termes des deux phrases citées par les requérantes vont à l'encontre de leurs arguments. L'opinion des requérantes selon laquelle les frais généraux devraient toujours faire l'objet d'un ajustement serait en opposition avec la phrase qui dit qu'en règle générale aucun ajustement n'est prévu pour les frais généraux;

— si la théorie des requérantes était exacte, des sociétés de vente pourraient être créées dans le but de permettre aux exportateurs de faire valoir que la totalité ou la majeure partie des frais administratifs et généraux sur leurs marchés intérieurs devraient être déduits des prix de vente du marché intérieur, ce qui serait contraire tant à l'article 2, paragraphe 10, sous c), qu'à l'article 2, paragraphe 3, sous a) et b), ii).

Quant à la question du stade commercial, les requérantes ont fait valoir que des « coûts locaux significatifs de commercialisation et de distribution » étaient compris dans la valeur normale et que le « stade commercial qui en résulte ne serait donc pas antérieur à la commercialisation ou distribution locale », comme c'était le cas pour le prix à l'exportation. Le Conseil observe que les requérantes ne donnent aucune raison

pour que la phrase du paragraphe 9, qui énonce le principe du même stade commercial, doive l'emporter sur le paragraphe 10, qui dit qu'aucun ajustement n'est normalement effectué pour des frais administratifs ou généraux. En outre, l'argument des requérantes interpréterait mal les termes « stade commercial ». Lorsque deux sociétés vendent tant à des grossistes qu'à des utilisateurs finaux, il y aurait lieu d'estimer, à moins que chacune de ces catégories ne représente des proportions très diverses des ventes totales des deux sociétés, que celles-ci vendent au même stade commercial.

A cet égard, il observe que le principe général d'une comparaison valable ne saurait être invoqué pour outrepasser les termes spécifiques de l'article 2, paragraphe 10, sous c), notamment parce que ces termes ne sont pas dus à une rédaction imprécise, mais sont le résultat d'une politique bien pesée pour traiter un problème difficile en soi. D'ailleurs, les requérantes ne prétendraient pas que ces affaires sont d'une quelconque façon particulières ou inhabituelles: à leur avis, leurs arguments devraient s'appliquer à tout cas dans lequel les ventes sur le marché intérieur auraient été effectuées par une société séparée.

L'argument selon lequel les institutions auraient dû prendre en considération des frais administratifs et généraux non directement liés aux ventes, au seul motif que les ventes japonaises ont été effectuées par des sociétés de vente séparées, ne saurait être accepté alors qu'il est tout à fait clair que, si les mêmes ventes avaient été effectuées par des services de vente, un tel argument serait contraire à l'article 2, paragraphe 10, sous c). Les conclusions importantes selon lesquelles les sociétés de vente faisaient partie intégrante des unités économiques ou entreprises auxquelles appartenaient leurs sociétés mères et leurs fonctions étaient semblables à celles de services de vente n'auraient pas été contestées par les requérantes.

Contrairement au point de vue des requérantes, la différence entre la manière dont le prix à l'exportation et la valeur normale sont calculés serait le résultat naturel et voulu de la formulation expresse du règlement n° 2176/84 et n'aurait pas en soi un quelconque effet nécessairement protectionniste.

Le Conseil conteste ensuite l'allégation des requérantes selon laquelle « afin de rejeter une demande d'ajustement soit les institutions doivent être convaincues que l'acceptation de la demande n'est pas nécessaire pour permettre une comparaison valable, soit elles doivent indiquer ce qui dans le règlement les autorise expressément à rejeter la demande, même si elle est ou peut être nécessaire à cette fin ».

