RÈGLEMENT (CEE) N° 112/90 DU CONSEIL

du 16 janvier 1990

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de la république de Corée, et portant perception définitive du droit provisoire

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (1), et notamment ses articles 9 et 12,

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

considérant ce qui suit :

A. MESURES PROVISOIRES

(1) Par le règlement (CEE) n° 2140/89 (2), dénommé ci-après « le règlement de la Commission », la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certains lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de la république de Corée. Ce droit a été prorogé pour une période n'excédant pas deux mois par le règlement (CEE) n° 3444/89 du Conseil (3).

B. SUITE DE LA PROCÉDURE

(2) Après l'institution du droit antidumping provisoire, les exportateurs japonais et coréens qui l'ont demandé ont obtenu la possibilité d'être entendus par la Commission. Ils ont également fait connaître par écrit leur point de vue sur les conclusions tirées.

(3) Certains exportateurs japonais qui ont coopéré pendant la procédure ont présenté de nouveaux arguments nécessitant un examen complémentaire. Des enquêtes portant uniquement sur ces derniers ont été effectuées dans certaines installations japonaises, lorsqu'on a estimé possible de les réaliser en respectant les délais séparant l'instauration des droits provisoires de celle des droits définitifs.

(4) Certains importateurs et exportateurs qui ne s'étaient pas manifestés auprès de la Commission dans le délai visé dans l'avis d'ouverture ont demandé une audition en vertu de l'article 2 du règlement de la Commission. Bien que leur point de vue ait été entièrement pris en considération, aucune nouvelle enquête ne pouvait être effectuée dans les délais chez un quelconque exportateur. Il n'a pu être tenu compte des nouvelles données non vérifiées qu'ils ont présentées.

(5) À leur demande, les parties ont également été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il a été suggéré de recommander l'institution de droits définitifs et la perception définitive des montants garantis par le droit provisoire. Elles ont en outre bénéficié d'un délai pour intervenir.

(6) Les déclarations orales et écrites et les commentaires des parties ont été examinés et les conclusions de la Commission ont été modifiées de manière à en tenir compte, lorsque cela s'imposait.

(7) En raison de la complexité de la procédure, et notamment de la vérification minutieuse des données, ainsi qu'à cause du nombre des exportateurs concernés et des arguments avancés, l'enquête n'a pu être achevée dans le délai fixé à l'article 7 paragraphe 9 point a) du règlement (CEE) n° 2423/88.

C. PRODUIT CONSIDÉRÉ, PRODUIT SIMILAIRE ET INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

(8) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a estimé que tous les lecteurs autonomes de disques compacts produits dans la Communauté, définis dans les considérants (7) à (12) de son règlement, sont similaires à ceux exportés de Corée et du Japon, et que les producteurs communautaires Philips, Grundig et Bang & Olufsen constituent l'industrie communautaire au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2423/88. Bien que certains exportateurs aient continué à faire valoir que leurs modèles ne devaient pas être considérés comme des produits similaires, en raison des différences de niveau des spécifications techniques et de complexité des caractéristiques, aucun d'entre eux n'a présenté de nouveaux arguments à l'encontre de ces conclusions. Ces dernières sont donc confirmées par le Conseil.

(1) JO n° L 209 du 2. 8. 1988, p. 1.
(2) JO n° L 205 du 18. 7. 1989, p. 5.
(3) JO n° L 331 du 16. 11. 1989, p. 45.

D. PRIX À L'EXPORTATION

a) **Ventes à des importateurs indépendants**

(9) Les prix des exportations effectuées directement par des producteurs japonais et coréens à des importateurs indépendants dans la Communauté ont été déterminés sur la base du prix réellement payé ou à payer pour toutes les ventes à l'exportation du produit, net de toutes taxes, de tous rabais et de toutes remises effectivement appliqués et ayant un rapport direct avec les ventes considérées.

b) **Ventes à des importateurs liés**

(10) Dans les cas où les produits ont été vendus à des sociétés filiales qui les ont importés dans la Communauté, il a été jugé opportun, compte tenu des liens existant entre l'exportateur et l'importateur, de construire les prix à l'exportation sur la base des prix, nets après remises et rabais, de la première revente à un acheteur indépendant. Les remises, les rabais et la valeur des « cadeaux » directement liés à l'une des ventes considérées ont été déduits du prix facturé au client indépendant. En outre, des ajustements adéquats ont été effectués pour tenir compte de tous les coûts (y compris tous droits et taxes) supportés entre l'importation et la revente.

(11) Certaines filiales ont obtenu de leur société mère exportatrice le remboursement de certains coûts, principalement ceux liés à la publicité et à la prospection des marchés, ainsi que de certains frais d'exploitation, qui ont par conséquent été inscrits en tant que recettes dans leurs registres comptables. Il a toutefois été estimé que les coûts et frais en question qui ont été supportés par les filiales, le sont normalement par les filiales importatrices et doivent par conséquent être considérés comme faisant partie de leurs frais.

(12) Deux exportateurs ont payé, au Japon, des frais de publicité supportés en fait en Europe pour des brochures, une campagne publicitaire et une campagne de promotion de leur marque réalisées exclusivement ou partiellement en Europe et en tout ou en partie pour le produit considéré. Il a été estimé que, dans les États membres de la Communauté où l'exportateur concerné possède des filiales importatrices, ces frais, dans la mesure où ils concernaient l'État membre et le produit en cause, devaient être considérés comme normalement supportés par les filiales de vente. Ils ont par conséquent été ajoutés aux coûts de ces dernières, sauf dans les cas où la société a pu montrer que, de par leur nature, ils devaient normalement être supportés par l'exportateur. En fait, tout autre traitement des frais en question créerait une discrimination entre les exportateurs susmentionnés et ceux dont les filiales ont payé directement l'ensemble des frais qu'ils supportent normalement.

(13) Dans un cas, on a constaté que les prix caf (coût, assurance, fret) inscrits dans les listages présentés par les filiales européennes d'une société étaient incorrects. Cette dernière a accepté que la Commission utilise les prix figurant dans la réponse écrite pour effectuer ses calculs par ordinateur.

(14) Un exportateur a demandé à la Commission d'exclure 34 % des reventes, par ses filiales installées dans la Communauté, de trois des cinq modèles vendus par ses soins au cours de la période d'enquête, faisant valoir que ces ventes portaient sur des stocks, puisque les modèles concernés n'ont pas été produits pendant ladite période. Se référant au règlement (CEE) n° 2423/88 et à des cas antérieurs, la Commisison a estimé que l'élément déterminant est la date de vente et non celle de production. En conséquence, elle n'a pu satisfaire à la demande.

(15) Après la publication du règlement de la Commission, un exportateur a demandé que les frais de publicité soient répartis sur une base autre que celle demandée dans la réponse initiale vérifiée par la Commission. Étant donné qu'il n'a pas été possible d'accepter une modification de la méthode de répartition d'une catégorie de frais à un stade aussi avancé de la procédure, ladite répartition a été globalement effectuée en fonction du chiffre d'affaires.

c) **Catégories d'acheteurs**

(16) Le Conseil confirme les conclusions de la Commission relatives au calcul des prix à l'exportation, figurant dans les considérants (19) à (22) du règlement de celle-ci, pour les exportateurs autres que ceux mentionnés ci-dessous.

