I

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

RÈGLEMENT (CE) N° 2380/95 DU CONSEIL

du 2 octobre 1995

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3283/94 du Conseil, du 22 décembre 1994, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], et notamment son article 23,

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 [2], et notamment ses articles 12, 14 et 15,

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

considérant ce qui suit :

A. PROCÉDURE

(1) Le 2 août 1985, la Commission a annoncé l'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations d'appareils de photocopie originaires du Japon [3]. Un droit antidumping provisoire a été institué le 26 août 1986 par le règlement (CEE) n° 2640/86 de la Commission [4]. Le 24 février 1987, le Conseil a, par le règlement (CEE) n° 535/87 [5], institué un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon. En même temps, la Commission a accepté l'engagement [6] souscrit par l'exportateur Kyocera de l'avertir préalablement, après avoir interrompu sa production de photocopieurs à papier ordinaire, de toute reprise de ses exportations vers la Communauté.

(2) Après l'institution des mesures, diverses enquêtes ont été ouvertes en application de l'article 13 paragraphe 10 du règlement (CEE) n° 2423/88 concernant la production ou l'assemblage, par certains fabricants japonais, de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté. Ces enquêtes ont débouché sur l'acceptation, par la Commission, des engagements souscrits par les exportateurs pour les modèles de photocopieurs à papier ordinaire produits ou assemblés dans la Communauté dont la valeur moyenne pondérée des pièces et matériaux japonais représente plus de 60 % de la valeur totale des pièces et matériaux utilisés [7].

(3) À la suite de la publication, en août 1991, d'un avis [8] d'expiration prochaine des mesures en vigueur concernant les importations en provenance du Japon, la Commission a été saisie d'une demande de réexamen déposée par le Comité des fabricants européens d'appareils de copie (CECOM) au nom de producteurs représentant, selon leurs allégations, une proportion majeure de la production communautaire totale de photocopieurs à papier ordinaire. Cette demande de réexamen ne

[1] JO n° L 349 du 31. 12. 1994, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1251/95 (JO n° L 122 du 2. 6. 1995, p. 1).
[2] JO n° L 209 du 2. 8. 1988, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 522/94 (JO n° L 66 du 10. 3. 1994, p. 10).
[3] JO n° C 194 du 2. 8. 1985, p. 5.
[4] JO n° L 239 du 26. 8. 1986, p. 5.
[5] JO n° L 54 du 24. 2. 1987, p. 12.
[6] Décision 87/135/CEE de la Commission (JO n° L 54 du 24. 2. 1987, p. 36).
[7] Voir règlement (CEE) n° 3205/88 du Conseil (JO n° L 284 du 19. 10. 1988, p. 36); décision 88/519/CEE de la Commission (JO n° L 284 du 19. 10. 1988, p. 60); décision 88/638/CEE de la Commission (JO n° L 355 du 23. 12. 1988, p. 66); règlement (CEE) n° 4017/88 du Conseil (JO n° L 355 du 23. 12. 1988, p. 1); décision 89/116/CEE de la Commission (JO n° L 43 du 15. 2. 1989, p. 54); règlement (CEE) n° 359/89 du Conseil (JO n° L 43 du 15. 2. 1989, p. 1); décision 89/309/CEE de la Commission (JO n° L 126 du 9. 5. 1989, p. 38); décision 90/47/CEE de la Commission (JO n° L 34 du 6. 2. 1990, p. 28).
[8] JO n° C 222 du 27. 8. 1991, p. 2.

concernait que les photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction maximale de 75 photocopies par minute sur papier de format A4. Conformément à l'article 15 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, elle contenait des éléments de preuve visant à démontrer que l'expiration des mesures antidumping en vigueur causerait à nouveau un préjudice ou une menace de préjudice. La demande de réexamen couvrait également les engagements souscrits au titre de l'article 13 paragraphe 10 du règlement (CEE) n° 2423/88.

Le 16 juillet 1992, le CECOM a demandé l'extension du réexamen aux photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A4. Pour ce faire, il a fourni des éléments de preuve visant à démontrer que les photocopieurs de ce type originaires du Japon faisaient l'objet d'un dumping et, de ce fait, causaient un préjudice à l'industrie communautaire.

(4) Le 14 août 1992, la Commission a, par un avis publié au *Journal officiel des Communautés européennes* [1], annoncé l'ouverture d'une procédure de réexamen au titre des articles 14 et 15 du règlement (CEE) n° 2423/88.

(5) La Commission en a avisé officiellement les exportateurs et les importateurs notoirement concernés, les représentants du pays exportateur et les producteurs connus dans la Communauté et a donné aux parties directement concernées la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues.

(6) Tous les producteurs communautaires à l'origine de la plainte ont répondu au questionnaire et ont fait connaître leur point de vue par écrit. En outre, certaines informations ont été fournies par Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Royaume-Uni. La quasi-totalité des exportateurs, de leurs importateurs liés et de leurs filiales de production dans la Communauté ont répondu au questionnaire et ont fait connaître leur point de vue par écrit. Le seul exportateur japonais qui n'a pas répondu au questionnaire est Sanyo Electric Co., Osaka. Deux autres sociétés japonaises, Kyocera Corp., Kyoto, et Fuji Xerox Co., Tokyo, ont déclaré ne pas avoir exporté de photocopieurs à papier ordinaire vers la Communauté au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen. Kyocera Corp. a indiqué qu'elle n'a plus produit de photocopieurs à papier ordinaire depuis 1986 et a demandé le retrait de son engagement d'avertir la Commission de toute reprise de ses exportations vers la Communauté [2]. Un distributeur japonais, Mitsui Co. Ltd, Tokyo, a également répondu au questionnaire. Trois importateurs indépendants, Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgique, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Pays-Bas et Lanier Europe BV, Sassenheim, Pays-Bas, ont répondu au questionnaire et ont fait connaître leur point de vue par écrit. Toutes les parties qui l'ont demandé ont obtenu la possibilité d'être entendues.

(7) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination et a effectué une enquête sur place auprès des entreprises suivantes.

— *Producteurs communautaires à l'origine de la plainte*

  — Océ Nederland BV, dont le siège et l'unité de production sont situés à Venlo, Pays-Bas,
  — Olivetti-Canon Industriale SpA, dont le siège et l'unité de production sont situés à Ivrea, Italie,
  — Rank Xerox Ltd, dont le siège est situé à Marlow, Royaume-Uni, alors que les unités de production sont établies à Mitcheldean, Royaume-Uni, à Venray, Pays-Bas et à Lille, France ;

— *Producteurs/exportateurs japonais*

  — Canon Inc., Tokyo,
  — Copyer Co. Ltd, Tokyo,
  — Konica Corp., Tokyo,
  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,
  — Minolta Camera Co. Ltd (rebaptisé Minolta Co. Ltd), Osaka,
  — Mita Industrial Co., Osaka,
  — Ricoh Co. Ltd, Tokyo,
  — Sharp Corp., Osaka,
  — Toshiba Corp., Tokyo ;

— *Importateurs liés dans la Communauté*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Allemagne,
  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, France,
  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Royaume-Uni,
  — Develop Dr. Eisbein GmbH & Co., Gerlingen, Allemagne,
  — Gestetner Holdings PLC, Londres, Royaume-Uni,
  — Konica Bureautique SA, Nanterre, France,
  — Konica Business Machines International GmbH, Hambourg, Allemagne,
  — Matsushita Business Machines (Europe) GmbH, Neumünster, Allemagne,
  — Minolta France SA, Carrières-sur-Seine, France,

[1] JO n° C 207 du 14. 8. 1992, p. 16.
[2] Voir considérant 1, note [6] de bas de page.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Allemagne,

— Minolta Italia s.r.l., Buccinasco, Italie,

— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Royaume-Uni,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Allemagne,

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Pays-Bas,

— Mita Italia SpA, Agrate, Italie,

— NRG Italia SpA, Milan, Italie,

— NRG-Nashua France SA, Créteil, France,

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Allemagne,

— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Royaume-Uni,

— Panasonic Italia SpA, Milan, Italie,

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Royaume-Uni,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Allemagne,

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Pays-Bas,

— Ricoh France SA, Neuilly-sur-Seine, France,

— Ricoh Italia, SpA, Vérone, Italie,

— Selex Europe BV, Amstelveen, Pays-Bas,

— Selex Italia SpA, Milan, Italie,

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Royaume-Uni,

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hambourg, Allemagne,

— Sharp Electronics (UK) Ltd, Manchester, Royaume-Uni,

— Toshiba Europe GmbH, Neuss, Allemagne,

— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Allemagne,

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Royaume-Uni,

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, France ;

— *Importateurs indépendants dans la Communauté*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgique.

(8) L'enquête relative aux pratiques de dumping a couvert la période comprise entre le 1er juillet 1991 et le 30 juin 1992 (période d'enquête).

(9) Compte tenu de la complexité inhabituelle de divers problèmes juridiques, politiques et techniques traités au cours de l'enquête et du volume considérable des données et des observations présentées par les parties concernées, nécessitant souvent la prorogation des délais, l'enquête a sensiblement dépassé la période d'un an recommandée à l'article 7 paragraphe 9 point a) du règlement (CEE) n° 2423/88. Pour des raisons similaires, il avait déjà fallu à la Commission près de six mois à compter de la fin de la période de cinq ans prévue pour l'application des mesures initiales, à savoir, le 24 février 1992, pour ouvrir la présente procédure de réexamen. Conformément à l'article 15 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, les mesures initiales sont restées en vigueur tout au long de cette période.

(10) Toutes les parties concernées ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution de mesures définitives. Elles se sont également vu accorder un délai pour leur permettre de présenter leurs observations sur les informations communiquées.

B. PRODUITS CONSIDÉRÉS ET PRODUITS SIMILAIRES

1. Produits concernés

(11) Conformément à l'article 7 paragraphe 9 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, la procédure antidumping ouverte le 2 août 1985 concernant les importations d'appareils de photocopie originaires du Japon se poursuit jusqu'à abrogation ou expiration des mesures ou clôture de l'enquête. Il n'y a donc aucun changement dans la définition des produits concernés par la procédure. Il s'agit d'appareils de photocopie à système optique, constitués de quatre éléments fondamentaux, à savoir de systèmes de traitement de l'image, de guidage ou de développement de la photographie, de transfert ou de fixation et de transport du papier [1] ou, plus simplement, « photocopieurs à papier ordinaire » [2].

(12) Comme leur nom l'indique, ces photocopieurs utilisent du papier ordinaire et non pas du papier enduit. Pour les applications normales, les photocopieurs à papier ordinaire ont presque totalement remplacé les appareils à papier enduit. Alors que ces derniers utilisent un procédé direct pour transférer l'image du document original sur une feuille de papier chimiquement traitée, les photocopieurs à papier ordinaire utilisent un procédé indirect par lequel le système optique (consistant essentiellement en une source lumineuse, un condensateur, des lentilles, des miroirs, des prismes ou un réseau de fibres optiques) projette l'image du document à reproduire sur une surface sensible à la lumière (généralement un tambour ou une plaque). L'image

[1] Voir considérant 1, note [3] de bas de page.
[2] Règlement (CEE) n° 2640/86 (considérant 1) ; considérant 1, note [4] de bas de page du présent règlement.

est ensuite développée (souvent au moyen d'une poudre colorante), reportée, normalement sous l'effet d'un champ électrostatique, sur du papier ordinaire où elle est fixée (par traitement thermique et/ou par pression). Les appareils à papier enduit et à procédé direct, relevant du code NC 9009 11 00, sont donc des produits différents des photocopieurs à papier ordinaire concernés par la procédure.

Les photocopieurs à papier ordinaire se composent généralement de plusieurs modules distincts, assemblés chez le client. Dans ce cas, tous les modules sont réputés faire partie des appareils, qu'ils soient importés ensemble ou séparément, à moins qu'il ne s'agisse d'équipements véritablement optionnels non inclus dans la configuration standard des photocopieurs à papier ordinaire.

(13) Il ressort de cette description des produits considérés que les photocopieurs numériques (en noir et blanc ou en couleur) ne sont pas couverts par la présente procédure. Même si le dispositif de balayage utilisé par ces appareils pour « lire » le document à reproduire pourrait être considéré comme un « système optique », les photocopieurs numériques ne « projettent » pas d'image sur une surface photosensible, mais recomposent l'image originale en une nouvelle image, identique ou non, après sa transformation en signaux numériques par le dispositif de traitement. C'est cette nouvelle image qui est transmise par *laser* sur une surface photosensible. Lorsque les photocopieurs numériques sont reliés à un ordinateur, ils n'ont même plus besoin de document original.

2. Produits étudiés

(14) Sur le plan de la définition des produits, l'enquête effectuée à l'occasion d'un réexamen peut couvrir toute la gamme concernée par la procédure. Aux fins du présent réexamen, il n'a toutefois pas été jugé nécessaire d'étudier plusieurs types qui avaient déjà été exemptés des mesures initiales et dont l'inclusion dans le réexamen n'a pas été demandée par l'industrie communautaire. Parmi ceux-ci, on trouve les photocopieurs analogiques en couleur, les imprimantes à lecteur de cartes à fenêtre, les imprimantes de microfilms, les tableaux blancs copieurs et les photocopieurs grand format capables de faire des photocopies de format A2 et supérieur à partir d'originaux de format supérieur à A2 [1], ce qui signifie que les photocopieurs à papier ordinaire avec couleurs d'appoint, qui ne reproduisent que quelques couleurs pour attirer l'attention sur certains segments d'un document, et les photocopieurs à papier ordinaire de format A2, ayant la capacité de faire des photocopies de format A2 (mais non supérieur) à partir d'originaux de format A2 ou supérieur, ont été inclus dans le réexamen.