Quant à l'argument des requérantes selon lequel l'article 2, paragraphe 10, sous c), ne serait pas applicable à une valeur normale construite, il serait inexact pour plusieurs raisons. Tout d'abord, une comparaison entre la valeur normale, quelle que soit la façon dont elle a été obtenue, et le prix à l'exportation devrait toujours être faite dans n'importe quel cas de dumping et, lors d'une telle comparaison, il serait toujours nécessaire de décider si des ajustements sont nécessaires. L'argument des requérantes serait également inexact parce qu'il peut être nécessaire de calculer le montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux sur la base des coûts réels d'un service de vente ou d'une société de vente vendant le même produit ou un produit similaire dans le pays d'exportation à un prix comprenant à la fois des éléments de coûts qui peuvent

faire l'objet d'un ajustement et des éléments pour lesquels un tel ajustement ne serait pas possible. Si l'article 2, paragraphe 10, n'était pas applicable, un ajustement ne serait pas du tout possible, ce qui irait manifestement à l'encontre des arguments des requérantes.

Enfin, le montant de la valeur normale construite ne serait pas affecté par une modification des proportions des coûts et bénéfices au Japon, dans leur rapport réciproque, puisque le total des deux éléments serait compris dans la valeur construite normale. Les requérantes se plaindraient de l'utilisation du montant plus bas des frais uniquement lorsqu'il s'agit de calculer le bénéfice à utiliser pour la construction de la valeur normale. Même si elles avaient raison, leur argument conduirait à un accroissement des frais qui correspondrait exactement à une réduction du montant du bénéfice basé sur ces frais.

3. Observations de la Commission [2]

La *Commission* observe que, d'après la réglementation en vigueur, la valeur normale comprend tant les frais de vente qu'un élément pour les frais généraux, c'est-à-dire les frais qui ne présentent pas une relation directe avec la vente du produit en question. Cette règle pourrait se justifier par des arguments d'ordre général, notamment par le fait que tout effort en vue de rapporter les frais généraux à certaines ventes déterminées ne pourrait qu'être taxé d'arbitraire.

Dans le contexte spécial des enquêtes antidumping, il y aurait, en outre, lieu de relever que toute enquête de la Commission hors de la Communauté dépend de la bonne volonté des sociétés concernées et que, s'il était nécessaire de distribuer les frais administratifs et généraux à l'intérieur du siège d'un exportateur dans un pays tiers, cela soulèverait probablement de grandes difficultés, même si l'exportateur mettait les données adéquates à la disposition de l'autorité antidumping.

Une répartition des frais administratifs à concurrence d'une certaine proportion des ventes réelles exigerait une collaboration du producteur et serait d'ailleurs inadéquate en ce qu'il n'y a pas de relation nécessaire entre la part des frais consacrée à la recherche et au développement ou à la publicité et les ventes réelles sur les différents marchés. Aucune solution n'aurait non plus été trouvée, jusqu'à présent, dans le cadre des discussions menées au sein du GATT, tant en raison du fait qu'il n'a pas été possible de trouver un accord sur certains principes qu'en raison du fait que toute règle aurait nécessairement été fondée, dans plusieurs cas, sur des considérations subjectives.

Après ces considérations liminaires, la Commission examine le traitement réservé aux frais généraux d'une société de production lorsque la valeur normale est déduite d'un prix appliqué sur le marché intérieur. Elle observe, en premier lieu, que, dans le cas d'une société de production vendant sur le marché intérieur uniquement à des acheteurs indépendants, la valeur normale est basée sur le prix appliqué sur le marché intérieur, ce qui fait que cette valeur comprendra généralement des frais administratifs et des frais généraux, puisque, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, sous c), aucun ajustement n'est effectué pour les

2 — Dans la présente affaire, les arguments ci-dessous résumés ont été développés par la Commission dans le mémoire en défense qu'elle avait présenté avant que Brother ne renonce au recours en tant que dirigé contre la Commission. Ils se recoupent largement avec les arguments figurant aux mémoires en intervention que la Commission a déposés dans les autres affaires.

frais administratifs, de recherche et de publicité attribuables au marché intérieur, même s'ils sont supérieurs à ceux qui concernent les ventes à l'exportation destinées à la Communauté. Le principe que les frais généraux ne donnent lieu à aucun ajustement aurait été adopté pour des raisons d'ordre pratique, compte tenu de l'extrême difficulté d'ajuster les frais administratifs de façon satisfaisante.