(17) Quatre exportateurs (Yamaha, Sanyo, Pioneer, Matsushita) ont également fait valoir que leurs ventes à l'exportation s'adressaient à des catégories d'acheteurs (distributeurs) différentes de celles auxquelles les ventes s'adressaient sur le marché intérieur (en général des distributeurs et des détaillants et, parfois, des utilisateurs finals) et qu'il convenait d'en tenir compte.

(18) La Commission a donc examiné attentivement les fonctions des clients et vérifié si ces dernières se reflétaient, pour les marchés et le produit concernés, dans les quantités vendues et la structure des prix facturés. Elle a conclu que les ventes à l'exportation s'adressaient effectivement à des distributeurs.

E. VALEUR NORMALE

a) **Prix du marché intérieur**

(19) Pour la plupart des producteurs/exportateurs concernés par la procédure, la valeur normale a été généralement établie de la même manière qu'aux fins des conclusions provisoires, autrement dit sur

la base du prix moyen pondéré pratiqué sur le marché intérieur pour toutes les ventes à des acheteurs indépendants. Ces prix étaient nets de toutes remises et de tous rabais directement liés aux ventes de lecteurs de disques compacts.

(20) Un exportateur a fait valoir que la valeur normale établie pour ses ventes sur le marché intérieur devait tenir compte de la valeur d'achat de disques compacts qui, d'après lui, ont été fournis en guise de rabais sur le prix payé pour le produit considéré. Il a été établi que ces rabais en nature étaient directement liés aux ventes considérées. L'exportateur a demandé que la valeur d'achat effective de ces marchandises soit déduite du prix de vente sur le marché intérieur. Il a été établi que ces dernières ont été achetées par l'exportateur plusieurs années avant la période d'enquête. Par ailleurs, l'exportateur n'a pas fourni d'indications sur le prix qu'il aurait fallu payer si elles avaient été achetées au cours de ladite période, ni d'estimation de leur incidence sur la valeur marchande des lecteurs de disques compacts. La Commission a par conséquent estimé que l'incidence en question correspondait aux coûts de marchandises similaires achetées par l'exportateur au cours de la période d'enquête et a déduit ces derniers du prix de vente pratiqué sur le marché intérieur.

(21) Un exportateur coréen a fait valoir que ses ventes sur le marché intérieur ne devaient pas être utilisées comme base pour l'établissement de la valeur normale, puisque le volume de ses ventes était très faible et que ses prix de vente, très élevés, ne pouvaient être considérés comme reflétant la « situation générale des prix ». Le Conseil retient le point de vue de la Commission sur la valeur absolue des ventes, exposé dans le considérant (27) du règlement de celle-ci. La Commission a constaté que les prix en question ont bel et bien été facturés au cours d'opérations commerciales normales par l'exportateur concerné. En conséquence, elle n'a pu admettre l'argument avancé.

b) **Catégories d'acheteurs**

i) *Valeur normale optionnelle — OEM (« original equipment manufacturers »)*

(22) Des valeurs normales distinctes ont été établies pour les ventes aux OEM, puisqu'il a été admis que ces acheteurs remplissaient des fonctions manifestement distinctes de celles d'autres catégories d'acheteurs non liés et que ces différences de fonctions se reflétaient nettement, sur les marchés concernés, dans les quantités vendues et la structure des prix facturés.

ii) *Valeur normale optionnelle — vente de produits de marque*

(23) Le Conseil confirme les conclusions de la Commission figurant dans les considérants (29) à (31) du règlement de cette dernière, selon lesquelles, pour Sony, la valeur normale doit être établie sur la base des ventes de la société à des distributeurs non liés.

(24) Les quatre exportateurs visés au considérant (17) ci-dessus ont fait valoir qu'il fallait établir une distinction entre les diverses catégories de leurs premiers acheteurs indépendants. Ils ont notamment affirmé que des catégories particulières de clients non liés exerçaient des fonctions tout à fait différentes de celles d'autres catégories de clients non liés, que ces différences se reflétaient nettement dans le volume des ventes, ainsi que dans la politique et la structure des prix sur le marché, que ces catégories particulières de clients se trouvaient au stade commercial le plus approprié pour une comparaison avec les ventes à l'exportation et que la valeur normale calculée pour eux devait donc être établie de façon sélective sur la base de la moyenne pondérée des prix de leurs ventes auxdites catégories sur le marché intérieur.

(25) La Commission a effectué des compléments d'enquête sur place. Pour deux des exportateurs concernés (Yamaha et Sanyo), elle a constaté que les catégories particulières de clients non liés concernées (distributeurs indépendants pour Sanyo et détaillants indépendants pour Yamaha) exerçaient des fonctions distinctes de celles de toutes les autres catégories de clients non liés, puisque leurs ventes ne s'adressaient qu'à ces dernières, autrement dit aux détaillants et aux utilisateurs finals pour Sanyo et aux seuls utilisateurs finals pour Yamaha. Les sociétés Pioneer et Matsushita ont demandé que l'on utilise une valeur normale optionnelle établie sur la base de leurs ventes à des catégories particulières de clients qui, d'après elles, agissent en distributeurs lorsqu'elles achètent par l'intermédiaire de leur centrale d'achat et en détaillants lorsqu'elles revendent par l'intermédiaire de leur réseau de distribution. Pour ce qui est du produit concerné, il a été établi que les services d'achat en question, jouant le rôle de distributeur dans leurs rapports avec l'exportateur/le producteur en question, exerçaient des fonctions distinctes de celles de toutes les autres catégories de clients non liés.

(26) La Commission a également comparé les quantités vendues, la politique des prix et les prix facturés à ces catégories particulières de clients avec ceux facturés à d'autres catégories de clients non liés. Pour trois des exportateurs concernés, la comparaison a révélé de nettes différences de quantités vendues et de politique des prix, ainsi que l'existence d'une structure de prix cohérente reflétant les

différences de fonctions entre ces clients et d'autres clients indépendants. Pour ce qui est du quatrième exportateur (Sanyo), il a été possible d'établir une différence de quantités et même de politique des prix pour certains clients. Toutefois, au cours de la période d'enquête, aucune structure cohérente de prix n'a été décelée. Pour le produit concerné, Sanyo a semblé mener constamment une politique cohérente visant à facturer à des distributeurs indépendants des prix inférieurs à ceux réservés à d'autres catégories de clients indépendants. Néanmoins, la baisse des prix des modèles en cause au cours de la période d'enquête et l'accroissement du volume des ventes à des acheteurs autres que des distributeurs vers la fin de cette dernière ont plus que compensé l'incidence de cette politique, Au cours de la période d'enquête, les prix moyens facturés à des distributeurs indépendants ont par conséquent été plus élevés que ceux facturés à tous les autres clients.

(27) Compte tenu de ces éléments de preuve, la Commission a admis que, dans les cas de Yamaha, de Pioneer et de Matsushita, les ventes alléguées à des catégories particulières de clients ont été effectuées à un niveau commercial autre que celui des ventes adressées à d'autres catégories de clients. Elle a également admis que les ventes auxdites catégories particulières de clients sur le marché intérieur se situaient au niveau commercial le plus approprié pour une comparaison avec les ventes à l'exportation et que la valeur normale pour ces exportateurs devait donc être établie de façon sélective sur la base de la moyenne pondérée des prix de leurs ventes à ces catégories de clients indépendants sur le marché intérieur. Pour ce qui est de Sanyo, la Commission a conclu que, même s'il existait une différence de niveau commercial entre les distributeurs indépendants et les autres catégories de clients, cette dernière ne s'est pas traduite par une structure de prix claire pour le produit concerné au cours de la période d'enquête et ne peut donc justifier aucune approche autre que l'établissement de la valeur normale sur la base de la moyenne pondérée des prix facturés par la société à tous les clients indépendants sur le marché intérieur.