(15) Les photocopieurs à papier ordinaire dont la capacité de reproduction est supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A4 ont été inclus dans le réexamen, comme demandé par l'industrie communautaire. Ces produits sont manifestement des photocopieurs à papier ordinaire au sens de la présente procédure [2]. La seule raison ayant justifié leur exemption des mesures initiales est le fait que, lors de l'enquête initiale, les produits des segments [3] 5 et 6 n'ont pas été importés du Japon et les produits du segment 6 n'ont pas été fabriqués par l'industrie communautaire. Dans sa dernière demande de réexamen, le CECOM a présenté des éléments de preuve suffisants attestant que les produits du segment 5 sont désormais importés du Japon à des prix faisant l'objet d'un dumping et causent de ce fait un préjudice à l'industrie communautaire, à l'origine de la plainte, qui fabrique des produits des segments 4 et 6, directement adjacents, ce qui justifie l'inclusion des photocopieurs à papier ordinaire dont la capacité de reproduction est supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A4 dans la présente procédure de réexamen.

Cette inclusion a été commentée par plusieurs exportateurs et importateurs. Ils ont contesté le fait que la portée d'un réexamen au titre de l'article 15 puisse être aussi large que la définition des produits aux fins de la procédure et ont considéré que ce réexamen devrait se limiter aux types de produits couverts par les mesures. Toutefois, la conception, la production et la commercialisation de types particuliers évoluent souvent avec le temps, les nouveaux types correspondant toujours essentiellement aux mêmes produits. Pour les photocopieurs à papier ordinaire, par exemple, la tendance est à la production d'appareils plus grands et plus rapides, dont les caractéristiques essentielles restent toutefois identiques. Si la Commission ne pouvait étudier les nouveaux types de mêmes produits dans le cadre d'un réexamen au titre de l'article 15 du simple fait qu'ils n'étaient pas encore fabriqués lors de l'enquête initiale, il serait nécessaire d'ouvrir une autre procédure.

[1] Voir description des produits à l'article 1er paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 535/87.

[2] Voir, par exemple, l'article 1er paragraphe 4 premier tiret du règlement (CEE) n° 535/87, qui fait référence aux « produits décrits au paragraphe 1 », ce dernier couvrant les « photocopieurs à papier ordinaire comportant un système optique ».

[3] Les segments utilisés aux fins du présent réexamen correspondent au classement de Dataquest en vigueur en juillet 1992, qui s'établit comme suit :
— copieur personnel : jusqu'à 12 photocopies par minute (fonctions de base),
— segment 1 : jusqu'à 20 photocopies par minute, avec des fonctions telles que la réduction, l'agrandissement et le zoom,
— segment 2 : de 21 à 30 photocopies par minute,
— segment 3 : de 31 à 44 photocopies par minute,
— segment 4 : de 45 à 69 photocopies par minute,
— segment 5 : de 70 à 90 photocopies par minute,
— segment 6 : à partir de 91 photocopies par minute.

Ouvrir deux procédures distinctes concernant les mêmes produits originaires du même pays serait illogique, ce qui est contraire au système prévu par le règlement (CEE) n° 2423/88, et risquerait de donner des résultats incongrus. Dans le cas des photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon, le réexamen des mesures existantes a été ouvert et effectué au titre des articles 14 et 15, au motif que leurs dispositions seraient ou, de fait, sont nécessairement liées. Le réexamen de mesures existantes sur cette base peut déboucher sur leur modification. Si, au terme d'un réexamen, les mesures existantes ne pouvaient pas être modifiées de manière à couvrir les nouveaux types des mêmes produits, l'efficacité des mesures s'en trouverait compromise.

Plusieurs exportateurs ont également fait remarquer que la Commission n'a pas reconsulté le comité consultatif entre la dernière demande du CECOM et l'ouverture du réexamen. Toutefois, la procédure concernant les importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon couvre tous les appareils de ce type, indépendamment de leur capacité de reproduction, et le comité consultatif a été dûment consulté sur la proposition initiale de la Commission visant à ouvrir un réexamen au titre de l'article 15 dans le cadre de cette procédure. Les paramètres précis de l'enquête n'étaient pas, à ce moment-là, un sujet de discussion ; en revanche, ils étaient clairement précisés dans l'avis d'ouverture : par ailleurs, l'inclusion des photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction supérieure à 75 copies par minute a été, par la suite, examinée à plusieurs reprises par le comité consultatif avant l'établissement de toute conclusion concernant l'étendue des mesures éventuelles. Les parties privées disposent elles-mêmes de droits de procédure étendus, et tous leurs commentaires présentés au cours de l'enquête sur les types de produits couverts ont été soigneusement pris en considération avant l'établissement de toute conclusion à ce sujet.

3. **Produits similaires**

(16) En ce qui concerne la question de savoir si les photocopieurs à papier ordinaire vendus par les producteurs et les exportateurs japonais intéressés sur les marchés communautaire et japonais constituent des produits similaires aux appareils du même type vendus dans la Communauté par l'industrie communautaire, il a été établi au cours de l'enquête que les caractéristiques techniques essentielles (décrites aux considérants 11 et 12) de tous les photocopieurs à papier ordinaire étudiés sont identiques ou se ressemblent étroitement au sens de l'article 2 paragraphe 12 du règlement (CEE) n° 2423/88. En outre, en termes d'application, les photocopieurs à papier ordinaire de segments contigus, voire d'autres, se concurrencent directement, s'adressent aux mêmes utilisateurs et doivent donc être considérés comme des produits similaires.

(17) Les photocopieurs japonais à papier ordinaire du segment 5, qui n'ont pas été produits par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête, ont été, aux fins de l'analyse décrite ci-dessus, considérés comme des produits similaires à ceux des segments 4 et 6 fabriqués par l'industrie communautaire. Un exportateur a notamment affirmé qu'il n'existe aucune concurrence entre les photocopieurs japonais du segment 5 et les appareils des segments 4 et 6 fabriqués par l'industrie communautaire, en faisant notamment valoir certaines différences sur le plan de l'application, de la vitesse et du volume de reproduction. Toutefois, il a été constaté au cours de l'enquête que les volumes mensuels effectifs de reproduction des photocopieurs à papier ordinaire du segment 4 fabriqués par l'industrie communautaire sont souvent similaires à ceux des appareils japonais du segment 5. De plus, dans les applications complexes telles que l'impression *recto verso*, la vitesse de reproduction des appareils japonais n'est généralement guère plus élevée que celle des photocopieurs à papier ordinaire du segment 4 fabriqués par l'industrie communautaire. Sur le plan des applications, aucune différence fondamentale n'a été observée entre les modèles du segment 4 fabriqués par l'industrie communautaire et les modèles japonais du segment 5. En ce qui concerne les appareils du segment 6 fabriqués par l'industrie communautaire, il est peut-être exact qu'ils sont plus économiques que les photocopieurs japonais du segment 5 lorsqu'ils sont utilisés dans un service de reproduction centralisé avec un volume de travail important. Mais aucun élément de preuve convaincant n'a été présenté donnant à penser que les photocopieurs japonais du segment 5 ne puissent convenir, peut-être avec une efficacité moindre, à la reproduction de volumes importants tant à un niveau centralisé (dans un service de reproduction) que décentralisé (dans les couloirs des bâtiments). Il est clair que, pour les clients dont le volume de reproduction est élevé à très élevé, il existe un choix réel entre les photocopieurs des segments 5 et 6. En outre, un autre exportateur japonais a présenté des éléments de preuve attestant qu'il existe une concurrence acharnée, surtout dans le contexte des grands appels d'offres, entre un équipement « centralisé », comprenant notamment des photocopieurs à papier ordinaire du segment 6, proposé par l'industrie communautaire pour satisfaire les besoins de reproduction de l'usager, et un équipement « décentralisé », comprenant notamment des photocopieurs à papier ordinaire des segments 4 et 5, proposé par des sociétés japonaises pour satisfaire exactement les mêmes besoins. En ce sens, la concurrence entre les photocopieurs à papier ordinaire s'étend même au-delà des

segments adjacents. Globalement, la forte croissance des ventes de photocopieurs à papier ordinaire du segment 5 s'est faite au moins en partie aux dépens de celles des segments 4 et 6, en ce sens que des clients, en l'absence des modèles du segment 5 dont le volume de reproduction est aussi élevé, n'auraient normalement pas pu renoncer à acquérir un photocopieur à papier ordinaire et auraient dû, en conséquence, acheter un modèle des segments 4 ou 6.

En ce qui concerne les photocopieurs à papier ordinaire du segment 6 originaires du Japon, une société de ce pays a commencé à exporter vers la Communauté un modèle de ce type et à l'y commercialiser au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen. Il ressort donc de l'analyse décrite ci-dessus que ces importations ont concurrencé les photocopieurs à papier ordinaire des segments 4 et 6 fabriqués par l'industrie communautaire.

(18) Les photocopieurs personnels japonais, les plus petits appareils à papier ordinaire disponibles sur le marché, qui n'étaient pas produits par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête, doivent être considérés comme des produits similaires aux modèles du segment 1 fabriqués par l'industrie communautaire. En effet, ces deux segments se chevauchent en termes de vitesse de reproduction, leur seule différence résidant dans le fait que les appareils à papier ordinaire du segment 1 ont tendance à présenter davantage de fonctions, comme la réduction et l'agrandissement, ainsi que, dans certains cas, une capacité de reproduction plus élevée. Lorsque les différences techniques sont si ténues, le choix du consommateur dépend essentiellement du prix.

C. PRODUCTION DE LA COMMUNAUTÉ

1. Introduction

(19) La question de l'existence d'une industrie communautaire et, le cas échéant, de sa définition est très importante dans le cadre du présent réexamen, essentiellement pour deux raisons : sur le plan de la procédure, les parties concernées demandant un réexamen au titre de l'article 15 du règlement (CEE) n° 2423/88 doivent, conformément à son paragraphe 3, démontrer que l'expiration des mesures entraînerait la réapparition d'un préjudice ou d'une menace de préjudice pour l'industrie communautaire. En l'occurence, la probabilité de la réapparition d'un préjudice ou d'une menace de préjudice doit, dans le cadre du réexamen, être évaluée par rapport à la production de la Communauté au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2423/88. Certains exportateurs et importateurs ont contesté le fait que le plaignant demandant le réexamen représente des producteurs communautaires dont les productions additionnées de photocopieurs à papier ordinaire constituent une proportion majeure de la production communautaire totale au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2423/88 et se sont demandé si l'évaluation du préjudice devait effectivement être limitée à ces producteurs.

2. Industrie communautaire lors de l'enquête initiale

(20) Lorsque la procédure concernant les photocopieurs à papier ordinaire a été ouverte en août 1985, l'industrie communautaire était composée de cinq producteurs : Develop Dr. Eisbein GmbH, Allemagne, Océ Nederland BV, Pays-Bas, Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italie, Rank Xerox Ltd, Royaume-Uni et Pays-Bas et Tetras SA, France. Ensemble, ils ont constitué le CECOM.

En mai 1986, la majorité des actions de Develop ont été rachetées par l'un des exportateurs japonais, ce qui s'est traduit par l'exclusion de cette société de l'industrie communautaire aux fins de la détermination du préjudice lors de l'enquête initiale. Les filiales de sociétés japonaises, produisant des photocopieurs dans la Communauté, en ont été également exclues [1]. En novembre 1986, un autre exportateur japonais a pris une participation minoritaire dans Tetras, ce qui n'a pourtant pas empêché cette dernière d'être toujours considérée comme faisant de l'industrie communautaire [2]. Depuis lors, toutefois, Tetras a arrêté de produire et de vendre des photocopieurs à papier ordinaire.

La décision prise lors de l'enquête initiale d'inclure Rank Xerox, Océ et Olivetti dans l'industrie communautaire l'a été en dépit du fait que toutes trois ont importé du Japon une partie de leur gamme de photocopieurs à papier ordinaire. En outre, Rank Xerox détenait une participation de 50 % dans l'une des entreprises d'exportation japonaises et avait une valeur ajoutée dans la Communauté relativement faible pour sa production de petits photocopieurs à papier ordinaire au Royaume-Uni. Les conclusions établies par le Conseil lors de l'enquête initiale concernant la définition de l'industrie communautaire, tant l'inclusion dans l'industrie communautaire des entreprises à l'origine de la plainte que l'exclusion de cette industrie des filiales de sociétés japonaises, produisant dans la Communauté, ont été confirmées par la Cour de justice des Communautés européennes [3]. Ce faisant, la Cour a souligné que les autorités communautaires disposent d'une marge d'appréciation à cet égard, cas par cas, en tenant compte de l'ensemble des faits disponibles.

[1] Règlement (CEE) n° 2640/86 de la Commission (considérant 62) ; considérant 1, note [4] de bas de page du présent règlement.

[2] Règlement (CEE) n° 535/87 (considérant 68) ; considérant 1, note [5] de bas de page du présent règlement.

[3] Voir, par exemple, l'affaire C-156/87 (Gestetner Holdings PLC contre Conseil et Commission), Rec. 1990, p. I-781, points 41 à 61 des motifs.

3. Industrie communautaire lors de l'enquête effectuée aux fins du réexamen

(21) La demande de réexamen a été présentée au nom des trois autres membres du CECOM, à savoir Rank Xerox, Océ et Olivetti.