Or, en l'espèce, le problème qui se pose serait celui de savoir comment il faut traiter les sociétés qui vendent sur leur marché intérieur uniquement par l'intermédiaire d'une société de vente affiliée (non nécessairement contrôlée à 100 %), compte tenu de ce que, selon la Commission, les prix de transfert entre la société et sa filiale ne peuvent pas être considérés comme des prix pratiqués dans le cadre d'« opérations commerciales normales ».

Rien dans le règlement n° 2176/84 ne permettrait de dire que les prix de la société de vente ne peuvent pas être utilisés d'une quelconque manière aux fins de la détermination de la valeur normale. Si une comparaison valable est jugée possible, le prix sur le marché intérieur du pays d'exportation devrait être utilisé par préférence aux prix indiqués dans les deux termes de l'alternative prévue à l'article 2, paragraphe 3, sous b). Le règlement n° 2176/84 donnerait, en effet, la priorité à ce critère, pourvu qu'il permette une comparaison valable et indépendamment de la question de savoir si cette comparaison est parfaite ou plus facile que celle fondée sur d'autres critères.

Une fois établi qu'on peut utiliser les prix intérieurs comme base de calcul, la question se pose de savoir quelles déductions doivent être appliquées à partir des prix de vente pratiqués par les sociétés de vente japonaises.

Selon la Commission, les frais généraux exposés par une société de vente dans le pays d'exportation devraient être soumis autant que possible au même régime que les frais généraux d'une société de production disposant d'un département de vente. La différence formelle de structure sociale ne devrait pas affecter le résultat, si la société de vente est effectivement contrôlée par la société de production, et si elle joue effectivement le même rôle qu'un service de vente. La Commission aurait établi, en fait, que les sociétés de vente japonaises formaient partie intégrante des mêmes unités économiques que les sociétés de production, et que leur rôle était semblable à celui d'un département des ventes. Elle en aurait conclu qu'également les frais généraux de ces sociétés devaient être traités comme ceux d'un service de vente. Cela n'exclurait pas que, dans certains cas, une société de vente puisse exercer des fonctions qui ne coïncident pas avec celles d'un département de vente. Dans de telles conditions, par exemple, on pourrait s'attendre que beaucoup de frais soient directement liés aux ventes, et donc déductibles. En tout état de cause, chaque situation devrait être traitée sur la base des faits qui lui sont propres.

La Commission estime que des considérations analogues sont valables pour les bénéfices des sociétés de vente. Il serait en effet intolérable qu'une société de production exportatrice puisse effectivement réduire la « valeur normale » que les institutions communautaires peuvent déterminer sur le fondement du règlement n° 2176/84, en faisant tout simplement gérer ses ventes aux acheteurs indépendants par une société de

vente plutôt que par un département des ventes. Certes, si une société de vente vendait aussi des produits fabriqués par d'autres sociétés de production ou si elle se chargeait de la distribution jusque et y compris le stade de la vente au détail, il s'avérerait nécessaire d'opérer une ventilation de ses bénéfices. Pour ce faire, il faudrait néanmoins disposer de données fiables, communiquées par d'autres sociétés opérant dans le même secteur, qui feraient apparaître les marges bénéficiaires réalisées par les distributeurs dans les ventes à des acheteurs indépendants dans le marché intérieur.

En conclusion, la Commission estime que la valeur normale, basée sur les prix des sociétés de vente opérant sur le marché intérieur, doit inclure à la fois un élément de frais généraux et un élément de bénéfices, à l'instar de la valeur normale fondée sur les prix appliqués par le département des ventes d'une société de production sur le marché intérieur. Rien dans cette approche ne conduirait nécessairement à une valeur normale plus élevée pour les producteurs distribuant leurs produits à travers des sociétés affiliées que pour ceux qui les commercialisent au moyen d'un département de ventes.

La Commission aborde ensuite le problème de savoir quelle est la marge bénéficiaire « raisonnable » lorsque la valeur normale est construite conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii).

A cet égard, la Commission estime que cet article ne doit être ni interprété ni appliqué sur la base de règles préétablies, ce qui serait de nature à entraîner un calcul de valeurs normales différentes de celles auxquelles on parviendrait en utilisant les prix intérieurs. Le mot « raisonnable » n'aurait pas un sens immuable, ni ne viserait un pourcentage qui devrait être toujours identique, mais il faudrait prendre en considération les circonstances du marché. Plus particulièrement, il faudrait tenir compte de toute constatation que les institutions auraient pu faire en relation avec les prix sur le marché intérieur.