(28) Le Conseil confirme cette conclusion.

(29) Avant l'institution des droits provisoires, deux exportateurs ont fait valoir que la valeur normale établie pour eux sur la base de toutes les ventes à des clients indépendants sur le marché intérieur n'était pas comparable avec les prix à l'exportation en raison d'une différence de niveau commercial. Aucun élément de preuve supplémentaire n'ayant été fourni après l'institution desdits droits, le Conseil confirme les conclusions de la Commission concernant lesdits exportateurs, ainsi que celles figurant dans les considérants (33) à (35) du règlement de cette dernière.

c) **Prix de transfert**

(30) Il a été estimé qu'en l'espèce il ne serait pas approprié de tenir compte des prix de transfert entre sociétés liées ou filiales d'un exportateur dans l'établissement d'une valeur normale se référant aux prix du marché intérieur. Les valeurs normales ont par conséquent été établies sur la base des prix facturés pour les ventes effectuées à des acheteurs indépendants par le service commercial des producteurs ou leurs sociétés de ventes liées.

(31) Un exportateur a persisté à faire valoir que la valeur normale devait être déterminée sur la base des prix de transfert, la société productrice et ses filiales de ventes liées ne constituant pas une entité économique, et que l'article 2 paragraphe 7 du règlement (CEE) n° 2423/88 devrait être appliqué à ses prix de transfert. Néanmoins, aucun élément de preuve ou argument nouveau n'a été fourni. Le Conseil, pour les raisons exposées dans les considérants (38) à (40) et (43) à (44) du règlement de la Commission, confirme les conclusions de cette dernière, figurant dans les considérants (41) et (45) dudit règlement.

F. VALEUR CONSTRUITE

(32) Dans les cas où, au cours de la période de référence, les modèles comparables à ceux vendus à l'exportation n'ont fait l'objet d'aucune vente ou ont été vendus en quantités insuffisantes, ou encore lorsque les ventes ne se sont pas révélées rentables, la Commission a déterminé la valeur normale sur la base de la valeur construite.

(33) Les valeurs construites ont été obtenues en additionnant tous les coûts, tant fixes que variables, se rapportant aux matériaux et à la fabrication dans le pays d'origine, augmentés des frais de ventes, des dépenses administratives et d'autres frais généraux, ainsi que d'un montant raisonnable pour la marge bénéficiaire. Les répartitions de coûts nécessaires ont généralement été faites sur la base du chiffre d'affaires total réalisé grâce à la vente de lecteurs de disques compacts, figurant dans la dernière comptabilité vérifiée des exportateurs. Ce n'est que dans les cas où la Commission a été convaincue qu'une autre méthode serait plus appropriée que celle-ci a été utilisée.

(34) En cas d'absence ou d'insuffisance de ventes (c'est-à-dire moins de 5 % de la quantité exportée) sur le marché intérieur, les montants utilisés dans le calcul des valeurs construites au titre des frais de ventes, des dépenses administratives, des frais généraux et des bénéfices ont été les moyennes pondérées des dépenses supportées et des bénéfices réalisés par le même producteur ou exportateur pour ses autres modèles rentables vendus sur le marché intérieur. En l'absence de ventes d'autres modèles, ils ont été calculés sur la base de la moyenne pondérée des dépenses supportées et des bénéfices réalisés par tous les autres producteurs et exportateurs pour les ventes sur le marché intérieur de modèles rentables de lecteurs de disques compacts.

(35) Lorsque les ventes d'un modèle réalisées par un producteur ou un exportateur sur le marché intérieur n'ont entraîné aucun bénéfice mais ont été effectuées en quantité suffisante, les montants retenus pour les frais de vente, les dépenses administratives et les frais généraux dans le calcul de la valeur construite ont été ceux des ventes dudit producteur/exportateur sur le marché intérieur, le bénéfice étant représenté par la moyenne pondérée des profits réalisés sur les ventes d'autres modèles rentables sur le marché intérieur ou, en l'absence de ces dernières, calculé en fonction du bénéfice moyen pondéré d'autres exportateurs.

(36) La valeur normale construite concernant les sociétés pour lesquelles une valeur normale optionnelle a été utilisée a été calculée à partir des frais de vente, des dépenses administratives, des frais généraux et des bénéfices déterminés pour les ventes à la catégorie de clients sur la base de laquelle la valeur normale optionnelle a été établie. Deux des exportateurs ont présenté des frais de vente, des dépenses administratives et des frais généraux calculés sur la base d'une répartition autre que celle reposant directement sur le chiffre d'affaires, sans justifier suffisamment les méthodes proposées aux yeux de la Commission. Pour eux, la Commission a réparti les frais en question en fonction du chiffre d'affaires.

(37) L'exportateur coréen visé au considérant (21) a également fait valoir que, pour la construction des valeurs normales, la Commission ne devrait pas appliquer le bénéfice moyen réalisé sur ses ventes rentables, puisque les quantités, bien qu'excédant 5 % des ventes à l'exportation, étaient faibles en valeur absolue et que, par conséquent, le bénéfice réalisé était peu fiable et inadéquat pour la détermination de la valeur normale. Il a toutefois été estimé que la faible valeur absolue des ventes réalisées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales ne pouvait, en tant que telle, suffire pour justifier l'utilisation d'une méthode de calcul des bénéfices autre que la méthode générale décrite dans le considérant (35).

(38) Un autre exportateur coréen a demandé que les frais de vente, les dépenses administratives, les frais généraux et les bénéfices liés à ses ventes de produits autres que les lecteurs de disques compacts sur le marché intérieur soient utilisés au lieu de la moyenne des frais de vente, des dépenses administratives, des frais généraux et des bénéfices de tous les autres exportateurs coréens, pour l'établissement de la valeur normale. Une telle méthode serait incompatible avec les dispositions de l'article 2 paragraphe 3 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, puisque l'on disposait de données adéquates sur les frais de vente, les dépenses administratives, les frais généraux et les bénéfices moyens de tous les autres exportateurs coréens.

(39) Deux exportateurs ont également fait valoir que l'utilisation, dans le calcul de la valeur normale construite pour des OEM, d'un taux de bénéfice égal à 30 % de celui réalisé sur les ventes de produits de marque ne cadrait pas avec la marge forfaitaire de 5 % appliquée antérieurement par la Commission. Celle-ci a toutefois estimé que, dans une société donnée, il existe nécessairement un rapport entre les dépenses et les bénéfices liés aux ventes des modèles de la marque de cette dernière et ceux liés aux ventes de modèles d'OEM [voir le considérant (40) ci-dessous]. Elle a par ailleurs jugé qu'un taux de bénéfice égal à 30 % de celui réalisé sur les ventes des produits portant la marque de la société constitue une estimation raisonnable pour refléter les différences qui auraient pu exister entre les prix des produits portant la marque de la société et ceux d'OEM, si les ventes de ces derniers avaient eu lieu sur le marché coréen. Le fait que la Commission ait jugé opportun d'utiliser un pourcentage forfaitaire dans des procédures antérieures n'est pas incompatible avec l'adoption, par cette dernière, d'une méthode spécifique jugée plus précise pour un produit donné. En outre, le taux précité donne, pour le marché coréen, une marge bénéficiaire plus favorable aux exportateurs n'ayant réalisé aucune vente sur le marché intérieur que le taux forfaitaire utilisé par la Commission dans des procédures antérieures.