(22) La prétention de Rank Xerox à faire partie de l'industrie communautaire s'est renforcée depuis l'enquête initiale. En effet, elle n'a ni importé ni vendu dans la Communauté de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon au cours de la période d'enquête fixée par le réexamen. Elle a sensiblement augmenté la part de la valeur ajoutée dans la Communauté sur sa production de petits photocopieurs à papier ordinaire au Royaume-Uni. La valeur ajoutée dans la Communauté au niveau du groupe, en tenant compte de la production en France de photocopieurs à papier ordinaire à grande vitesse, est aussi sensiblement plus élevée que lors de l'enquête initiale et est telle que l'origine communautaire de ses produits ne fait pas l'ombre d'un doute. Rank Xerox doit donc toujours être considérée comme faisant partie de l'industrie communautaire.

(23) À la suite de l'enquête initiale, Océ a maintenant un important niveau de production dans les segments à grande vitesse, à forte valeur ajoutée dans la Communauté, ce qui lui a permis de garantir l'origine communautaire de ses produits. Mais cette société n'a pas réussi à élargir la gamme de ses propres produits aux segments des modèles moins rapides, pour lesquels elle continue de se fournir auprès d'une société japonaise dans le cadre d'un accord OEM (fabricant d'équipement d'origine). Ces photocopieurs OEM représentent une proportion mineure, mais non négligeable, des ventes de photocopieurs à papier ordinaire effectuées par Océ dans la Communauté. Toutefois, il a été observé au cours de l'enquête effectuée aux fins du réexamen qu'il est désormais très courant que des producteurs, même japonais, achètent à d'autres producteurs une partie des nombreux modèles demandés par les consommateurs. En outre, au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, la plupart des photocopieurs OEM vendus par Océ ne provenaient plus du Japon, mais d'un autre pays tiers non couvert par la procédure (l'exactitude de leur origine ayant été confirmée). Le nombre des photocopieurs à papier ordinaire importés du Japon par Océ a donc chuté depuis l'enquête initiale. Océ peut donc, comme lors de l'enquête initiale, être considérée comme faisant partie de l'industrie communautaire.

(24) En 1987, Olivetti a transféré toute sa production de photocopieurs à papier ordinaire dans une nouvelle coentreprise créée conjointement avec Canon, Olivetti-Canon Industriale (OCI) et établie dans les anciens bâtiments d'Olivetti à Ivrea, Italie. Dans cette coentreprise, Olivetti détient la moitié des actions plus une. La position d'Olivetti en tant que membre du CECOM a été clarifiée par une lettre d'OCI en date du 15 octobre 1992, dans laquelle il est confirmé qu'OCI a, par décision de son conseil d'administration prise le 22 juin 1992, délégué à Olivetti le droit de représenter OCI aux fins de la présente procédure antidumping. OCI produit des photocopieurs du segment 1 vendus grâce aux réseaux de distribution d'Olivetti et de Canon. La valeur ajoutée dans la Communauté de ces photocopieurs à papier ordinaire est suffisante pour conférer à ces produits l'origine communautaire.

L'enquête effectuée aux fins du réexamen a montré qu'OCI, bien plus qu'Olivetti, devrait être considéré comme un « producteur » de photocopieurs à papier ordinaire au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2423/88. En effet, OCI est une entité juridique indépendante ayant effectivement la responsabilité de fabriquer les photocopieurs à papier ordinaire. Olivetti y est un actionnaire important, mais non majoritaire, constitue l'un des deux débouchés s'offrant à OCI et est son représentant juridique dans le cadre du présent réexamen. Mais Olivetti ne « produit » pas elle-même de photocopieurs à papier ordinaire.

Il a été considéré qu'il n'y avait pas lieu d'exclure OCI de l'industrie communautaire. Il est vrai que 50 % des actions d'OCI moins une sont détenues par Canon, l'une des sociétés exportant des photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon étudiés dans le cadre du présent réexamen. Toutefois, il n'existe aucune raison de croire qu'OCI, qui est conjointement contrôlée par Canon et Olivetti, qui a demandé la défense offerte par le règlement (CEE) n° 2423/88 contre les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, qui n'a pas importé d'appareils en provenance de ce pays et qui a pleinement coopéré à l'enquête effectuée aux fins du présent réexamen, ait agi différemment de Rank Xerox ou d'Océ, ni de quelque manière susceptible de rendre les conclusions de l'enquête incorrectes ou inutilisables.

Il a été toutefois nécessaire de limiter la détermination du préjudice pour OCI à la production destinée au réseau d'Olivetti et aux ventes effectuées par ce réseau, puisque Canon n'a pas fourni à la Commission les informations requises pour étudier les ventes d'OCI par son propre réseau et que les données relatives aux ventes de Canon, qui est l'un des exportateurs de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, ne sauraient, de toute façon, être prises en considération dans le cadre du présent réexamen pour déterminer le préjudice causé à l'industrie communautaire. En ce qui concerne Olivetti, même si la majorité des photocopieurs à papier ordinaire vendus par cette société dans la Communauté au cours de la période d'enquête ont été fournis par Canon, conformément à la stratégie commerciale habituelle visant à

offrir une gamme complète de modèles, ces photocopieurs à papier ordinaire ne provenaient pas du Japon. De toute façon, les transactions entre OCI et Olivetti ont été ignorées, puisqu'il s'agit de transferts entre parties liées, et les données concernant les coûts de production supportés et les ventes de photocopieurs à papier ordinaire d'OCI effectuées par Olivetti à des clients indépendants ont été établies sur la base de vérifications.

(25) À la suite de l'institution de droits antidumping définitifs sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon en 1987, la quasi-totalité des exportateurs japonais ont établi ou renforcé des équipements de production dans la Communauté (en France, au Royaume-Uni et en Allemagne). Contrairement à OCI, toutes ces unités de production dans la Communauté sont majoritairement ou exclusivement détenues par les exportateurs de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, et aucun d'eux n'a soutenu la demande de réexamen. Il a été considéré que, comme le réexamen concerne les importations en provenance du Japon, ces unités de production, dont le comportement commercial a été déterminé par les sociétés mères au Japon qui sont couvertes par l'enquête et qui n'ont pas soutenu la demande de réexamen, devaient être exclues de l'industrie communautaire, puisqu'il s'est avéré que leur attitude était différente de celle adoptée par les producteurs communautaires non liés aux exportateurs japonais.

4. Conclusion concernant l'industrie communautaire

(26) En conclusion, aux fins du présent réexamen, l'industrie communautaire se compose d'Océ, d'OCI et de Rank Xerox. La production de ces producteurs communautaires, limitée, dans le cas d'OCI, à la portion écoulée par le réseau d'Olivetti, constitue la quasi-totalité de la production communautaire de produits similaires, puisque les équipements de production majoritairement détenus par les exportateurs japonais ont dû, aux fins du présent réexamen, être exclus de l'industrie communautaire. Cette exclusion signifie que leur production de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté, qu'elle ait ou non une valeur ajoutée suffisante dans la Communauté pour être considérée comme étant d'origine communautaire, ne fait pas partie de la production de la Communauté et que les unités de production en question ne sont pas des producteurs communautaires, au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2423/88, aux fins du présent réexamen. La production de la Communauté a été définie comme étant la production de l'industrie communautaire plaignante et des autres producteurs établis dans la Communauté qui n'ont pas été exclus, mais qui ont choisi de ne pas soutenir la demande de réexamen. Le seul autre producteur communautaire envisageable dans le cadre du présent réexamen était Kodak, qui a une usine en Allemagne. Même si cette dernière société a répondu au questionnaire de la Commission, elle n'a pas participé à l'enquête en tant que membre de l'industrie communautaire, et il n'est pas certain que ses activités dans la Communauté dans le domaine des photocopieurs à papier ordinaire puissent être considérées comme une production. Le volume des photocopieurs à papier ordinaire concerné est, de toute façon, très faible.

D. SITUATION ACTUELLE SUR LE MARCHÉ DE LA COMMUNAUTÉ

1. Introduction

(27) Afin de déterminer si l'expiration des mesures en vigueur entraînerait la réapparition d'un dumping et d'un préjudice ou d'une menace de préjudice, il a été tout d'abord nécessaire d'examiner la situation économique actuelle de l'industrie communautaire. Cette analyse comporte trois parties. La première décrit brièvement la situation économique de l'industrie communautaire lors de l'enquête initiale. La deuxième étudie en détail l'évolution de cette situation entre 1988 et la fin de la période d'enquête. Enfin, la troisième compare cette évolution récente à la situation rencontrée lors de l'enquête initiale et établit les conclusions concernant la situation économique actuelle de l'industrie communautaire.

2. Situation de l'industrie communautaire lors de l'enquête initiale

(28) Au cours de la période d'enquête initiale (période comprise entre le 1er janvier et le 31 juillet 1985), la part du marché de la Communauté détenue par les photocopieurs à papier ordinaire fabriqués par l'industrie communautaire est tombée de 21 % en 1981 à 11,2 %. Il y a eu une sous-cotation des prix, qui s'est traduite par la vente de modèles plus sophistiqués importés du Japon à des prix comparables ou inférieurs à ceux pratiqués par l'industrie communautaire pour les modèles moins perfectionnés, de même qu'une dépression des prix. La rentabilité des ventes de photocopieurs à papier ordinaire effectuées par l'industrie communautaire est tombée de 8 % du bénéfice net avant impôt en

1983 à 4 % au cours de la période d'enquête, alors que l'objectif avait été fixé à 12 % pour l'industrie communautaire. Compte tenu de ces éléments, le Conseil a considéré qu'un préjudice important était causé à l'industrie communautaire.

3. Situation actuelle de l'industrie communautaire

Introduction

(29) Les indicateurs de l'industrie communautaire analysés ci-dessous concernent la situation rencontrée entre 1988 et la fin de la période d'enquête fixée pour le réexamen (comprise entre le 1er juillet 1991 et le 30 juin 1992). Ils concernent les photocopieurs à papier ordinaire fabriqués par l'industrie communautaire. Le perfectionnement, à savoir le retrait de la vente et la remise à neuf de modèles existants avant de les réintroduire sur le marché, a été pris en considération. Les données relatives à OCI se limitent à la production destinée à Olivetti et aux ventes effectuées par son réseau.

Production, capacités de production, utilisation des capacités, stocks

(30) La production de l'industrie communautaire a baissé de 16 %, tombant de 226 480 unités en 1988 à 190 375 unités au cours de la période d'enquête. Dans le même temps, l'industrie communautaire a vu ses capacités de production diminuer de 29 %. De ce fait, le taux d'utilisation des capacités est passé de 13 à 81 % au cours de la période d'enquête, sur la base d'une seule équipe travaillant huit heures. Les stocks ont augmenté de 7 %.

Emploi, investissements, dépenses de recherche et de développement

(31) Le personnel de fabrication employé par l'industrie communautaire a augmenté de 13 %, traduisant ainsi une évolution progressive vers la production de photocopieurs à papier ordinaire plus grands et plus complexes et le développement de la remise à neuf de modèles existants, qui est une technique à très forte intensité de main-d'œuvre, du fait de préoccupations d'ordre écologique. Le niveau global de l'emploi a augmenté de 4 %, passant ainsi à un total de 16 549 personnes au cours de la période d'enquête (à l'exclusion des fournisseurs de l'industrie communautaire). Les investissements réalisés par l'industrie communautaire sont tombés de 3 % du chiffre d'affaires en 1988 à 2,7 % au cours de la période d'enquête. Dans le même temps, les dépenses de recherche et de développement sont passées de 5,3 % du chiffre d'affaires à 5,4 %.

Volume des ventes et part de marché

(32) Le nombre de placements effectués par l'industrie communautaire a diminué de 1 %, tombant de 141 477 à 140 186 unités, sur un marché de la Communauté en expansion de 24 %. La part de marché de l'industrie communautaire, mesurée en unités, a, de ce fait, diminué d'un cinquième, tombant de 15,4 à 12,4 %. En pondérant le nombre des unités placées par le volume de reproduction, qui tient compte des différences entre les petits et les grands photocopieurs à papier ordinaire, la part de marché de l'industrie communautaire était toujours de 29 % au cours de la période d'enquête, mais a diminué d'un sixième par rapport à 1988 (34,4 %). Plus importante est la baisse de la part du marché de la Communauté détenue par les photocopieurs à papier ordinaire, moyens à grands, fabriqués par l'industrie communautaire, car il s'agit des segments dans lesquels elle occupait une forte position et qui constituaient une importante source de bénéfices. Ainsi, dans le segment 4, la part de marché de l'industrie communautaire s'est effondrée, tombant de 64,4 % en 1988 à 42,1 % au cours de la période d'enquête, soit une baisse d'un tiers.

Évolution des prix

(33) L'examen de l'évolution des prix demandés dans la Communauté pour les photocopieurs à papier ordinaire constitue, dans une certaine mesure, un exercice nécessairement spéculatif, étant donné le manque d'informations sur les prix effectivement appliqués (par opposition aux prix de catalogue) au cours des années qui ont précédé la période d'enquête, la succession rapide des modèles, avec variation des fonctions, et la nécessité de tenir compte de l'évolution de coûts de production, des taux d'inflation et des taux de change. Il convient toutefois d'observer qu'entre 1988 et la période d'enquête, des sociétés japonaises ont, à plusieurs reprises, lancé de nouveaux modèles présentant des fonctions plus nombreuses ou plus sophistiquées à des prix de catalogue inférieurs à ceux des anciens modèles. Dans d'autres cas, les prix de catalogue sont restés stables pendant plusieurs années, en dépit de l'inflation et de l'appréciation du yen. En ce qui concerne l'industrie communautaire, une société a vu ses prix de catalogue diminuer de l'ordre de 21 % à 29 % entre 1988 et la période d'enquête ; une autre a vu baisser de 24 %, en tenant compte de l'inflation, ses recettes sur les contrats « coût par copie ». Le troisième producteur communautaire a vu ses prix de catalogue tantôt baisser, tantôt augmenter, les diminutions concernant plus particulièrement les modèles des segments inférieurs. Il semble donc y avoir eu une pression à la baisse des prix, à laquelle la quasi-totalité, voire la totalité, des sociétés ont contribué et qui a provoqué une dépression des prix.