Le caractère souhaitable du parallélisme de résultats entre les deux modes de calcul de la valeur normale permettrait et imposerait même d'utiliser toutes données relatives aux frais généraux et aux bénéfices sur le marché intérieur en vue d'interpréter et d'appliquer le terme « raisonnable » en construisant la valeur normale. Il serait en effet non seulement indésirable, mais également incorrect sur le plan des principes que l'établissement d'une marge de dumping puisse dépendre de la méthode de calcul de la valeur normale que l'on choisit.

La Commission examine ensuite l'argument de la requérante selon lequel les institutions ont violé le principe de la sécurité juridique en ce qu'elles auraient appliqué le règlement n° 2176/84 d'une manière imprévisible et telle à ne pas permettre aux intéressés de comprendre quel prix à l'exportation il faudrait fixer pour éviter le dumping.

Elle observe, tout d'abord, qu'un exportateur ne pourrait en aucun cas prétendre savoir « avec confiance » si une pratique de dumping cause un préjudice à l'industrie communautaire ou si les institutions concluront qu'il est dans l'intérêt de la Communauté d'imposer un droit antidumping, et ce serait vainement qu'il se prévaudrait ici de la sécurité juridique. Il ne saurait non plus invoquer ce principe par rapport aux méthodes de calcul de la valeur normale ou

du prix à l'exportation. Le règlement antidumping de base attribuerait aux institutions un pouvoir discrétionnaire d'une étendue considérable pour arrêter les modalités d'application des règles qu'il prévoit dans des situations particulières qui, de par leur nature, ne sauraient toutes être prévues avec précision.

La Commission examine ensuite l'argument selon lequel il serait contraire au principe de la sécurité juridique qu'une valeur normale construite inclue un élément de bénéfice ou de frais généraux qui ne soit pas fondé sur les activités propres de l'exportateur considéré individuellement, parce que l'exportateur ne pourrait pas prévoir ou anticiper un tel élément. Cet argument équivaudrait, selon la Commission, à dénier aux institutions le droit d'utiliser les informations confidentielles précises dont elles disposent et, en pratique, à leur dénier le pouvoir de déterminer ce qui est raisonnable à la lumière des circonstances de la branche industrielle en cause et d'utiliser autre chose qu'un taux standard de bénéfice peu élevé, à moins que, par coïncidence, des informations pertinentes n'aient été publiées.

La Commission en vient ensuite au problème de la marge raisonnable qu'il convient d'attribuer, au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous b), à une société de vente non indépendante dans la Communauté.

La première question qui se pose serait celle de savoir s'il convient d'attribuer une marge bénéficiaire à une société de vente dans la Communauté. La réponse devrait être affirmative. En effet, la marge bénéficiaire dont il est question à la disposition précitée ne saurait être celle de l'exportateur, parce qu'il ne serait pas pertinent de déduire celle-ci pour calculer le prix d'exportation, ni celle de l'acheteur indépendant, qui n'affecte pas le prix de vente à cet acheteur. On se demande ensuite comment il faut déterminer une marge bénéficiaire raisonnable. Selon la Commission, cette expression viserait non pas une marge bénéficiaire fixe et immuable, quelles que soient les circonstances, mais une marge adaptée aux conditions dans lesquelles opèrent l'industrie et le marché.

Le but de la déduction d'une marge bénéficiaire serait, en effet, de ramener le prix pratiqué par une société de vente apparentée à l'exportateur à un niveau équivalant à celui qui aurait été appliqué à des importateurs indépendants. Celle-ci serait, en effet, la seule solution correcte.