(40) Un exportateur coréen a demandé que, dans le calcul des valeurs normales construites pour des OEM, l'on utilise la marge forfaitaire de 30 % des bénéfices moyens réalisés par les exportateurs coréens sur les ventes de produits de marque et non le taux de 30 % des bénéfices réalisés par lui-même sur les ventes de produits de sa propre marque. La Commission estime que le lien entre les bénéfices d'OEM et ceux liés aux produits de marque doit d'abord être établi au niveau de chaque exportateur si la société concernée vend des produits de sa propre marque sur le marché intérieur. En effet, une société qui peut approvisionner un marché en réalisant d'importants bénéfices essaiera normalement de tirer parti de ces derniers au lieu de fournir, avec une faible marge bénéficiaire, un client OEM qui deviendrait en fait un concurrent. En conséquence, il ne peut être fait référence aux bénéfices d'autres exportateurs, comme indiqué à l'article 2 paragraphe 3 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, que si l'exportateur concerné ne vend aucun produit de sa propre marque sur le marché intérieur.

G. COMPARAISON

(41) Aux fins d'une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation, il a été dûment tenu compte, par le biais d'ajustements de ces deux facteurs, réalisés conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphes 9 et 10 du règlement (CEE) n° 2423/88, des différences affectant la comparabilité des prix, telles que les différences de caractéristiques physiques, d'imposition à l'exportation et d'impôts indirects, mais aussi les différences

de frais de vente, lorsqu'il a été possible de démontrer de manière satisfaisante l'existence d'un rapport entre ces dernières et les ventes considérées.

(42) La société Sony a demandé un ajustement pour les salaires des vendeurs travaillant dans son service de vente d'appareils « audio » sur le marché intérieur. Ledit service ne vend des lecteurs de disques compacts que par l'intermédiaire de distributeurs indépendants et de filiales de vente. La société a affirmé ne pas avoir besoin de vendeurs pour réaliser des ventes auprès de ses filiales de vente liées. Selon elle, ces derniers ne peuvent s'adresser qu'à des distributeurs indépendants. Néanmoins, la Commission n'a reçu aucun élément de preuve qui indiquerait l'existence d'une différence entre les distributeurs indépendants et les filiales de vente, pour ce qui est de leur fonction de distribution et de leurs rapports professionnels avec la société Sony, et qui pourrait justifier l'argument de cette dernière, selon lequel des vendeurs ne sont pas nécessaires pour les filiales de vente mais le sont pour les distributeurs indépendants. En conséquence, la demande n'a pu être retenue.

(43) En ce qui concerne la rémunération des vendeurs, plusieurs exportateurs ont continué à demander des ajustements pour des coûts salariaux concernant à la fois des vendeurs et des membres du personnel autres que des vendeurs, c'est-à-dire des personnes qui ne sont pas engagées entièrement dans des activités de vente. Le montant de l'ajustement accordé a donc été évalué dans chaque cas sur la base des données disponibles.

(44) Sony a demandé, pour des dépenses de garantie et d'entretien supportées par des sociétés d'entretien liées, un ajustement plus conséquent équivalant au montant total du coût des marchandises figurant dans leur compte de pertes et profits. Le montant en question n'a pu être retenu en entier, les pièces de rechange achetées par les sociétés d'entretien ayant été vendues par Sony. Les frais généraux et les bénéfices, ainsi que d'autres frais non liés aux ventes de lecteurs de disques compacts, ont été incorporés dans le montant de l'ajustement demandé et aucun ajustement autre que celui déjà accordé au stade du droit provisoire n'a été accepté.

(45) Funai a demandé, pour le fret, l'assurance et les conditions de crédit, des ajustements calculés sur une base autre que celle utilisée pour les frais de vente, les dépenses administratives et les frais généraux inscrits dans le coût de production, ce qui aurait entraîné un dépassement des montants inclus dans lesdits frais et dépenses. En conséquence, ces derniers ont été corrigés de manière qu'il soit tenu compte de la totalité des dépenses liées au fret, à l'assurance et au crédit, et les ajustements demandés ont ensuite été accordés.

(46) La demande d'ajustement de Teac a été rejetée, la société n'ayant pas présenté de chiffres clairs pouvant être utilisés tels quels ou servir de base pour l'évaluation du montant des dépenses pour lesquelles elle demandait des ajustements.

H. MARGE DE DUMPING

(47) Les valeurs normales ont été comparées avec les prix à l'exportation, transaction par transaction. L'examen des faits montre que les lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de Corée du Sud ont fait l'objet de pratiques de dumping de la part de tous les exportateurs inclus dans l'enquête, la marge de ce dumping étant égale à la différence entre la valeur normale établie et le prix à l'exportation dans la Communauté.

(48) Les marges de dumping variaient selon les exportateurs, leurs niveaux moyens pondérés étant les suivants :

Exportateurs japonais :

	%
Nippon Columbia Co. Ltd (Denon), Tokyo :	17,02
Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka :	8,95
Kenwood Corporation, Tokyo :	23,34
Lux Corporation, Tokyo / Alpine Electronics inc., Tokyo :	1,54
Marantz Japan Inc., Tokyo :	2,29
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka :	26,31
Onkyo Corporation, Osaka :	8,57
Pioneer Electronic Corporation, Tokyo :	26,32
Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka :	26,58
Sony Corporation, Tokyo :	10,17
Teac Corporation, Tokyo :	18,34
Victor Company of Japan (JVC), Tokyo :	17,99
Nippon Gakki Corporation (Yamaha), Hamamatsu :	27,58

Exportateurs coréens :

Inkel Corporation, Séoul :	14,49
Goldstar Co. Ltd, Séoul :	26,11
Samsung Electronics Co. Ltd, Séoul :	10,73
Haitai Electronics Co. Ltd, Séoul :	19,42

(49) En ce qui concerne les sociétés qui n'ont pas coopéré pleinement avec la Commission au cours de l'enquête préliminaire (Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp et Toshiba), aucun élément nouveau n'est survenu jusqu'à l'examen final des faits. En conséquence, le Conseil a confirmé qu'il serait opportun que les conclusions définitives concernant ces dernières soient établies sur la base des données disponibles, conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 7 point b) du règle-

ment (CEE) n° 2423/88. À ce propos, il a été estimé que les résultats de l'enquête de la Commission constituaient la base la plus appropriée pour la détermination de la marge de dumping.

(50) En ce qui concerne Chou-Denki, les informations fournies tant par la société que par d'autres exportateurs ont permis de calculer une marge de dumping de 17,82 %.

(51) En ce qui concerne Toshiba et Sharp, les informations envoyées par les plaignants et les parties concernées ont permis de calculer les marges de dumping suivantes :

Toshiba :	31 %
Sharp :	32 %

(52) Pour Hitachi et NEC, les informations disponibles n'ont pas permis de calculer les marges de dumping.

(53) Il a été estimé, conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, que l'on permettrait d'éluder le droit et encouragerait la non-coopération en admettant que la marge de dumping établie pour les deux exportateurs précités, pour ceux qui n'ont pas répondu au questionnaire de la Commission ou ne se sont pas fait connaître de quelque autre façon et pour ceux qui se sont fait connaître après l'institution du droit provisoire, soit inférieure à la marge de dumping la plus élevée établie pour tout exportateur ayant entièrement ou partiellement coopéré à l'enquête. En conséquence, il a été jugé opportun d'utiliser une marge de dumping de 26,11 % pour les exportateurs coréens et de 32 % pour les exportateurs japonais.