Rentabilité

(34) Cette dépression des prix s'est traduite dans l'évolution de la rentabilité de l'industrie communautaire. Alors que le chiffre d'affaires réalisé sur les ventes de photocopieurs à papier ordinaire fabriqués par cette dernière a augmenté de 3 % de 1988 à la période d'enquête, leur rentabilité a baissé de 76 %, tombant d'un taux moyen pondéré de 11,1 % en 1988 à 2,7 % au cours de la période d'enquête. La rentabilité de tout le secteur communautaire des photocopieurs à papier ordinaire, y compris les services, les fournitures, les pièces détachées et les financements, a diminué de 42 %, tombant d'un taux moyen pondéré de 11,1 % en 1988 à 6,4 % au cours de la période d'enquête. Ces chiffres démontrent que, partant d'une même rentabilité en 1988, les ventes d'appareils de photocopie à papier ordinaire sont devenues bien moins rentables que, par exemple, les contrats d'entretien, de financement et de fourniture de papier ou d'encre, ce qui semble suggérer que la concurrence par les prix sur les ventes de photocopieurs à papier ordinaire est devenue très vive.

Plusieurs exportateurs ont fait valoir que la rentabilité de l'industrie communautaire devait être évaluée sur la base de l'ensemble du secteur et non juste sur la base des ventes de photocopieurs à papier ordinaire. Il convient de formuler certaines observations à cet égard : premièrement, les autres activités du secteur comme les entretiens, les pièces détachées et les financements précités, ne font pas l'objet de la présente enquête ; deuxièmement, les marges bénéficiaires utilisées pour établir la valeur normale reposent sur les seules ventes de photocopieurs à papier ordinaire et auraient pu être plus élevées, ce qui aurait renforcé le dumping. En effet, lors de l'enquête initiale, plusieurs exportateurs ont insisté sur le fait que la Commission devait, aux fins de l'établissement de la valeur normale, déterminer la rentabilité sur la base des seules ventes d'appareils de photocopie à papier ordinaire. La Commission a ensuite procédé de la sorte à leur demande et, dans un souci de cohérence, a également adopté cette approche aux fins de la détermination du préjudice. La même méthode a été confirmée dans le cadre de la présente enquête de réexamen. Enfin, si l'industrie communautaire ne pouvait pas escompter un rendement raisonnable pour les investissements qu'elle a réalisés pour fabriquer des photocopieurs à papier ordinaire, elle n'aurait aucun intérêt à en poursuivre la production. Dans ce cas, les producteurs communautaires deviendraient probablement des distributeurs OEM, se contentant de vendre et d'entretenir des photocopieurs à papier ordinaire produits par les sociétés japonaises. Il a donc été considéré que la fabrication et la vente des photocopieurs à papier ordinaire doit déboucher sur un rendement raisonnable.

Plusieurs exportateurs et importateurs ont également fait valoir que la rentabilité de l'industrie communautaire s'est tellement améliorée depuis la fin de la période d'enquête que l'industrie communautaire ne se trouve plus dans une situation précaire. Les événements survenus après la fin de la période d'enquête ne sont normalement pas pris en considération, sinon l'enquête ne pourrait jamais être close. Toutefois, compte tenu de la durée inhabituelle de l'enquête, cette demande a été exceptionnellement vérifiée. Il a été constaté qu'alors que la rentabilité globale de l'industrie communautaire s'est légèrement améliorée, suivant ainsi le redressement général de l'économie dans la Communauté, la rentabilité des ventes de photocopieurs à papier ordinaire est restée à la traîne. Les conclusions établies pour la période d'enquête constituent donc toujours une base fiable.

4. Conclusion concernant la situation actuelle de l'industrie communautaire

(35) Plusieurs indicateurs importants des résultats économiques de l'industrie communautaire se sont détériorés sensiblement de 1988 à la fin de la période d'enquête, comme la production (– 16 %), la part de marché (tombée de 15,4 à 12,4 %) et la rentabilité des ventes de photocopieurs à papier ordinaire (tombée de 11,1 à 2,7 %).

En comparant les données concernant le préjudice obtenu lors de la période d'enquête initiale à celles récoltées pour la période d'enquête fixée pour le réexamen, il a été observé, premièrement, que la taille du marché de la Communauté a augmenté de 75 % au cours de cette période, passant de 53 913 unités placées par mois (dans dix États membres) à 94 286 unités placées par mois (dans les douze États membres). En comparaison de cette expansion du marché, les ventes dans la Communauté de photocopieurs à papier ordinaire fabriqués par l'industrie communautaire ont augmenté de 94 %, passant de 6 016 à 11 682 unités par mois. La part du marché de la Communauté détenue par ces appareils, mesurée en unités, est, de ce fait, passée de 11,2 à 12,4 %. Toutefois, cette progression de leur part de marché s'est faite aux dépens de leur marge bénéficiaire, qui est tombée de 4 % du bénéfice net avant impôt au cours de la période d'enquête initiale à 2,7 % au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen.

Dans cette industrie à forte intensité de capital, qui développe actuellement de nouveaux produits destinés à remplacer les appareils à papier ordinaire, comme les photocopieurs numériques et les machines de bureau polyvalentes, il est essentiel de réaliser un bénéfice raisonnable et de détenir une part de marché importante de manière à permettre les investissements nécessaires dans les équipements de production et dans les travaux de recherche et de développement pour rester viables à moyen terme. En comparant la période d'enquête initiale, pour laquelle le Conseil a conclu à l'existence d'un préjudice important, avec la période d'enquête fixée pour le réexamen, on ne saurait prétendre, globalement, que l'industrie communautaire va mieux.

E. COMPORTEMENT DES EXPORTATEURS CONCERNÉS

1. Introduction

(36) Il a été également nécessaire d'examiner le comportement des exportateurs concernés. À cet égard, l'un d'entre eux a fait valoir que, pour déterminer si l'expiration des mesures en vigueur était susceptible d'entraîner la réapparition d'un dumping et d'un préjudice ou d'une menace de préjudice, il convenait de ne pas cumuler ses exportations, prétendument peu importantes et peu connues, avec celles des autres exportateurs. Toutefois, il y a lieu d'observer qu'une procédure antidumping s'applique, en principe, aux importations en provenance de certains pays et non pas à des exportateurs individuels. En outre, l'incidence sur l'industrie communautaire des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des exportateurs concernés doit être évaluée globalement, puisque toute vente perdue par l'industrie communautaire au profit des importations faisant l'objet d'un dumping lui cause un même préjudice, indépendamment de la taille de l'exportateur intéressé. Dans ce cas, l'exportateur en question, dont les ventes dans la Communauté représentent tout de même 10 % environ des ventes communautaires totales de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, serait injustement favorisé s'il recevait un traitement différent de celui accordé aux autres exportateurs japonais.

2. Volume des importations en provenance du Japon

(37) La situation est la suivante.

En termes obsolus

entre 1988 et la période d'enquête, le volume des importations en provenance du Japon a diminué de 16 %, tombant de 351 970 à 294 195 unités par an.

Par rapport à la consommation

au cours de la même période, le nombre annuel total de placements de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté aurait, selon les estimations, augmenté de 24 %, passant de 919 580 à 1 137 910 unités. La part de marché des importations en provenance du Japon serait donc tombée de 38,3 % en 1988 à 25,9 % au cours de la période d'enquête.

Par rapport à la production totale dans la Communauté

entre 1988 et la période d'enquête, la production totale dans la Communauté a augmenté de 30 %, passant de 640 263 à 834 094 unités par an, y compris celle des unités japonaises établies dans la Communauté. Les importations en provenance du Japon représentaient donc 55 % de la production totale dans la Communauté en 1988 et 35,3 % au cours de la période d'enquête.

Par rapport à la production de l'industrie communautaire

la production de l'industrie communautaire a diminué de 16 %, tombant de 226 480 unités en 1988 à 190 375 unités au cours de la période d'enquête. Les importations en provenance du Japon représentaient donc 155,4 % de la production de l'industrie communautaire en 1988 et 154,5 % au cours de la période d'enquête.

Conclusion concernant le volume des importations

(38) L'institution du droit antidumping définitif en février 1987 a été suivie d'une diminution substantielle du volume des importations en provenance du Japon. Cette tendance s'est renforcée récemment, du fait de l'appréciation du yen. En même temps, les exportateurs japonais ont sensiblement augmenté leur production dans la Communauté, qui a enregistré une hausse de 56 % et est passée de 413 783 unités par an en 1988 à 643 719 unités au cours de la période d'enquête. Ils ont également augmenté leurs importations dans la Communauté effectuées au départ d'usines établies dans des pays tiers, importations qui ont progressé de 37,7 % et sont passées de 106 012 unités en 1988 à 145 978 unités par an au cours de la période d'enquête.

Néanmoins, le volume des importations en provenance du Japon au cours de la période d'enquête était toujours de pratiquement 300 000 unités par an, soit 26 % du marché de la Communauté, mesuré en unités, et plus de 150 % du volume de production de l'industrie communautaire. Il est également apparu qu'une proportion croissante des importations en provenance du Japon concerne les photocopieurs à papier ordinaire moyens à grands, renforçant ainsi la pression exercée sur la part traditionnellement importante de ce marché détenue par l'industrie communautaire. Globalement, les importations en provenance du Japon au cours de la période d'enquête ont été effectuées en quantités suffisantes pour affecter sensiblement l'industrie communautaire, notamment du fait de leur prix de vente.

3. Prix des importations en provenance du Japon

Méthode utilisée pour examiner la sous-cotation des prix

(39) La mesure dans laquelle les prix moyens pondérés des importations en provenance du Japon, enregistrés au cours de la période d'enquête sur le marché de la Communauté, ont été inférieurs aux prix moyens pondérés de l'industrie communautaire, enregistrés au cours de la même période, a été examinée pour les marchés allemand, britannique, français et italien, qui ont été considérés comme représentatifs du marché de la Communauté dans son ensemble, puisqu'ils représentent la grande majorité des ventes sur le marché de la Communauté, tant pour les produits fabriqués par l'industrie communautaire que pour ceux importés du Japon.

Contrairement aux filiales de sociétés japonaises dans la Communauté, qui ont essentiellement fourni leurs photocopieurs à papier ordinaire à des revendeurs pour y faire l'objet d'une vente pure et simple, l'industrie communautaire a placé les siens auprès d'utilisateurs finals dans le cadre de contrats de crédit-bail, d'utilisation à coût fixe par copie et de location. Aux fins d'une comparaison équitable, la Commission n'a utilisé que les ventes pures et simples et les contrats de crédit-bail de l'industrie communautaire. Dans ce dernier cas, pour distinguer, aux fins de la comparaison des prix, le coût du matériel de l'élément financier, les règles comptables internes des sociétés, correspondant aux pratiques de comptabilité généralement admises, ont été utilisées. Le prix moyen pondéré des photocopieurs à papier ordinaire ainsi calculé pour chaque modèle a été comparé aux prix moyens pondérés des ventes pures et simples d'appareils japonais. Les contrats de location pure, qui, selon les règles normales de comptabilité, ne sont pas considérés comme des contrats de vente, n'ont pas été pris en considération. Il en a été de même pour les contrats d'utilisation à coût fixe par copie, qu'ils soient ou non assimilés à des contrats de vente, en raison de la difficulté à distinguer objectivement les deux éléments de coûts. Les prix ainsi calculés étaient nets de toutes remises et de tous rabais directement liés aux ventes considérées. À cet égard, tout comme pour la détermination du dumping, les remises accordées à l'occasion d'une reprise n'ont pas été considérées comme des remises sur la vente du nouvel appareil.

Seuls les modèles récents ont été comparés, car la prise en considération de modèles remis en état ou refabriqués aurait pu fausser la comparaison des prix. Compte tenu de la complexité technique liée à la comparaison des modèles de l'industrie communautaire à ceux des exportateurs japonais, la sous-cotation des prix a été examinée sur la base d'un échantillon représentatif composé de 7 modèles fabriqués par l'industrie communautaire sur un total de 30. Ces modèles ont été choisis de manière à représenter une large gamme couvrant les segments dans lesquels l'industrie communautaire vend la quasi-totalité des modèles qu'elle fabrique, à savoir les segments 1 à 4. Ensemble, ces modèles représentent 30 % environ des ventes de photocopieurs à papier ordinaire effectuées par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête, chacun d'eux ayant fait l'objet d'un volume de ventes significatif. Pour les sept modèles de l'industrie communautaire, le nombre total des unités vendues dans les quatre États membres concernés était de 15 000 environ, répartis à parts quasi égales entre les ventes pures et simples et les contrats de crédit-bail. Pour chacun des modèles représentatifs de l'industrie communautaire, un modèle importé comparable a été choisi, le cas échéant, par exportateur japonais. La quasi-totalité de ces modèles ont été vendus en quantités importantes. En ce qui concerne les quelques modèles importés vendus en faibles quantités, leurs prix ne se sont pas avérés diverger sensiblement des autres modèles plus vendus. De toute façon, lors du calcul de la marge moyenne pondérée de sous-cotation pour chaque exportateur, les produits vendus en faibles quantités ont une incidence négligeable.