A cette fin, il faudrait donc examiner les marges bénéficiaires réalisées en fait par les importateurs indépendants, si tant est qu'ils existent. Rien n'autoriserait à dire que la marge bénéficiaire maximale à attribuer à la société de vente apparentée est celle basée sur le prix de transfert qui lui est appliqué. Si des importateurs indépendants réalisent une marge importante dans la Communauté, il n'y aurait pas de raisons d'attribuer une marge réduite à une société de vente apparentée, du seul fait que la société de production qui lui est apparentée a choisi d'absorber une large proportion du bénéfice réalisé par le groupe dans le pays d'exportation.

Quant aux arguments présentés par les requérantes au sujet du stade de commercialisation, la Commission observe que trois problèmes se posent concrètement dans les affaires des MEE:

— il faudrait tout d'abord vérifier si les prix des sociétés de vente japonaises se situaient au même stade que ceux des sociétés de vente, apparentées aux exportateurs, opérant dans la Communauté.

— Dans la négative, quels ajustements fallait-il opérer pour tenir compte des différences de stade commercial?

— Quels autres ajustements fallait-il opérer pour des raisons autres que des différences de stade commercial?

Malheureusement, les activités des sociétés ne se situeraient pas à des stades commerciaux clairement déterminés. Certaines sociétés vendraient tant à des grossistes qu'à des utilisateurs finaux. Dans ce cas, à moins que chaque catégorie de clients ne représente des proportions très différentes dans l'ensemble des ventes des deux sociétés, elles devraient être considérées comme opérant au même stade de commerce. Le fait que les requérantes n'aient pas sérieusement soutenu qu'il fallait opérer des ajustements spécifiques pourrait signifier que les légers écarts existant entre les différentes catégories de clients ne justifiaient pas d'ajustements de quelque importance.

IV — Réponses des parties aux questions posées par la Cour

Dans sa réponse du 21 avril 1987, *Brother* a pris position sur un certain nombre de points, à l'égard desquels des précisions lui avaient été demandées par la Cour.

Elle a tout d'abord indiqué que la totalité de ses ventes de MEE au Japon correspondait à 3,31 % de ses exportations dans le monde, CEE non comprise, sans toutefois ventiler ce chiffre modèle par modèle. Elle a ensuite répété que son bénéfice relatif aux ventes de MEE se situe à environ 11 %, si, comme les institutions l'ont fait, on veut considérer BIL et BSL comme une seule et même entité.

En ce qui concerne le pourcentage du chiffre d'affaires relatif aux ventes de MEE par rapport aux ventes d'autres produits, Brother a précisé que les ventes de MEE ont constitué 17,26 % de son chiffre d'affaires au cours de l'année de référence.

Elle a ensuite affirmé qu'elle n'a participé à aucune concertation ou entente en vue de pénétrer les marchés par des pratiques prédatoires, comme il serait prouvé par le fait qu'elle a réalisé des bénéfices substantiels à l'exportation vers la CEE. Ces bénéfices démontreraient que les prix pratiqués par Brother n'ont rien de prédateur et sont, dès lors, la meilleure preuve de l'absence de toute concertation en vue de pénétrer le marché de la CEE.

De l'avis de Brother, le rôle et le pouvoir du ministère japonais du Commerce international et de l'Industrie (MITI) n'excéderait en rien ceux qui sont dévolus aux autorités publiques des États à économie de marché en général. Également le rôle de la Japan Business Machine Makers Association se limiterait à celui de toute organisation professionnelle.

Invitée à indiquer les raisons pour lesquelles elle a préféré créer des filiales de distribution plutôt que de vendre directement à des acheteurs indépendants, Brother a expliqué

que ce système permet la meilleure transparence possible des opérations d'un groupe, donc sa meilleure gestion. L'efficacité du groupe en serait également accrue.

Prenant enfin position sur la question de savoir pourquoi elle s'oppose à la prise en considération du nombre total de MEE vendues dans le monde aux fins du calcul de la marge bénéficiaire, alors qu'elle aurait accepté cette méthode dans le calcul des coûts de production, Brother observe qu'elle critique moins la surévaluation du bénéfice que l'utilisation de deux dénominateurs différents.

Le *Conseil* a indiqué, conformément à la question posée par la Cour, la marge de dumping, le niveau du préjudice constaté et le taux du droit imposé à la requérante.