(54) Le Conseil a également examiné le problème des sociétés ayant commencé à exporter leurs propres lecteurs de disques compacts vers la Communauté après la période d'enquête ou s'apprêtant à le faire. Il a conclu que l'application d'une marge de dumping inférieure aux marges les plus élevées déterminées permettrait d'éluder le droit. Il note toutefois que la Commission est prête à entamer une procédure de réexamen dès que la société exportatrice pourra lui montrer, éléments de preuve suffisants à l'appui, qu'elle n'a pas exporté vers la Communauté au cours de la période d'enquête, qu'elle n'a entamé ses exportations qu'après cette dernière et qu'elle n'est ni apparentée ni liée à l'une des sociétés soumises à la présente enquête.

I. PRÉJUDICE

(55) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a constaté que l'industrie communautaire des lecteurs de disques compacts avait subi un préjudice important. Cette constatation reposait essentiellement sur l'accroissement de la part de marché des exportateurs coréens et japonais, sur les écarts de prix et la sous-cotation, sur la pression exercée sur les prix par lesdits exportateurs et sur l'évolution du compte de pertes et profits des plaignants.

a) Évolution du marché communautaire et des parts de marché des importations en dumping

i) *Taille du marché communautaire*

(56) La taille du marché communautaire au niveau des ventes à des négociants correspond à la somme des importations vers la Communauté et de la production de cette dernière, diminuée du volume total des exportations communautaires.

(57) Les informations complémentaires envoyées à la Commission confirment les conclusions provisoires de cette dernière, selon lesquelles le marché communautaire des lecteurs de disques compacts concerné par la procédure a connu un accroissement très rapide. De l'indice 100 en 1984, celui-ci est passé aux indices 350 en 1985, 1 193 en 1986 et 1 337 en 1987.

(58) Certains exportateurs japonais ont fait valoir qu'il convenait également de tenir compte, dans les calculs, des stocks de leurs importateurs liés et des stocks de l'industrie communautaire. Toutefois, on a constaté que, pour le produit concerné, les stocks de l'industrie communautaire appartenaient essentiellement à leurs filiales de vente dans les États membres. La méthode d'évaluation décrite dans le considérant (56) a par conséquent fourni une estimation raisonnable de la taille du marché au niveau des ventes à des négociants liés et indépendants (distributeurs nationaux, gros détaillants).

ii) *Volumes et parts de marché des importations effectuées en dumping en provenance du Japon et de Corée du Sud*

I. Volume et part de marché des importations en dumping en provenance du Japon

(59) Les importations de lecteurs de disques compacts en provenance du Japon, visées par la procédure, se sont chiffrées à 97 924 unités en 1984, à 528 912 unités en 1985, à environ 1 467 400 unités en 1986 et à environ 2 094 500 unités en 1987. Au cours de la période d'enquête de (mai 1986 à juin 1987), elles se sont élevées à environ 1 615 400 unités.

(60) Lorsque les producteurs japonais ont commencé à exporter des lecteurs de disques compacts vers la Communauté, en 1984, ils ont obtenu une part du marché communautaire inférieure à 50 %. En 1985, cette dernière a atteint environ 68 %, et près de 70 % en 1987.

II. Volume et part de marché des importations en dumping en provenance de Corée du Sud

(61) Les importations de lecteurs de disques compacts en provenance de Corée du Sud se sont chiffrées à 12 unités en 1984, à 1 526 unités en 1985, à 33 934 unités en 1986 et à 148 352 unités en 1987. Au cours de la période d'enquête, elles se sont élevées à 89 478 unités.

(62) Lorsque les producteurs coréens ont commencé à exporter des lecteurs de disques compacts vers la Communauté, en 1985, ils ont obtenu une part du marché communautaire inférieure à 1 %. En 1986, cette dernière est passée à environ 1,5 %, et à près de 5 % en 1987.

III. Part de marché des importations en dumping en provenance du Japon et de Corée du Sud

(63) La part de marché globale des exportateurs concernés, qui était inférieure à 50 % en 1984, a atteint environ 70 % en 1985 et à peu près 80 % en 1987.

iii) *Volume et part de marché de l'industrie communautaire*

(64) La production de lecteurs de disques compacts de la Communauté est passée d'un indice 100 en 1984 à un indice 789 en 1986, avant de tomber à 552 en 1987. L'accroissement est de loin inférieur à celui du marché [voir le considérant (57)].

(65) Sur la base des quantités vendues, il a été estimé que la part de marché est tombée de plus de 50 % en 1984 à moins d'un tiers en 1985. En 1986, elle a légèrement augmenté par rapport à 1985. En 1987, elle a fortement chuté, jusqu'à environ 18 % du marché communautaire.

iv) *La capacité de production, l'utilisation des capacités et les stocks*

(66) La Commission a constaté que la capacité de production effective est passée d'un indice 100 en 1984 à un indice 767 en 1987, mais que le taux d'utilisation a diminué d'environ 25 % entre 1983 et 1987.

(67) Les stocks sont également passés d'un indice 100 en 1984 aux indices 133 en 1985 et 1 633 en 1986. Bien que les producteurs communautaires n'aient pas accru leur capacité de production pour 1987, le taux d'utilisation, de plus de 50 % en 1986, est tombé à moins de 40 % en 1987 et la progression des exportations (indice 100 en 1984, et 755 en 1987) n'a pu inverser la tendance.

b) **Écarts de prix, sous-cotation et pression sur les prix**

(68) Après réception d'une plainte d'un exportateur coréen concernant l'évaluation des écarts de prix, la Commission a également comparé les prix des producteurs communautaires avec ceux des exportateurs coréens, facturés lors de ventes à des sociétés OEM dans la Communauté. Sept modèles coréens ont été comparés avec les modèles d'OEM les plus comparables fabriqués dans la Communauté. Les comparaisons ont montré que les sept modèles coréens ont été vendus à des prix inférieurs de 28,6 à 36 % à ceux des modèles comparables communautaires, la sous-cotation allant de 49,84 % à 55,04 %, lorsque la comparaison tenait compte des prix indicatifs.

(69) Un exportateur coréen a fait valoir que pour évaluer les écarts de prix la Commission devait procéder à des ajustements qui tiennent compte des différences de caractéristiques physiques. Néanmoins, aucune donnée n'a été fournie pour quantifier ces dernières. Les écarts de prix établis pour les ventes de l'exportateur en question à des OEM étaient de 28,6 % et la sous-cotation, de 49,84 %. Pour les exportations de produits de sa propre marque, les pourcentages atteignaient respectivement 19,72 % et 44,51 %. Même en tenant compte de l'intégralité de la différence de coûts de fabrication en guise d'ajustement, les écarts de prix et la sous-cotation seraient respectivement de 11,5 % et 37,83 %, pour les exportations de produits destinés à des OEM, et à 5,01 % et 35,73 %, pour les exportations de produits sous la propre marque de l'exportateur.