Les deux segments non couverts par le calcul du niveau de sous-cotation sont les plus petits et les plus grands des photocopieurs à papier ordinaire, à savoir, respectivement, les photocopieurs personnels et les photocopieurs du segment 6. Les photocopieurs personnels concurrencent les appareils communautaires du segment 1, tout comme les appareils japonais du segment 5 concurrencent les modèles communautaires du segment 6. Toutefois, de manière à effectuer les comparaisons de prix les plus fiables et à limiter les ajustements destinés à tenir compte des différences relatives aux caractéristiques techniques, les modèles japonais du segment 1 ont été comparés aux modèles communautaires similaires, alors que les modèles japonais du segment 5 ont été comparés aux modèles communautaires du segment 4. Toutefois, cela ne signifie nullement que les photocopieurs personnels japonais n'ont pas été vendus à des prix inférieurs à ceux des modèles communautaires du segment 1, ni que les appareils japonais du segment 5 n'ont pas été vendus à des prix inférieurs à ceux des modèles communautaires du segment 6, dûment ajustés de manière à tenir compte des différences relatives aux caractéristiques techniques. Cela signifie simplement qu'il n'a pas été jugé nécessaire d'effectuer ces comparaisons

pour calculer le niveau de sous-cotation, puisqu'il existait des comparaisons des prix correspondant à des segments plus proches, couvrant de loin l'essentiel de la production communautaire.

(40) Si nécessaire, des ajustements appropriés ont été opérés pour tenir compte des différences relatives aux caractéristiques techniques et au stade commercial.

En ce qui concerne les ajustements correspondant à des différences techniques, le nombre des critères utilisés est important et varie en fonction du segment. Les ajustements ont été déterminés par la Commission sur la base des données fournies tant par les producteurs communautaires que par les exportateurs japonais. En général, les ajustements ont été opérés pour tenir compte de la présence ou de l'absence de certaines fonctions, mais non pour tenir compte des différences de qualité alléguées pour des appareils présentant les mêmes caractéristiques. Ces différences ont été jugées trop subjectives et trop difficiles à évaluer d'une manière fiable. La valeur des fonctions a, en principe, été déterminée en établissant le rapport entre le prix de catalogue de la fonction considérée et le prix de catalogue du modèle de base ne présentant pas la même caractéristique, déterminé sur la base de plusieurs autres modèles du même segment. La valeur des fonctions mineures a parfois été estimée et exprimée en pourcentage de la valeur de caractéristiques comparables plus importantes. La valeur des options, qui ont, dans la plupart des cas, dû être ajoutées aux modèles japonais pour les rendre comparables aux modèles communautaires, a été déterminée en établissant le rapport entre leur prix de catalogue et celui du modèle japonais de base. Le pourcentage ainsi obtenu a été ensuite ajouté au prix de vente effectif du modèle de base, en supposant que la remise sur le prix de catalogue de l'option était similaire à la remise sur le modèle de base.

À la demande de certains exportateurs, la Commission a déterminé s'il convenait d'opérer un ajustement destiné à tenir compte du poids généralement plus élevé des modèles communautaires par rapport aux modèles japonais, particulièrement dans le cas des appareils à vitesse de reproduction élevée. À cet égard, il a été considéré qu'un poids plus élevé ne présente en soi aucune valeur pour le consommateur. Le contraire serait, éventuellement, plus vraisemblable. Plus important encore, il a été établi que le poids n'est pas une bonne mesure de la productivité ou de la durabilité, car le volume mensuel de reproduction, attendu et effectif, et la vie opérationnelle, attendu et effectif, des modèles japonais utilisés dans l'échantillon ne sont en fait guère différents de ceux obtenus pour les modèles communautaires utilisés dans l'échantillon, tant en termes absolus que par rapport à la vitesse de reproduction. Sur le plan de la durabilité, il a été également constaté que les contrats de crédit-bail conclus avec les clients sont généralement de durée comparable, ce qui signifie que la durée d'amortissement des photocopieurs à papier ordinaire est la même, qu'il s'agisse d'un modèle japonais ou d'un modèle communautaire. Le crédit-bail a désormais dépassé la location et est devenu le principal mode de placement de l'industrie communautaire. En ce qui concerne l'allégation d'une deuxième ou d'une troisième vie opérationnelle des modèles de l'industrie communautaire, il a été constaté que les appareils japonais sont également souvent revendus comme appareils d'occasion. En outre, la possibilité de refabriquer ou de remettre en état un modèle en vue de le revendre n'affecte pas sa valeur opérationnelle aux yeux du premier utilisateur. En conséquence, aucun ajustement n'a été opéré pour tenir compte des prétendues différences de poids, de productivité et/ou de durabilité.

Certains exportateurs ont également fait valoir qu'il convenait d'opérer un ajustement pour tenir compte de la qualité prétendument meilleure et de la durée prétendument plus longue de la garantie accordée par Rank Xerox et Océ. Il a été constaté, toutefois, que ces garanties ne sont consenties qu'aux clients qui concluent un contrat d'entretien et sont financées par le montant de ce dernier. Les garanties accordées par l'industrie communautaire en l'absence de contrats d'entretien sont comparables à celles consenties par les exportateurs japonais.

(41) Les ventes ont été comparées au même stade commercial dès lors qu'elles ont été effectuées en quantités suffisantes. À cet égard, les ventes d'Olivetti à des utilisateurs finals et les ventes d'Océ à des revendeurs ont été effectuées en quantités insuffisantes et n'ont pas été prises en considération. Les ventes de certains modèles de Rank Xerox effectuées à des revendeurs dans certains États membres ont été également écartées du fait de leur volume négligeable. Presque toutes les sociétés japonaises ont vendu en quantités suffisantes au niveau des revendeurs, ce qui n'a toutefois été le cas que pour certaines d'entre elles au niveau des utilisateurs finals. Lorsque les ventes de l'industrie communautaire à des utilisateurs finals ont dû être comparées aux ventes japonaises à des revendeurs, les premières ont été ramenées au niveau revendeur. Cet ajustement a été calculé sur la base de la différence de prix effectivement constatée entre les

deux stades commerciaux de Rank Xerox (pour les modèles vendus en quantités suffisantes), dont la structure des ventes a été, à cet effet, considérée comme comparable à celle d'Océ. Les ventes japonaises à des distributeurs ont également fait l'objet d'un ajustement pour les ramener au niveau revendeur, sur la base des différences de prix constatées entre les deux stades commerciaux des sociétés japonaises. Toutes les ventes sous marque propre ont donc été comparées au niveau revendeur ou au niveau utilisateur final pour autant qu'elles aient été effectuées en quantités suffisantes par les deux parties.

Les prix des ventes japonaises à des importateurs OEM ont été ajustés au niveau caf frontière communautaire, après dédouanement et paiement des droits antidumping, puis comparés aux prix de l'industrie communautaire ramenés du niveau utilisateur final ou revendeur au stade départ usine. À cette fin, la réduction en pourcentage des coûts pour les ventes départ usine, déterminée sur la base de la structure des coûts de l'industrie communautaire, a été opérée sur leurs prix de vente effectifs.

Résultats

(42) Sur cette base, la marge moyenne pondérée de sous-cotation par exportateur, pour l'ensemble des modèles importés faisant partie de l'échantillon, allait de 7 à 36 %. La marge moyenne pondérée de sous-cotation pour l'ensemble des exportateurs était de 26 %. La marge moyenne pondérée de sous-cotation pour les segments 4 et 5 était deux fois supérieure à celle obtenue pour les segments 1, 2 et 3 (38 % contre 19 %). La marge moyenne pondérée de sous-cotation était plus élevée en Allemagne et au Royaume-Uni qu'en France et en Italie, mais était également importante dans ces deux derniers États membres. Ces chiffres montrent que, malgré l'existence des mesures antidumping en vigueur, les exportateurs japonais ont continué à vendre leurs photocopieurs à papier ordinaire sur le marché de la Communauté à des prix sensiblement inférieurs à ceux pratiqués par l'industrie communautaire.

Sous-cotation des prix indicatifs

(43) La méthode décrite pour la sous-cotation des prix a été également utilisée pour examiner la majoration de prix nécessaire au niveau caf franco frontière communautaire, avant dédouanement, pour faire passer les prix de vente effectifs des modèles importés faisant partie de l'échantillon à un niveau permettant à l'industrie communautaire de réaliser un bénéfice et d'obtenir un rendement raisonnable pour ses investissements. Les prix de vente effectifs moyens pondérés pour chaque exportateur, calculés aux fins de la détermination du niveau de sous-cotation, ont été comparés aux prix indicatifs des modèles de l'industrie communautaire. Les montants absolus de sous-cotation par rapport à ces prix indicatifs ont ensuite été transformés, sur une base moyenne pondérée pour chaque exportateur, en marges de sous-cotation des prix indicatifs au niveau caf franco frontière communautaire, avant dédouanement. À cet effet, pour ramener les ventes effectuées par des importateurs liés aux premiers acheteurs indépendants dans la Communauté au niveau frontière communautaire, avant dédouanement, les droits antidumping et les droits de douane en vigueur ont été déduits. Pour les photocopieurs à papier ordinaire dont la vitesse de reproduction est supérieure à 75 photocopies par minute, aucun droit antidumping n'était en vigueur, si bien que cette déduction n'a pas été opérée. Sur cette base, la marge moyenne pondérée de sous-cotation des prix indicatifs pour chaque exportateur allait de 44 à 141 %. La marge moyenne pondérée de sous-cotation des prix indicatifs pour l'ensemble des exportateurs était de 113 %.

(44) La marge bénéficiaire indicative utilisée pour l'industrie communautaire a été calculée avant impôt et exprimée sous la forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires réel au cours de la période d'enquête suffisant pour garantir une rentabilité avant impôt de 18 %, qui a été considérée comme raisonnable dans ce secteur d'activité économique pour des sociétés cotées en bourse et présentant une bonne situation financière. Ce taux de 18 % correspond à un taux d'intérêt du marché de 8 % au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, à une prime de 4 % nécessaire pour compenser, au bénéfice des actionnaires, les risques liés à l'investissement et à un taux moyen d'imposition de 35 % pour l'industrie communautaire. Les montants du chiffre d'affaires et des actifs utilisés aux fins de la présente détermination couvrent toutes les activités du secteur des photocopieurs de l'industrie communautaire, car il n'a pas été possible de distinguer d'une manière fiable les actifs utilisés effectivement pour les ventes de photocopieurs à papier ordinaire. Il a été considéré, quoi qu'il en soit, que la rentabilité des ventes de photocopieurs à papier ordinaire ne devrait pas être inférieure à celle obtenue pour les autres activités du secteur. Les ventes, par l'industrie communautaire, de produits fabriqués dans la Communauté à des clients non communautaires ont été incluses dans le chiffre d'affaires utilisé. La rentabilité indicative des ventes, ainsi déterminée, est, sur une base moyenne pondérée, de 9,4 % pour l'industrie communautaire dans son ensemble.

(45) Comme le bénéfice réel moyen pondéré avant impôt réalisé par l'industrie communautaire sur les ventes de photocopieurs à papier ordinaire était de 2,7 % au cours de la période d'enquête, les prix de vente des modèles de l'industrie communautaire faisant partie de l'échantillon ont été augmentés d'une marge bénéficiaire additionnelle de 6,7 %. Cette méthode, qui utilise le bénéfice réel moyen pondéré réalisé ou subi sur l'ensemble des modèles fabriqués par l'industrie communautaire plutôt que le bénéfice ou la perte effectivement réalisée ou subie sur les seuls modèles faisant partie de l'échantillon, tient compte des marges bénéficiaires plus élevées réalisées par l'industrie communautaire sur les modèles du segment 6, qui n'ont pas été inclus dans la comparaison. Pour cette raison, cette méthode a été préférée à la technique habituelle consistant à ajouter une marge bénéficiaire de 9,4 % au coût de production de chaque modèle inclus dans la comparaison.

4. Conclusion

(46) À la suite de l'institution des mesures antidumping initiales, les importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon ont baissé sensiblement en volume, mais sont restées significatives. Elles se sont, par ailleurs, davantage concentrées sur les plus grands photocopieurs à papier ordinaire. Le niveau de sous-cotation établi sur le marché de la Communauté pour les importations japonaises était généralement élevé, plus particulièrement encore pour les grands appareils. Compte tenu de la forte pression sur les prix exercée par les importations substantielles en provenance du Japon, il a été jugé nécessaire d'examiner l'existence d'un dumping ayant contribué à la situation de l'industrie communautaire décrite ci-dessus et de déterminer si l'expiration des mesures antidumping en vigueur entraînerait la réapparition d'un dumping et d'un préjudice en résultant.

F. RÉAPPARITION DU DUMPING

1. Généralités

(47) Les déterminations de la valeur normale et du prix à l'exportation ont été effectuées sur la base des seules ventes vérifiées de photocopieurs à papier ordinaire. Les contrats de crédit-bail, de location et de reproduction à coût fixe par copie ont été exclus dans le but de faciliter les déterminations et de les rendre plus fiables. Comme ces contrats ne représentaient qu'une faible proportion des transactions totales des sociétés japonaises, tant sur les marchés communautaire que japonais, il a été supposé que les résultats n'en seraient pas sensiblement affectés.

(48) Initialement, les marges de dumping ont été établies distinctement pour les ventes sous marque propre et les ventes OEM ; elles n'ont été combinées qu'au dernier stade de la détermination de manière à obtenir une seule marge moyenne pondérée de dumping pour chaque exportateur. Il a été généralement possible de distinguer les ventes OEM, effectuées tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation vers la Communauté, des ventes sous marque propre grâce à plusieurs facteurs : volume sensiblement moins élevé, frais de publicité, de service et autres coûts supportés différents pour les ventes OEM de ceux enregistrés pour les ventes sous marque propre ; appareils OEM revendus aux clients finals sous une marque n'appartenant pas à l'exportateur ; transactions entre le producteur et l'acheteur OEM conclues dans des conditions d'indépendance.