La *Commission,* répondant aux questions qui lui ont été posées, observe tout d'abord que, même si la façon la plus correcte de calculer le bénéfice aux fins du calcul de la valeur normale construite eût été de déduire du prix pratiqué par les filiales de vente au Japon les dépenses de production et de distribution des MEE au Japon, cette approche aurait néanmoins conduit aux mêmes résultats que celle qui a été choisie, du fait que des frais de vente plus élevés auraient alors été alloués aux transactions commerciales intérieures.

Elle a ensuite précisé qu'elle n'a pas déduit les frais de publicité de la filiale de vente japonaise pour arriver à la valeur normale basée sur les prix intérieurs, parce que ces prix sont nécessairement fixés par les filiales concernées à un niveau qui leur permet de payer lesdits frais, car ceux-ci feraient partie des frais généraux qui devraient être payés d'une manière ou d'une autre et qui le seraient normalement sur les recettes des ventes domestiques.

Lorsque la valeur normale est construite, un montant raisonnable pour les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux devrait être inclus. Ce montant devrait également comprendre les frais de publicité, qui sont des frais généraux.

Quant à la question de savoir pourquoi les institutions ont considéré que les chiffres publiés au bilan de la requérante ne sont pas probants, la Commission relève que les bilans et les comptes pertes et profits d'une entreprise couvrent toutes ses activités et ne fournissent donc pas, dans le cas d'une société qui produit et commercialise toute une série de produits, des détails suffisants sur les coûts de production de chaque produit pris individuellement. Dans le cas de Brother, les ventes de MEE n'auraient représenté, par exemple, que 3,6 % de ses ventes de produits dans la Communauté et 17 % de ses ventes de produits dans le monde. A cela s'ajouterait que toute transaction commerciale à l'intérieur d'un groupe tel que Brother est fondée sur des prix internes de transfert et que les bilans d'une entreprise du groupe reflètent naturellement ces prix, plutôt que les prix ou coûts du marché. Il découlerait de ces considérations que les chiffres figurant au bilan de la société requérante ne sont pas fiables aux fins de la détermination de la valeur normale.

En ce qui concerne la marge de dumping calculée pour un produit dont le prix de vente au Japon paraissait, selon les chiffres fournis par Brother, correspondre au prix de vente dans la Communauté, la Commission fournit, à son tour, des chiffres qui

montrent, au contraire, une différence substantielle entre le prix à l'exportation et le prix intérieur. Les coûts que doit supporter une entreprise japonaise pour vendre sur le marché communautaire (transport, droits de douane, frais généraux, stockage, assurance, etc.) seraient assez substantiels, de sorte que, si le prix intérieur et le prix de vente pratiqué par une filiale dans la Communauté étaient à peu près les mêmes, il y aurait presque sûrement dumping.

Les dernières questions posées à la Commission visaient à savoir, d'une part, si elle était d'accord avec la partie requérante pour estimer que les prix de vente à de grands consommateurs (ministères, hôpitaux, etc.) sont nécessairement plus élevés que les prix de vente à un acheteur normal, malgré la diminution des coûts qui devrait à première vue découler du fait de vendre de grandes quantités de MEE à un seul acheteur, et, dans l'affirmative, pour quelles raisons, et, d'autre part, si elle avait tenu compte des caractéristiques particulières des ventes à de grands consommateurs.

La Commission a répondu qu'à son avis les ventes en grandes quantités entraînent normalement des coûts plus bas et que les prix de vente aux grands consommateurs, ainsi qu'à tout autre acheteur d'ailleurs, dépendent en réalité de toutes les conditions fixées contractuellement.

Dans le cas d'Olivetti, qui effectue des ventes à de grands consommateurs, les coûts additionnels maximaux dus à ces ventes seraient de l'ordre de 3 à 4 % de leur prix. L'impact, sur le prix cible, des coûts additionnels associés aux ventes à de grands consommateurs serait dès lors largement inférieur à 1 % et pourrait donc être considéré comme négligeable.

G. Bosco
Juge rapporteur

CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL SIR GORDON SLYNN
présentées le 8 mars 1988

(voir affaire 56/85, p. 5655, 5671)