(70) Aucun élément de preuve ou argument nouveau n'a été présenté à propos des écarts de prix, des sous-cotations et des pressions sur les prix résultant des importations effectuées en dumping.

c) **Rentabilité et emploi**

(71) Dans son règlement, la Commission a constaté que l'industrie communautaire a enregistré de graves pertes financières au cours de la période de référence [considérant (100)]. Aucun élément de preuve ou argument nouveau n'a été présenté à propos des conclusions de la Commission relatives à la rentabilité de l'industrie communautaire et à l'emploi dans la Communauté [considérant (101)].

d) **Conclusion**

(72) Ces raisons, ainsi que celles énoncées dans les considérants (83) à (101) du règlement de la Commission, ont amené le Conseil à estimer que l'industrie communautaire, dont la position sur le marché et les résultats financiers sont de plus en plus défavorables, subit un préjudice important.

J. RELATION DE CAUSALITÉ ENTRE LE PRÉJUDICE ET LES IMPORTATIONS EN DUMPING

(73) Dans les considérants (104) et (105) de son règlement, la Commission a conclu qu'il fallait analyser cumulativement l'incidence des exportations des divers exportateurs et celle des importations coréennes et japonaises. Dans les considérants (106)

à (120), elle a également conclu que l'incidence des importations en dumping de lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de Corée, prises séparément, devaient être considérées comme causant un préjudice important à l'industrie communautaire.

a) **Cumul**

(74) Plusieurs exportateurs coréens ont persisté à faire valoir que l'incidence des exportations coréennes et celle des exportations japonaises ne devaient pas être examinées cumulativement. Compte tenu de la concurrence existant entre les lecteurs de disques compacts coréens et les japonais, mais aussi entre ceux-ci et la production communautaire, de l'importance du volume et des parts de marché des exportations coréennes et des autres motifs exposés dans le considérant (105) du règlement de la Commission, le Conseil confirme les conclusions de la Commission en la matière.

(75) Plusieurs exportateurs ont continué à affirmer que la Commission n'est pas parvenue à démontrer les effets préjudiciables des pratiques de dumping de chaque exportateur. Le Conseil ne peut toutefois admettre cet argument. Fidèle à son point de vue adopté dans des affaires précédentes et se référant à la jurisprudence de la Cour de justice, il estime que les effets préjudiciables des importations en dumping de produits provenant des divers exportateurs concernés doivent être évalués ensemble.

b) **Prix de dumping, parts de marché et rentabilité**

(76) Aucun argument nouveau n'a été présenté à l'encontre des conclusions de la Commission relatives au rapport entre les prix de dumping, les parts de marché et la rentabilité de l'industrie communautaire.

c) **Autres facteurs**

(77) Un exportateur a continué à faire valoir que l'industrie communautaire a pris de mauvaises décisions commerciales en ramenant ses prix à un niveau inférieur au coût de production et en constituant des stocks beaucoup plus importants que ceux de ses concurrents japonais.

(78) La politique des prix de l'industrie communautaire visait à défendre les parts de marché face aux pressions exercées sur les prix par les importations effectuées en dumping. Cette politique ne peut être considérée comme une mauvaise décision sur le plan commercial. En ce qui concerne les stocks, l'industrie communautaire a fait valoir que des stocks plus importants s'étaient constitués après le début des pratiques de dumping des exportateurs japonais, qui ont affecté les ventes et les parts de marché de l'industrie communautaire. En conséquence, la constitution de stocks ne peut être imputée à de mauvaises décisions de politique commerciale.

(79) Certains exportateurs ont affirmé que la perte de parts de marché enregistrée par l'industrie communautaire résulte de la tendance des consommateurs à s'équiper en matériel de haute fidélité, y compris les lecteurs de disques compacts, sous forme d'ensembles offrant toutes les caractéristiques et les possibilités requises d'un système sonore. Selon eux, bon nombre de consommateurs achetant des appareils de haute fidélité de la même marque que ceux qu'ils possèdent déjà, même s'ils ne s'équipent pas complètement d'équipements en une fois, la part de marché des lecteurs de disques compacts aurait tendance à atteindre le niveau de celle d'autres produits de haute fidélité et celle de l'industrie communautaire devrait se réduire au profit des producteurs bien implantés sur le marché grâce à leur gamme complète d'appareils de haute fidélité.

(80) Un des exportateurs a fait valoir que le repli des prix japonais à l'exportation ne résultait pas de pratiques de dumping mais d'une réduction des coûts de fabrication des lecteurs de disques compacts et a fourni certains éléments de preuve montrant que ses propres prix à l'exportation ont moins diminué que ses coûts de fabrication.

(81) En ce qui concerne les arguments concernant l'évolution des prix et l'attitude du consommateur, il est clair que, dans un marché complexe tel que le marché communautaire des lecteurs de disques compacts, le niveau général des prix peut tomber rapidement pour des raisons autres qu'un dumping [voir le considérant (83) du règlement de la Commission] et que l'évolution des parts de marché résulte de facteurs complexes qui dépendent du consommateur et ne sont pas nécessairement liés au seul prix [voir le considérant (108) du règlement de la Commission].

(82) Toutefois, le problème est de savoir si l'évolution normale du marché a été affectée par les pratiques de dumping des exportateurs coréens et japonais et si ces dernières ont occasionné un préjudice à l'industrie communautaire. À cet égard, les résultats de l'enquête de la Commission montrent nettement l'existence d'un lien entre l'accroissement des exportations en dumping et la réduction de la part de marché, de l'utilisation des capacités et de la rentabilité de l'industrie communautaire.

(83) En outre, en ce qui concerne l'évolution des prix, la Commission a constaté, sur la base des éléments de preuve fournis par l'industrie communautaire, qu'en avril/mai 1986 les prix des modèles japonais ont diminué plus rapidement que le prix moyen des modèles communautaires. L'industrie communautaire a partiellement réagi à la perte de ses parts de marché en baissant ses propres prix, ce qui, dans

la plupart des cas, a amené ces derniers en deçà des coûts de production et entraîné des pertes. Aucun élément de preuve ni argument n'a été présenté à l'encontre de cette conclusion.

(84) Pour ce qui est de la preuve de l'existence d'une relation entre les prix à l'exportation et les coûts de fabrication, le Conseil estime que ladite relation, chez un exportateur, ne suffit pas, en l'espèce, à expliquer la baisse générale des prix visée plus haut. En outre, même les éléments de preuve fournis par l'exportateur n'expliquent pas pourquoi les prix à l'exportation japonais ont diminué plus rapidement en avril/mai 1986.

d) **Conclusion**

(85) Le Conseil estime que, même si l'industrie communautaire est vraiment confrontée à des difficultés en partie imputables à des causes autres qu'un dumping, les difficultés résultant des importations en dumping doivent en soi être considérées comme un préjudice important.

(86) En conclusion, le Conseil confirme les constatations de la Commission, selon lesquelles le volume des importations en dumping, leur pénétration sur le marché et les prix auxquels les lecteurs de disques compacts ont été vendus dans la Communauté ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

K. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

(87) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a examiné l'intérêt général de la Communauté, les intérêts de l'industrie communautaire des lecteurs de disques compacts, ceux des consommateurs et des utilisateurs finals, ainsi que ceux d'autres industries et parties intéressées (producteurs de disques compacts, musiciens, artistes, etc.). Pour les raisons exposées dans les considérants (121) à (137) de son règlement, elle a conclu que, tout bien considéré, la préservation des intérêts de la Communauté appelait la protection de l'industrie communautaire.

(88) Outre les conclusions de la Commission concernant l'intérêt des consommateurs [voir les considérants (134) à (136) du règlement de la Commission], les éléments de preuve dont dispose cette dernière confirment que l'institution de droits ne devrait pas avoir d'importantes répercussions négatives sur la gamme et les prix des lecteurs de disques compacts offerts au consommateur, et ce d'autant moins qu'au minimum huit des sociétés japonaises ayant coopéré à la procédure et représentant, au cours de la période d'enquête, 89,95 % des exportations de ces dernières, produisent déjà des lecteurs de disques compacts dans des entreprises implantées dans la Communauté ou ont annoncé leur intention de le faire.