(49) Agfa Gevaert, importateur OEM, a demandé l'établissement d'une marge de dumping et d'un droit individuels, faisant valoir que l'importance du dumping est moindre pour ses importations en provenance du Japon, qu'il n'a pas contribué au dumping et qu'il mérite un traitement particulier du fait de sa contribution, prétendument plus grande, à la conception et au développement des photocopieurs à papier ordinaire qu'il a achetés au Japon. Il a été établi au cours de l'enquête que les importations d'Agfa Gevaert ont fait l'objet de pratiques de dumping moins importantes, toutefois, que dans le cas des ventes sous marque propre effectuées par ses fournisseurs japonais. En ce qui concerne la contribution d'Agfa Gevaert au développement des photocopieurs à papier ordinaire achetés au Japon, la valeur ajoutée est limitée et concerne essentiellement l'apparence extérieure des appareils ainsi que la disposition et le logiciel du tableau de commande, plutôt que leur fonctionnement intrinsèque. Il est donc clair qu'Agfa Gevaert ne saurait être considéré comme le producteur de ses photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon, mais qu'il est bel et bien un importateur OEM. Il n'est pas possible, dans le cadre juridique établi par le règlement (CEE) n° 2423/88, d'instituer des droits distincts pour certains importateurs, que leurs ventes soient des ventes OEM ou des ventes sous marque propre, par opposition aux exportateurs. L'institution de droits distincts pour certains importateurs pourrait aisément déboucher sur la pratique, par les exportateurs concernés, d'un dumping sélectif. L'article 2 du règlement (CEE) n° 2423/88 précise que « peut être soumis à un droit antidumping tout produit faisant l'objet d'un dumping lorsque la mise en libre pratique dans la Communauté cause un préjudice », un produit étant considéré « comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la Communauté est inférieur à la valeur normale d'un produit similaire ». Pour déterminer le prix à l'exportation, il y a lieu de cumuler les exportations destinées à l'ensemble des importateurs communautaires des divers types du produit concerné, conformément à

l'article 2 paragraphe 8 du règlement (CEE) n° 2423/88. L'article 13 paragraphe 2 du même règlement confirme que les règlements instituant des droits antidumping indiquent « le produit concerné, le pays d'origine ou d'exportation » et « le nom du fournisseur, si cela est possible ». Aucune disposition ne prévoit d'indiquer le nom de l'importateur.

(50) Les remises accordées à l'occasion d'une reprise ont été considérées comme représentant la valeur des photocopieurs à papier ordinaire repris ou, lorsqu'ils ont été détruits, la valeur permettant d'empêcher qu'un marché d'occasion ne supplante les ventes d'appareils neufs. N'étant pas considérées comme de véritables remises, elles n'ont pas été déduites du prix de vente des nouveaux appareils, ni pour établir la valeur normale ni pour déterminer le prix à l'exportation. Ces dépenses ont été considérées comme faisant partie des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux. Le fait que ces dépenses soient liées par certains exportateurs à la vente de nouveaux photocopieurs à papier ordinaire n'est guère étonnant, puisque l'ancien appareil n'est repris qu'à l'achat d'un nouveau. Cela ne signifie toutefois pas que l'argent payé par le fournisseur pour la reprise constitue une remise sur la vente du nouvel appareil. En outre, le fait que certains exportateurs aient, dans leur comptabilité, déduit ces dépenses de leur chiffre d'affaires brut ne préjuge en rien l'interprétation juridique du concept de remise utilisé dans l'article 2 paragraphe 3 point a) du règlement (CEE) n° 2423/88. Il a été également procédé de la sorte dans le cas de la pratique consistant à ne pas percevoir le dernier versement exigible sur un appareil placé en *leasing* dans le but d'en vendre un nouveau, ce qui constitue un système similaire à celui de la remise accordée à l'occasion d'une reprise. Cette méthode est la même que celle utilisée lors de l'enquête initiale, laquelle a été acceptée par la Cour de justice des Communautés européennes (1).

(51) Les dépenses financières ordinaires ont été prises en considération tant pour établir la valeur normale que pour déterminer les prix à l'exportation. Les recettes financières compensatoires résultant de l'exercice normal des activités ont été acceptées jusqu'à concurrence du niveau où elles annulent complètement les dépenses financières. L'argument avancé par certains exportateurs selon lequel les recettes financières devraient pouvoir compenser d'autres frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux n'a pas été accepté, puisqu'un excédent de recettes financières ne devrait pas pouvoir éliminer les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux qui ont été effectivement supportés. Les crédits octroyés par les fournisseurs n'ont, conformément à la pratique normale de la Commission, pas été considérés comme des recettes financières compensatoires, mais comme des coûts potentiels non supportés, pour lesquels aucun ajustement ne peut être opéré. Les dépenses et les recettes extraordinaires ont été écartées dans tous les cas.

(52) En outre, tant pour la valeur normale que pour le prix à l'exportation, les dépenses supportées et les recettes réalisées dans les centres de service ont été prises en considération aux fins de la détermination du montant correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, lorsqu'il a été établi, lors des vérifications, que ces centres procurent gratuitement certains avantages aux acheteurs de photocopieurs à papier ordinaire, par exemple en offrant une formation technique aux revendeurs ou en fournissant gracieusement des pièces détachées, dont le coût distinct n'a pu être précisé. Comme ces centres participent, en outre, à la conclusion et à la mise en œuvre des contrats d'entretien, les recettes provenant de ces activités ont, le cas échéant, également été prises en considération.

2. Valeur normale

Liens existant entre des sociétés juridiquement distinctes

(53) Ces liens ont donné lieu à des discussions de deux ordres. Tout d'abord, il a été examiné si deux des exportateurs ne constituaient pas, en réalité, une seule entité économique. L'une des deux sociétés (société A) est majoritairement détenue par l'autre (société B) et est incluse dans les comptes consolidés de cette dernière, alors qu'il s'agit d'une entité juridique distincte, cotée séparément en bourse. La société A assemble, dans le cadre d'un accord de sous-traitance, une grande quantité de photocopieurs à papier ordinaire pour la société B. À cet effet, cette dernière lui fournit les résultats de ses travaux de recherche et de développement, les dessins techniques et l'essentiel des composants. La société B, qui devrait être considérée comme le producteur de ces appareils, vend ces derniers ainsi que d'autres photocopieurs à papier ordinaire tant au Japon qu'à l'exportation vers la Communauté. Un distributeur commun aux sociétés A et B vend, au Japon, les photocopieurs à papier ordinaire fabriqués sous la marque de la société B. Toutefois, la société A produit également pour son propre compte des appareils partiellement différents, effectuant elle-même certains travaux de recherche et de développement et payant, pour les autres, des redevances à la société B. La société A vend ces photocopieurs à papier ordinaire à l'exportation vers la Communauté (mais non au Japon), en partie à des acheteurs OEM et en partie sous marque propre, et a établi à cet effet son propre réseau de distribution.

(1) Voir, par exemple, l'affaire C-174/87 : Ricoh Company Ltd contre Conseil, Recueil 1992, p. I-1335 (points 19, 20 et 21 des motifs).

À cet égard, la société A exerce intégralement les fonctions de producteur/exportateur et devrait donc être considérée comme une entité économique distincte de la société B, même si elles sont manifestement liées. En l'absence, sur le marché intérieur, de ventes OEM ou de ventes sous marque propre de photocopieurs fabriqués par la société A, la valeur normale pour cette dernière a été construite, en partie, sur la base des coûts vérifiés auprès de la société A, de la société B et de leur distributeur commun et, en partie, sur la base des coûts et des bénéfices moyens pondérés des autres producteurs.

(54) La situation décrite ci-dessus, dans laquelle deux sociétés opèrent au même niveau horizontal et exercent les mêmes fonctions, alors que l'une est majoritairement détenue par l'autre et en est donc partiellement dépendante, doit être distinguée d'une situation dans laquelle une répartition des activités de production et de vente est opérée au sein d'un groupe composé de sociétés juridiquement distinctes, l'une s'occupant de la production et l'autre de la commercialisation. Deux sociétés répartissant verticalement les tâches, qui sont donc incomplètes en soi, constituent une seule entité économique, comme l'a confirmé à maintes reprises la Cour de justice. La Commission ne saurait accepter l'allégation avancée par certains exportateurs selon laquelle les prix à l'exportation et la valeur normale ne seraient pas comparables au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88. En fait, tant les prix intérieurs que les prix à l'exportation ont été comparés à un niveau départ entrepôt du producteur, les filiales de vente sur le marché intérieur faisant partie de l'entité économique constituée par le « producteur », puisqu'elles accomplissent des tâches qui relèvent normalement de la responsabilité du propre service des ventes du producteur. Les ventes effectuées par ces filiales sur le marché intérieur ont donc été, à juste titre, comparées aux ventes à l'exportation vers la Communauté effectuées par le service exportateur du producteur. Des ajustements appropriés destinés à tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix ont été opérés par la suite, conformément à l'article 2 paragraphes 9 et 10 du règlement (CEE) n° 2423/88.

Valeur normale sélective

(55) Deux exportateurs ont fait valoir qu'ils utilisent un réseau distinct pour les ventes à des distributeurs indépendants, que ces ventes sont effectuées à un stade commercial différent de celui correspondant aux ventes à d'autres types de clients et qu'il convient donc d'utiliser ce stade commercial pour établir la valeur normale aux fins de la comparaison avec les prix à l'exportation, à l'exclusion de leurs ventes à d'autres clients. La Commission a examiné ces allégations. Pour les deux exportateurs, il a été constaté, sur la base d'un échantillon représentatif de modèles, que les prix des transactions avec les distributeurs en question correspondent dans une très large mesure aux prix des transactions avec d'autres types de clients, qu'il s'agisse de revendeurs ou d'utilisateurs finals. Les quantités vendues aux distributeurs en question, déterminées modèle par modèle ou globalement, correspondent aussi largement aux quantités vendues à d'autres types de clients, qu'il s'agisse de revendeurs ou d'utilisateurs finals. Pour l'un des exportateurs, les distributeurs en question se sont, en outre, révélés vendre en partie à des utilisateurs finals, ce qui signifie qu'ils exercent les mêmes fonctions que les revendeurs. L'autre exportateur a déclaré utiliser, pour ses ventes aux distributeurs en question, les mêmes circuits que ceux employés pour les ventes aux gros utilisateurs finals, ce qui implique une structure de coûts similaire pour les deux types de clients. Enfin, pour les deux exportateurs, le volume total des ventes aux distributeurs indépendants en question est très faible par rapport au volume de leurs ventes intérieures et représente moins de 5 % de leurs ventes à l'exportation. Dans ces conditions, il a été considéré que les exportateurs n'ont pas prouvé que les circuits, prétendument différents, utilisés pour les ventes à des distributeurs indépendants diffèrent effectivement de ceux utilisés pour les ventes à d'autres types de clients sur le plan des coûts, des quantités, des prix et des fonctions de l'acheteur et qu'ils n'ont donc pas expliqué pourquoi le circuit de distribution allégué devrait être utilisé, à l'exclusion de tout autre, aux fins de la comparaison avec les prix à l'exportation.

Il n'existe, en outre, aucune raison d'exclure les ventes aux utilisateurs finals, comme le demande l'un des exportateurs précités, puisque les prix des transactions avec ces utilisateurs, notamment avec les plus gros d'entre eux, correspondent dans une large mesure aux prix des transactions avec des revendeurs.

Valeur normale, pour les ventes sous marque propre, déterminée sur la base des prix réels

(56) Au cours de la période d'enquête, tous les exportateurs visités, sauf un, avaient un volume de ventes intérieures supérieur à 5 % de leurs ventes à l'exportation vers la Communauté. La valeur normale pour ce seul exportateur a été construite. Pour les autres exportateurs, il a été considéré que leurs ventes intérieures étaient, globalement, suffisamment représentatives pour servir de base à la détermination de la valeur normale. Pour ces exportateurs, des transactions couvrant au moins 70 % des ventes intérieures ont fait l'objet de vérifications.

Certaines transactions qui, à la demande des exportateurs, n'ont pas été utilisées aux fins des déterminations concernaient des circuits de ventes représentant un très faible volume ou des ventes effectuées par de très petites filiales de ventes liées.

Pour ces exportateurs, les modèles intérieurs comparables aux modèles exportés vers la Communauté ont été identifiés, des ajustements étant opérés, en cas de besoin et dans la mesure du possible, pour tenir compte des différences relatives aux caractéristiques techniques par rapport aux modèles intérieurs. Pour plusieurs modèles vendus à l'exportation, il n'a pas été possible de trouver de modèles intérieurs leur ressemblant étroitement. La valeur normale pour ces modèles a été construite.

Pour chaque modèle intérieur comparable, le volume des ventes intérieures a été comparé au volume des ventes à l'exportation vers la Communauté du modèle correspondant vendu à l'exportation. Lorsque les ventes intérieures représentaient, en volume, moins de 5 % des ventes à l'exportation, ces ventes intérieures n'ont pas été considérées comme représentatives du modèle en question, et la valeur normale pour ce modèle a donc été construite.

(57) Pour chaque autre modèle comparable, le nombre des unités vendues, avec un bénéfice, sur le marché intérieur a été calculé en comparant la valeur facturée nette, après application des remises et rabais directement liés, de chaque transaction au coût de production, calculé de la manière précisée ci-dessous. Lorsque les ventes bénéficiaires représentaient, en volume, plus de 80 % des ventes intérieures totales du modèle concerné, la valeur normale a été déterminée en calculant le prix de vente moyen pondéré de toutes les transactions, y compris celles effectuées à perte. Lorsque les ventes bénéficiaires représentaient, en volume, de 20 à 80 % des ventes intérieures totales du modèle concerné, la valeur normale a été déterminée en calculant le prix de vente moyen pondéré des seules transactions bénéficiaires. Lorsque les ventes bénéficiaires représentaient, en volume, moins de 20 % des ventes intérieures totales du modèle concerné, la valeur normale de ce modèle a été construite, puisque, dans ce cas, il a été considéré que les appareils en question n'ont pas été vendus au cours d'opérations commerciales normales au sens de l'article 2 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88.

Valeur normale construite pour les ventes sous marque propre

(58) Lorsque, conformément à la méthode exposée ci-dessus, il a fallu construire la valeur normale, les coûts de production des modèles exportés ont été calculés. Les montants correspondant à la durée d'amortissement ont été déterminés sur la base des pratiques japonaises habituelles en matière comptable et fiscale, un amortissement complet étant réalisé sur une période de deux ans. Lorsque les coûts de production notifiés par les exportateurs se sont révélés sensiblement différents des chiffres, dûment vérifiés, obtenus pour les produits vendus et les stocks, des corrections ont été opérées.

(59) Le montant raisonnable correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux à ajouter pour parvenir au coût de production effectif a été, pour tous les producteurs, déterminé sur la base de leur propre structure de coûts, y compris ceux des filiales de vente, conformément au concept de l'entité économique unique. Cette formule a été aussi appliquée au seul producteur qui n'a pas vendu de photocopieurs à papier ordinaire de sa propre marque sur le marché intérieur, puisque, dans ce cas, le montant utilisé corespond aux dépenses supportées pour vendre sur le marché intérieur, par le biais de sa filiale commune avec un autre producteur, des appareils sous la marque de cet autre producteur. La méthode avait été suivie lors de l'enquête initiale. Ce producteur a fait valoir que, s'il avait vendu des appareils de sa propre marque sur le marché intérieur, il ne les aurait vendus qu'en faibles quantités et d'une manière plus directe, avec des coûts moins élevés. Toutefois, ce producteur a une structure de vente sur le marché intérieur, et il n'existe aucune raison de supposer, sans aucun élément de preuve, qu'il n'aurait pas vendu les appareils de sa propre marque dans le cadre de cette structure. En outre, comme le montant correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, est faux l'argument selon lequel un volume de ventes moins élevé, même par le biais d'un réseau de distribution différent et plus simple, aurait nécessairement débouché sur un moindre ajustement des coûts. Enfin, le fait que la propre marque de ce producteur serait moins bien connue est déjà pris en considération par le fait que sa structure de vente intérieure, sur la base de laquelle le montant correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux a été calculé, a supporté peu de dépenses publicitaires pour les appareils de la marque de l'autre producteur.

Les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont été calculés spécifiquement pour les photocopieurs à papier ordinaire et distinctement pour chaque circuit de distribution, dans la mesure où les données comptables disponibles l'ont permis.

Les dépenses de recherche et de développement ont été normalement déterminées sur la base de celles imputées, selon les règles internes de comptabilité de chaque société, à la division « photocopieurs » dans son ensemble (y compris les photocopieurs numériques et les photocopieurs en couleur). Lorsqu'il n'a pas été possible d'identifier distinctement la division « photocopieurs » ou lorsque l'imputation, par la société, des dépenses de recherche et de développement à cette division ne tenait pas compte des travaux de recherche et de développement de base, qui ne sont pas spécifiques aux produits concernés, les dépenses de recherche et de développement de la société dans son ensemble ont été utilisées ; dans ce cas, elles ont été exprimées en pourcentage des coûts totaux de production de cette société pour l'ensemble de ses produits. L'argument selon lequel les dépenses de recherche et de développement devraient être strictement limitées à celles supportées pour les photocopieurs à papier ordinaire a été rejeté : en effet, les dépenses de recherche et de développement sont des frais généraux, qui constituent, pour la société, des dépenses courantes et doivent donc figurer dans les comptes de l'exercice au cours duquel elles ont été supportées pour les produits similaires ou, dans le cas des travaux de recherche et de développement non spécifiques, pour l'ensemble des produits. La compensation de redevances par des dépenses de recherche et de développement a été autorisée.

(60) Lorsque les exportateurs avaient un volume suffisant de ventes bénéficiaires, la marge bénéficiaire raisonnable a été fixée au niveau du bénéfice moyen pondéré réalisé sur leurs propres ventes et, plus précisément, sur l'ensemble des ventes lorsque plus de 80 % des produits ont été vendus avec un bénéfice et sur les seules ventes bénéficiaires lorsque 20 à 80 % des produits ont été vendus avec un bénéfice. Dans les autres cas, la marge bénéficiaire moyenne pondérée de tous les autres producteurs disposant d'un volume suffisant de ventes bénéficiaires a été appliquée. Même si certains exportateurs ont critiqué cette manière de procéder et prétendu qu'elle débouche sur des marges bénéficiaires élevées, elle résulte directement de la détermination relative aux opérations commerciales normales, décrite au considérant 57. Son bien-fondé est confirmé par l'article 2 paragraphe 3 point b) ii) du règlement (CEE) n° 2423/88, qui précise clairement que le bénéfice utilisé pour construire la valeur normale est celui réalisé sur les ventes bénéficiaires.

Valeur normale pour les ventes OEM

(61) La méthode générale utilisée pour établir la valeur normale pour les ventes OEM est identique à celle décrite ci-dessus pour les ventes sous marque propre. Contrairement à la situation rencontrée lors de l'enquête initiale, plusieurs producteurs effectuent désormais des ventes OEM sur le marché intérieur. Lorsque ces ventes représentaient, en volume, plus de 5 % des ventes OEM à l'exportation vers la Communauté, tant globalement que pour chaque modèle comparable, la valeur normale pour les ventes OEM a été établie sur la base des prix effectivement payés, pour autant que ces ventes aient été bénéficiaires et effectuées en quantités suffisantes. Dans les autres cas, la valeur normale pour les ventes OEM a été construite sur la base de la propre structure de coûts et de bénéfices du producteur, si possible, ou des coûts et bénéfices correspondant aux ventes OEM d'autres producteurs, si nécessaire. Dans ce dernier cas, comme il existait des données utilisables relatives aux coûts et aux bénéfices d'autres producteurs de ventes OEM sur le marché intérieur, la demande d'un exportateur d'utiliser les coûts supportés et les bénéfices réalisés sur ses ventes OEM d'autres produits relevant du même secteur d'activité économique a été rejetée, compte tenu de l'ordre prévu à l'article 2 paragraphe 3 point b) ii) du règlement (CEE) n° 2423/88.

(62) Lorsque les valeurs normales ont dû être construites sur la base des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux d'autres sociétés, les dépenses de recherche et de développement ont été considérées comme faisant partie des coûts de production, si bien que les dépenses de recherche et de développement de chaque société ont été utilisées, de même que les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux moyens pondérés (à l'exclusion des dépenses de recherche et de développement) des autres sociétés. Cette manière de procéder a été jugée plus fiable que l'utilisation des dépenses de recherche et de développement des autres sociétés.

3. Prix à l'exportation

Généralités

(63) Les prix à l'exportation ont été vérifiés pour 70 % environ des exportations totales de chaque exportateur vers la Communauté. Toutes les ventes à des importateurs OEM ont été vérifiées, soit auprès des exportateurs, soit auprès de leurs filiales dans la Communauté concernées par les ventes OEM. En ce qui concerne les ventes sous marque propre, qui ont été presque exclusivement effectuées par l'intermédiaire de filiales établies dans la plupart des États membres de la Communauté, il a été jugé nécessaire d'en vérifier une proportion représentative, sur la base des plus grands États membres. Une pondération a été opérée aux fins de la détermination finale du dumping de manière à rétablir le rapport initial entre les ventes sous marque propre et les ventes OEM.

(64) Lorsque les modèles ont été vendus dans différentes versions, l'une d'entre elles a été choisie en accord avec les exportateurs, généralement la version de base du modèle concerné. Cette version standard a ensuite été comparée aux modèles intérieurs, et, en cas de besoin et dans la mesure du possible, des ajustements appropriés ont été apportés à la valeur normale du modèle intérieur comparable.

Statut des importateurs

(65) Trois importateurs qui avaient prétendu être indépendants d'un exportateur se sont en fait avérés lui être liés.

Le premier cas concerne une société d'importation dans laquelle l'un des exportateurs japonais a pris une forte participation minoritaire en septembre 1991. Cette participation est substantielle et semble permettre à l'exportateur d'exercer une influence considérable sur l'importateur, puisqu'elle s'accompagne d'un programme structurel visant à renforcer la coopération entre les deux sociétés. Pendant le reste de la période d'enquête fixée pour le réexamen, cette coopération, vérifiée sur place auprès de l'importateur, est apparue incompatible avec la conclusion de transactions dans des conditions d'indépendance. Un aspect particulièrement important de cette coopération concerne la tarification des photocopieurs à papier ordinaire par l'exportateur à l'importateur, qui, au moins dans un cas, variait en fonction de l'application ou non d'un droit antidumping, ce qui renforce la suspicion de prise en charge de ce dernier. Dans ces circonstances, il a été considéré que les critères prévus à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, existence d'une association et d'un arrangement de compensation, sont remplis et rendent inutilisables les prix payés ou à payer entre l'exportateur et l'importateur concernés. Cet importateur et ses filiales dans la Communauté ont donc été considérés comme des importateurs liés au sens de l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88.

(66) Les circonstances qui ont fait que cet importateur a été considéré comme un importateur lié l'ont également empêché de passer pour un importateur OEM. Une caractéristique essentielle des ventes à des importateurs OEM est que les exportateurs supportent, pour ces ventes, des coûts sensiblement moins élevés du fait que la commercialisation, la distribution et l'entretien sont assurés par l'importateur OEM, qui vend les produits sous sa propre marque et agit pour son propre compte. L'exportateur peut donc pratiquer des prix inférieurs, ce qui explique l'allégation selon laquelle les véritables prix OEM à l'exportation correspondraient à un stade commercial différent de celui des ventes sous marque propre et devraient donc, aux fins d'une comparaison équitable, être comparés à un stade commercial similaire sur le marché intérieur. À cet égard, cet importateur a vendu les photocopieurs à papier ordinaire de l'exportateur concerné sous sa propre marque dans la Communauté. Toutefois, cela ne suffit pas en soi pour être considéré comme un importateur OEM. Si c'était effectivement le cas, il serait en effet très simple pour les exportateurs de s'arranger pour que leurs filiales dans la Communauté soient considérées comme des importateurs OEM, simplement en leur faisant vendre sous une marque différente, ce que certains exportateurs ont fait, comme l'a établi le présent réexamen. Pour que des ventes à l'exportation puissent être considérées comme des ventes à un importateur OEM, les informations concernant les prix de vente pratiqués entre l'exportateur et l'importateur et les coûts supportés par chacun d'eux doivent être fiables. Ce critère n'est, par définition, pas rempli entre les parties liées au sens de l'article 2 paragraphe 8 point b).

Ces conclusions ont été contestées par l'importateur et l'exportateur concernés. Ils ont fait valoir que les commandes passées avant la prise de participation de l'exportateur dans le capital de l'importateur devraient, à tout le moins, être considérées comme des transactions indépendantes. Toutefois, comme décrit ci-dessus, toutes les relations entre l'exportateur et l'importateur ont, dès la prise de participation, changé au point que les prix effectivement payés pour toutes les importations ultérieures, qu'elles aient été commandées avant ou après la prise de participation, sont devenus inutilisables. Il en va de même pour les coûts. Le fait que la Commission a vérifié ces coûts et les a utilisés, en y apportant certaines corrections, pour déterminer le prix à l'exportation ne signifie pas nécessairement qu'ils aient été considérés comme entièrement fiables.

(67) Les mêmes considérations s'appliquent encore davantage à un deuxième importateur. Au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, la majorité du capital de cet importateur était détenue par l'un des exportateurs japonais. De ce fait, les prix appliqués entre l'exportateur et l'importateur et les coûts supportés par chacun d'eux ont été considérés comme inutilisables. Même si l'importateur a vendu les photocopieurs à papier ordinaire de l'exportateur concerné sous sa propre marque dans la Communauté, cette marque appartient de fait à l'exportateur concerné et est contrôlée par ce dernier. L'importateur ne pourrait donc être considéré comme un importateur OEM.

(68) En septembre 1991, le siège européen de l'un des exportateurs japonais a pris une forte participation minoritaire dans une troisième société d'importation dont le nom a été modifié en conformité avec la marque de l'exportateur concerné. Comme dans le cas du premier importateur, cette participation est telle qu'il est vraisemblable, de l'avis de la Commission, que l'exportateur soit en mesure d'exercer des contraintes sur l'importateur ou de lui donner des orientations. Lors de la visite de vérification effectuée auprès de cet importateur, il a été également constaté que le support publicitaire provenait de l'exportateur concerné. Il a été donc considéré qu'il existe, dans ce cas aussi, une association ou un arrangement de compensation au sens de l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, qui rend inutilisables les prix de vente et la ventilation des coûts entre l'importateur et l'exportateur concernés.