(89) Aucun argument nouveau n'a été présenté à propos de l'intérêt communautaire. En conséquence, pour les raisons susmentionnées et celles exposées dans les considérants (121) à (137) du règlement de la Commission, le Conseil conclut que la Communauté a tout intérêt à ce qu'il soit mis fin au préjudice dû aux pratiques de dumping et à ce que l'industrie communautaire bénéficie d'une protection contre les importations de lecteurs de disques compacts effectuées en dumping à partir du Japon et de la Corée.

L. DROIT

a) **Montants du droit**

(90) Pour éliminer le préjudice subi par les producteurs communautaires, le droit devrait permettre à ces derniers d'éliminer leurs pertes et de réaliser un bénéfice suffisant sur leurs ventes en leur donnant la possibilité d'accroître sensiblement le prix de vente de leurs propres lecteurs de disques compacts sans perdre et peut-être même en regagnant leurs parts de marché dans la Communauté.

i) *Méthode de calcul*

(91) La méthode de calcul a été expliquée dans les considérants (140) à (149) du règlement de la Commission. À la lumière des commentaires reçus par les parties concernées, trois éléments ont changé. Tout d'abord, en ce qui concerne l'argument des producteurs communautaires selon lequel une marge bénéficiaire de 15 % leur serait nécessaire pour être compétitifs, compte tenu de tous les facteurs économiques pertinents, des éléments de preuve fournis en la matière et de l'absence de tout commentaire de fond des exportateurs, il a été décidé de considérer un bénéfice de 12 % comme approprié. Ensuite, les calculs qui, aux fins du règlement instituant le droit provisoire, avaient été limités à des OEM et au seul marché allemand pour les ventes de produits de marque, ont été étendus de manière à englober également les ventes de ces derniers produits sur les marchés français et britannique. Enfin, après avoir reçu une demande dûment justifiée, la Commission a accepté, pour un exportateur, de majorer les prix à l'exportation facturés à des distributeurs indépendants d'un montant spécifique et non de la marge moyenne de 25,86 % appliquée aux autres exportateurs.

ii) *Arguments de l'industrie communautaire*

(92) L'industrie communautaire a fait valoir que, pour supprimer le préjudice, l'élimination des pertes et la restauration de la rentabilité ne pouvaient suffire. Selon elle, la récupération des parts de marché perdues et les frais de recherche et développement, de publicité, de distribution et d'investissement nécessaires devraient également être pris en compte dans le calcul du montant du droit requis pour éliminer le préjudice. À cet effet, elle a demandé que la marge bénéficiaire de l'industrie communautaire soit de 25 %.

(93) Le Conseil admet que, en cas de pertes de parts de marché aussi importantes que celles subies par l'industrie communautaire des lecteurs de disques compacts, il pourrait être opportun, pour éliminer le préjudice, de tenir compte des coûts supplémentaires que doit supporter cette dernière pour récupérer ses parts de marché. Toutefois, vu les circonstances particulières de la présente procédure et la situation du marché communautaire des lecteurs de disques compacts, il a été conclu que cette demande ne pouvait être satisfaite pour deux raisons principales. Tout d'abord, aux yeux de la Commission, l'industrie communautaire n'a pas suffisamment chiffré les frais supplémentaires en question. Ensuite, comme le niveau de préjudice établi pour l'industrie communautaire de lecteurs de disques compacts était très élevé, les résultats des calculs montrent que pour la quasi-totalité des gros exportateurs, les droits équivalent aux marges de dumping établies. Une augmentation supplémentaire des bénéfices de l'industrie communautaire ne toucherait que quelques petits producteurs occupant des segments spécialisés du marché et occasionnant un préjudice limité. On ne peut donc supposer que cette augmentation entraînera un accroissement des parts de marché de l'industrie communautaire.

iii) *Arguments des exportateurs*

(94) Plusieurs exportateurs ont fait valoir que leurs ventes n'occasionnaient aucun préjudice à l'industrie communautaire, une partie ou l'ensemble de leurs modèles de lecteurs de disques compacts étant vendus à des prix supérieurs à ceux des modèles communautaires comparables.

(95) Pour apprécier le bien-fondé de ces arguments, le Conseil a examiné les constatations et les conclusions de la Commission en ce qui concerne les rapports entre les prix des modèles de lecteurs de disques compacts importés et les prix et parts de marché de l'industrie communautaire.

(96) Dans le considérant (11) de son règlement, la Commission a établi que tous les modèles de lecteurs de disques compacts autonomes possèdent un degré élevé d'interchangeabilité du point de vue du consommateur. Dans les considérants (91), (92) et (143) à 145), elle a estimé que cette interchangeabilité atteint son degré le plus élevé lorsque les caractéristiques physiques des modèles concernés sont suffisamment similaires. En d'autres termes, elle a jugé que l'effet préjudiciable d'un modèle de lecteur de disques compacts importé en dumping se répercute avant tout sur les modèles communautaires les plus similaires directement concurrencés, au niveau du consommateur, par le modèle importé. En outre, dans les considérants (108), (109), (115) et (116) de son règlement, elle a constaté qu'il existait un rapport entre les prix et parts de marché de modèles en concurrence directe et que l'industrie communautaire devait défendre ses parts de marché non seulement contre des écarts de prix mais aussi contre une baisse générale des prix des modèles concurrençant directement les siens. Le Conseil a estimé que les exportateurs visés au considérant (94) n'ont pas présenté d'arguments ni d'éléments de preuve suffisants pour modifier les constatations et conclusions de la Commission. Dans ces conditions, leurs arguments on dû être rejetés, puisqu'ils ne tiennent pas compte des considérations qui précèdent.

(97) Plusieurs exportateurs ont fait valoir que le groupe de modèles directement concurrents, défini par l'expert visé dans le considérant (92) du règlement de la Commission, n'était pas satisfaisant. De nouveaux critères et/ou une nouvelle pondération des critères utilisés par l'expert ont été proposés après l'institution des droits provisoires. Dans certains cas, après notification finale de l'intention de la Commission d'adopter des mesures définitives, conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88, divers groupes de modèles ont été proposés.

(98) La Commission rappelle que l'expert a été choisi en accord avec tous les exportateurs concernés, que ce dernier a comparé les modèles sur la base de critères objectifs appliqués par la suite à toutes les sociétés visées par la présente procédure, que les exportateurs concernés ont eu suffisamment l'occasion de formuler leurs observations sur ces critères et leur pondération et que celles-ci ont été prises en considération. Comme la comparaison de modèles est un exercice complexe nécessitant la participation d'un expert extérieur, la Commission, dans les cas où d'autres groupes de modèles étaient proposés, a tout d'abord calculé l'incidence du taux du droit de l'exportateur concerné. Dans les cas où le niveau du préjudice, calculé sur la base de la comparaison effectuée par la Commission, était supérieur à la marge de dumping établie pour un exportateur et le demeurait lorsque le calcul était effectué sur la base de la comparaison que celui-ci proposait, la Commission n'a pas jugé opportun de déterminer si la demande était fondée ou non. Dans un cas seulement, cette dernière pouvait avoir une incidence sur le montant du droit. Dans ce cas précis, il a fallu rejeter la demande, l'exportateur concerné ayant proposé une autre pondération des critères utilisés par l'expert sans la justifier suffisamment aux yeux de la Commission.

(99) Enfin, certains exportateurs ont demandé que, dans le calcul du montant du droit nécessaire à l'élimination du préjudice, des ajustements soient effectués pour les différences de caractéristiques physiques entre les modèles communautaires et les modèles importés.

(100) Il a tout d'abord été estimé que ces groupes de modèles résultaient des critères et pondérations de la méthode générale appliqués par l'expert. Par conséquent, personne n'a présenté d'élément de preuve montrant que la méthode générale appliquée a entraîné, en moyenne, une surestimation ou une sous-estimation importante des caractéristiques et des qualités des modèles des exportateurs en ayant exporté un grand nombre vers la Communauté, même s'il existait de nettes différences physiques entre les modèles comparés. En outre, la méthode appliquée par la Commission implique que l'ajustement, pour avoir une incidence sur le droit, devrait se faire au niveau des prix de vente des modèles importés. Une telle modification des prix ne se répercuterait que sur la base de calcul du taux d'augmentation visé dans le considérant (145) du règlement de la Commission. La différence obtenue serait faible et certainement insuffisante pour entraîner une modification des taux de droits de tous les exportateurs visés dans les considérants (105) et (106) ci-dessous. Enfin, pour tous les exportateurs ayant demandé une autre comparaison de modèles, sauf celui visé dans le considérant (98) ci-dessus, le calcul effectué par la Commission sur la base de la comparaison qu'ils avaient proposée a abouti à un résultat supérieur à leur marge de dumping.

(101) Dans le cas des trois sociétés visées dans les considérants (50) et (51), les éléments de preuve disponibles n'ont pas suffi pour permettre un calcul spécial du montant du droit nécessaire à l'élimination du préjudice. Il a par conséquent été jugé opportun que le droit les concernant soit établi au niveau de la marge de dumping.

b) **Conclusion**

(102) Le Conseil conclut que, sur la base de la méthode de calcul du seuil de préjudice décrite dans les considérants (145) à (148) du règlement de la Commission et pour les raisons susmentionnées, le droit institué devrait équivaloir à la marge de dumping pour tous les exportateurs visés dans les considérants (48) et (50), à l'exception de Teac, Lux Corporation Alpine Electronics Inc. et Marantz Japan Inc.

(103) Pour Teac, le droit devrait équivaloir au seuil de préjudice. Pour Lux Corporation, Alpine Electronics Inc. et Marantz Japan Inc., le montant du droit établi était un montant *de minimis* et ne justifie donc pas l'adoption de mesures de protection.

(104) Pour les autres sociétés qui n'on pas répondu au questionnaire de la Commission, ne se sont pas fait connaître d'une quelconque autre manière ou ont refusé de fournir toutes les informations jugées nécessaires par la Commission pour vérifier leurs livres, le Conseil juge opportun d'imposer le droit le plus élevé calculé, autrement dit 32 % pour les produits originaires du Japon et 26,11 % pour les produits originaires de Corée. En effet, l'on encouragerait la non-coopération en admettant que les droits applicables à ces producteurs/exportateurs soient inférieurs au droit antidumping le plus élevé déterminé.

(105) Le droit à instituer devrait s'appliquer à tous les lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de Corée, définis dans le considérant (8) ci-dessus.

M. ENGAGEMENTS

(106) Plusieurs exportateurs ont souscrit des engagements en matière de prix. Il a toutefois été estimé que, en raison du nombre d'exportateurs, du nombre de modèles exportés par ces derniers et du nombre de caractéristiques possibles du produit concerné, ainsi qu'en raison du renouvellement fréquent des modèles, un engagement serait difficile à appliquer et son contrôle nécessiterait d'importantes ressources. En conséquence, après consultations au sein du comité consultatif, les engagements précités ont été rejetés.

N. PERCEPTION DES DROITS PROVISOIRES

(107) En raison de l'importance des marges de dumping établies et de la gravité du préjudice causé à l'industrie communautaire, le Conseil a jugé nécessaire que les sommes versées au titre du droit antidumping provisoire soient perçus définitivement à raison du montant du droit définitif imposé,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de certains lecteurs de disques compacts relevant du code Taric 8519 99 10*10 (1), c'est-à-dire des appareils autonomes de reproduction du son à système de lecture optique par faisceau laser, ayant des dimensions extérieures d'au moins 216 × 45 × 150 mm, équipés pour recevoir au maximum dix disques compacts, y compris des appareils de reproduction du son qui peuvent être intégrés dans une « chaîne », mais sont néanmoins susceptibles de fonctionner seuls, séparément de la « chaîne », au moyen de leurs propres commandes et dispositif d'alimentation, fonctionnant sur le secteur alimenté en courant alternatif d'une tension généralement fixée à 110/120/220/240 V et incapables de fonctionner avec du courant continu de 12 V ou moins, originaires du Japon et de la république de Corée.

2. Le taux du droit est fixé à 32 %, pour les produits originaires du Japon (code additionnel Taric : 8279), et à 26,1 %, pour les produits originaires de Corée du Sud (code additionnel Taric : 8285), du prix net franco frontière communautaire non dédouané, sauf en ce qui concerne les importations de produits visés au paragraphe 1 qui sont fabriqués ou exportés par les sociétés énumérées ci-après, auxquelles s'appliquent les taux de droits suivants :

(1) Le code Taric mentionné est celui aplicable à la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

Exportateurs japonais :

	Taux des droits (%)	*Code additionnel Taric*
Nippon Columbia Co. Ltd (Denon), Tokio :	17,0	8267
Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka :	8,9	8268
Kenwood Corporation, Tokyo :	23,3	8269
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka :	26,3	8270
Onkyo Corporation, Osaka :	8,5	8271
Pioneer Electronic Corporation, Tokyo :	26,3	8272
Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka :	26,5	8273
Sony Corporation, Tokyo :	10,1	8274
Teac Corporation, Tokyo :	12,7	8275
Victor Company of Japan (JVC), Tokyo :	17,9	8276
Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu :	27,5	8277
Sharp Corporation, Osaka :	32,0	8280
Toshiba Corporation, Tokyo :	31,0	8287
Chou-Denki Co. Ltd, Saitama :	17,8	8288

Exportateurs coréens :

Inkel Corporation, Séoul :	14,4	8281
Gold Star :	26,1	8282
Samsung Electronics Co. Ltd, Séoul :	10,7	8283
Haital Electronics Co. Ltd, Séoul :	19,4	8284

du prix net franco frontière communautaire non dédouané.

Dans les cas où la société exportatrice n'est pas la même que la société productrice, le taux prévu pour cette dernière s'applique.

3. Le droit ne s'applique pas aux importations de produits visés au paragraphe 1 qui sont fabriqués par Lux Corporation Tokyo, Alpine Electronics Inc., Tokyo et Marantz Japan Inc., Tokyo (code additionnel Taric : 8278).

4. Les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

Article 2

les montants perçus ou garantis par le droit antidumping provisoire en vertu du règlement (CEE) n° 2140/89 sont perçus à raison du taux du droit définitif, lorsque ce dernier est inférieur à celui du droit provisoire, et du droit provisoire dans les autres cas. Les montants garantis non couverts par les taux du droit définitif sont restitués.

Article 3

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

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

Fait à Bruxelles, le 16 janvier 1990.

Par le Conseil

Le président

M. O'KENNEDY