Données disponibles

(69) Une visite prévue auprès d'une filiale européenne de l'un des exportateurs japonais n'a pas pu avoir lieu, car la société n'a pas fourni en temps utile les informations nécessaires concernant sa structure de coûts. En conséquence, la Commission n'a pas été en mesure de déterminer les coûts supportés par cette société pour les ventes effectuées aux premiers acheteurs indépendants par les autres filiales du même groupe qui ont été visitées. Sur la base des rares informations à la disposition de la Commission, il est néanmoins apparu que la société a manifestement rempli certaines fonctions au bénéfice de ces autres filiales, comme la collecte et la diffusion d'informations commerciales, la fourniture d'une assistance à la commercialisation, la normalisation des pratiques de comptabilité, l'octroi d'une aide juridique, l'organisation de campagnes publicitaires au niveau européen, la prestation de services financiers, l'aide au développement des produits et à leur adaptation au marché. En l'absence d'autres informations vérifiées, il a fallu, conformément à l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, utiliser les données disponibles, en l'occurrence les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux notifiés dans les comptes vérifiés de cette société, pour établir les coûts supportés pour fournir les services précités ou d'autres services éventuels.

Prix à l'exportation pour les importateurs liés

(70) Pour les importateurs liés, les prix à l'exportation ont été construits sur la base des prix de vente aux premiers acheteurs indépendants dans la Communauté, à l'exclusion des remises et rabais directement liés (y compris les articles gratuits), en déduisant tous les coûts supportés entre l'importation et la revente ainsi qu'une marge bénéficiaire raisonnable de 5 %. Les marges bénéficiaires établies pour les importateurs indépendants n'ont pas pu être réutilisées pour deux raisons. Tout d'abord, peu d'importateurs indépendants ont répondu au questionnaire. Seule la marge bénéficiaire de l'un des importateurs indépendants a été vérifiée : elle ne représentait qu'une faible proportion des importations totales en provenance du Japon. Ensuite, il a été constaté que la marge bénéficiaire des importateurs indépendants était artificiellement basse, compte tenu de la dépression générale des prix dans la Communauté, analysée plus en détail ci-dessous, du fait de la concurrence des importations japonaises sous marque propre faisant l'objet d'un dumping vendues par le biais de filiales liées dans la Communauté. En l'absence de marges bénéficiaires fiables pour les importateurs indépendants, la Commission a considéré le taux de 5 % comme le minimum raisonnable au cours d'opérations commerciales normales, compte tenu de la pratique de la Commission dans d'autres cas, y compris lors de l'enquête initiale. Comme demandé par les exportateurs, une marge bénéficiaire unique de 5 % a donc été utilisée indépendamment du nombre de filiales effectivement impliquées dans la vente.

(71) Les photocopieurs à papier ordinaire destinés aux revendeurs, cédés à des prix inférieurs à des fins de démonstration, ont été inclus dans les transactions utilisées pour calculer le dumping, puisque ces coûts de démonstration devraient normalement être supportés par le revendeur. La dépréciation des stocks, couvrant les produits manquants ou volés et les produits endommagés ou obsolètes destinés à être déclassés, a été considérée comme un coût supporté entre l'importation et la revente. Lorsque les anciens stocks de photocopieurs à papier ordinaire ont été vendus, ces transactions ont été prises en considération aux fins de la détermination du dumping.

Prix à l'exportation pour les importateurs indépendants

(72) Les prix à l'exportation aux importateurs indépendants, normalement des acheteurs OEM, ont été calculés sur la base des prix réels de ces transactions, à l'exclusion des remises et rabais directement liés (y compris les articles gratuits). Les compensations payées aux acheteurs OEM pour contrer l'effet néfaste pour eux des fluctuations de change ont été considérées comme des remises.

Lorsque les filiales des exportateurs dans la Communauté ont supporté certains coûts pour des activités qui auraient normalement dû relver de l'importateur (comme la fourniture d'un appui publicitaire) ou en jouant un rôle similaire à celui d'un agent de refacturation, les coûts ainsi supportés et une marge bénéficiaire raisonnable ont été déduits, conformément à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88. À cet égard, une même marge bénéficiaire de 5 % a été appliquée comme pour toutes les ventes effectuées par le biais d'importateurs liés, conformément à la méthode consistant à utiliser la même marge bénéficiaire, indépendamment du nombre de filiales impliquées. Un exportateur a fait valoir que ce taux est relativement élevé pour des ventes à des importateurs OEM. Il s'agit, toutefois, précisément de l'exportateur qui avait demandé, lors de l'enquête initiale, l'utilisation d'un seul et même taux, indépendamment du nombre de filiales impliquées dans le circuit de vente. Il a été considéré que la déduction de 5 % effectuée par la Commission pour tenir compte d'un bénéfice raisonnable est faible en ce qui concerne les ventes dans certains États membres dans lesquels deux, voire trois filiales liées sont impliquées, ainsi qu'en ce qui concerne les ventes aux utilisateurs finals, qui impliquent une chaîne de distribution intégrée, et que la solution adoptée est donc raisonnable.

4. Comparaison

(73) Les prix à l'exportation et la valeur normale ont été comparés au même stade commercial. Les ventes OEM à l'exportation ont été comparées à la valeur normale moyenne pondérée des ventes OEM sur le marché intérieur. Dans le cas des ventes à l'exportation effectuées sous marque propre, pour lesquelles les prix ont dû être construits dans presque tous les cas, ces prix ont été comparés à la valeur normale moyenne pondérée obtenue pour tous les circuits de vente intérieurs sous marque propre, puisqu'il n'a pas toujours été possible de les distinguer et qu'il n'existe donc pas d'éléments de preuve suffisants pour attester que les ventes effectuées dans un circuit particulier sont plus comparables que d'autres aux ventes à l'exportation.

(74) Lorsque des éléments de preuve suffisants ont été présentés, des ajustements appropriés ont été opérés pour tenir compte des différences relatives aux caractéristiques physiques et aux frais de vente. Aucun ajustement n'a été demandé pour des différences relatives aux impositions à l'importation et aux impôts indirects. En ce qui concerne les salaires payés aux vendeurs, seuls ceux payés au personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe de photocopieurs à papier ordinaire ont été déduits, à l'exclusion du personnel partiellement ou totalement affecté à des fonctions de gestion et du personnel de service et d'appui à la vente. Cette manière de procéder repose sur l'article 2 paragraphe 10 point c) v) du règlement (CEE) n° 2423/88, qui précise qu'un ajustement ne peut être accordé que pour le personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe. Lorsque les vendeurs de photocopieurs à papier ordinaire vendaient également d'autres produits ou services, le chiffre d'affaires correspondant a été pris en considération aux fins de la détermination de l'ajustement applicable aux photocopieurs à papier ordinaire.

Les ajustements totaux de la valeur normale ont été exprimés en un montant absolu par modèle et par unité vendue. Ce montant absolu, représentant le coût unitaire autorisé effectivement supporté, a ensuite été déduit de la valeur normale établie pour le modèle en question.

5. Marges de dumping

(75) Les marges de dumping ont été calculées en prenant le montant absolu du dumping constaté sur les importations vérifiées et en le divisant par leur valeur caf totale déclarée aux douanes, que ces ventes aient fait ou non l'objet d'un dumping. Les marges de dumping pour les ventes sous marque propre (vérifiées en partie) et les ventes OEM (intégralement vérifiées) ont été pondérées pour tenir compte du rapport réel, en termes de valeur caf, entre ces deux types de ventes à l'exportation. À cet égard, le dumping constaté pour la partie vérifiée des ventes sous marque propre a été jugé représentatif de toutes les ventes de ce type.

(76) Dans le cas des importateurs liés, le droit antidumping en vigueur, considéré comme un coût supporté entre l'importation et la revente, a été déduit, conformément à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88. Pour les photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction supérieure à 75 photocopies par minute, comme aucun droit antidumping n'était en vigueur, aucun droit n'a pu être déduit. Sur cette base, les marges de dumping établies allaient de 21,5 à 83,9 %. Elles étaient sensiblement supérieures, pour chaque exportateur concerné, au taux du droit antidumping initialement applicable. La marge moyenne pondérée de dumping était de 41 %.

(77) L'effet de ce dumping important pratiqué sur le marché de la Communauté est loin d'être complètement compensé par le droit antidumping en vigueur. Lorsque, pour évaluer l'efficacité du droit antidumping initial, ce droit n'a pas été déduit comme un coût dans le cas des importateurs liés et a été ajouté au prix à l'exportation dans le cas des importateurs indépendants, l'effet moyen pondéré du dumping sur le marché de la Communauté était toujours de 28,8 %, les divers taux variant entre 13,5 et 74,4 %.

(78) En conclusion, le réexamen a montré que le droit antidumping en vigueur n'a permis ni de contraindre les exportateurs à augmenter leurs prix dans une mesure suffisante pour éliminer le dumping, ni de compenser l'effet de ce dernier sur le marché de la Communauté. Compte tenu de l'importance des marges de dumping établies lors de l'enquête effectuée aux fins du réexamen, il est considéré que, si le droit en vigueur venait à expirer, le dumping risquerait de réapparaître à un niveau égal ou supérieur. L'abrogation du droit antidumping ne pourrait, en toute hypothèse, que renforcer le dumping, puisque les moindres coûts des exportateurs vendant dans la Communauté par le biais d'importateurs liés pourraient accentuer la dépression des prix.

G. RÉAPPARITION DU PRÉJUDICE

1. Effet des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon

(79) Malgré le droit antidumping en vigueur, les exportateurs japonais, qui vendent principalement par le biais de leurs importateurs liés, ont, au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, pratiqué des prix de 26 % inférieurs à ceux appliqués par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté, le volume des ventes japonaises représentant toujours, en dépit d'une baisse sensible, 26 % des unités placées dans la Communauté. Comme les photocopieurs à papier ordinaire sont des produits arrivés à maturité, pour lesquels les différences techniques sont relativement limitées entre les producteurs et pour lesquels les prix jouent donc un rôle important dans le choix du client, il est clair qu'un volume aussi grand d'importations à des prix aussi bas ne pouvait qu'avoir une forte incidence négative sur les résultats économiques de l'industrie communautaire, qui a enregistré une rentabilité insuffisante ainsi qu'une baisse de sa part de marché et de son volume de production.

(80) Toute réduction du préjudice pouvant résulter d'une diminution progressive de la part du marché de la Communauté détenue par les photocopieurs japonais a été compensée par le fait que les modèles importés sont devenus particulièrement préjudiciables. Lors de l'enquête initiale, l'essentiel des importations en provenance du Japon concernaient les petits photocopieurs à papier ordinaire. De ce fait, les exportateurs japonais détenaient une grande part de marché mesurée en unités, mais causaient un préjudice limité, puisque Océ et Rank Xerox se sont traditionnellement concentrés sur les grands photocopieurs à papier ordinaire et ont préservé, pour ces modèles, une bonne position commerciale et technique ainsi qu'une rentabilité suffisante. Depuis lors, toutefois, presque tous les exportateurs japonais ont transféré une grande partie de leur production de petits photocopieurs à papier ordinaire (notamment celle des modèles arrivés à maturité et d'une relative simplicité) dans la Communauté ou d'autres pays tiers et se sont concentrés sur l'exportation vers la Communauté des modèles plus élaborés des segments 4, 5 et 6 qu'ils ont commencé à produire au Japon. Comme le niveau moyen pondéré de sous-cotation établi pour les segments 4 et 5 était deux fois supérieur à celui déterminé pour les segments 1, 2 et 3 (38 % contre 19 %), les importations en provenance du Japon ont exercé une très forte pression à la baisse sur les prix, la rentabilité et la part de marché de l'industrie communautaire dans ces segments. Par exemple, dans le segment 4 (photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction de 45 à 69 photocopies par minute), la part de marché détenue par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté est tombée de 64,4 % en 1988 à 42,1 % au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, soit une chute de 22,3 %. La plupart des appareils du segment 4 et la totalité des appareils du segment 5, concurrençant les modèles du segment 4 fabriqués par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, ont été produits au Japon.

(81) Compte tenu de l'agressivité de la politique des prix suivie par les exportateurs japonais, qui est déjà à l'origine du droit antidumping en vigueur, il est considéré que la sous-cotation et la dépression des prix causées par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon ne pourraient que s'aggraver en cas d'expiration des mesures existantes, puisque les exportateurs japonais utiliseraient vraisemblablement, en partie du moins, la baisse des coûts résultant, pour leurs importateurs liés, de l'expiration du droit antidumping pour diminuer davantage les prix de revente dans la Communauté. Cette probabilité apparaît d'autant plus forte que l'application de bas prix par un seul des principaux opérateurs du marché des photocopieurs à papier ordinaire exercerait, pour un produit aussi sensible à l'évolution des prix, une pression importante sur les autres acteurs, renforçant ainsi la guerre des prix déjà existante. Les conséquences de toute nouvelle diminution des prix seraient graves pour l'industrie communautaire, puisque la production de photocopieurs à papier ordinaire constitue l'essentiel des activités de chaque producteur et devrait donc lui fournir les bénéfices nécessaires pour réaliser les investissements requis et préserver sa viabilité à moyen terme. Ces entreprises pourraient décider d'arrêter la production et devenir de simples acheteurs OEM ne tirant des recettes que des services et des fournitures, comme d'autres producteurs communautaires ont déjà été obligés de le faire au cours des dernières années. Elles pourraient également remplacer en partie les modèles fabriqués sous marque propre par des achats OEM. L'expérience acquise ces dernières années a montré que la production propre de l'industrie communautaire a dû être partiellement sacrifiée, surtout dans les

segments inférieurs, lorsque les pertes sont devenues trop importantes. L'agressivité de la politique des prix pratiquée par les exporteurs japonais dans les segments supérieurs signifie que désormais le danger pourrait même surgir à ce niveau.

(82) En ce qui concerne le volume des importations au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, la situation économique au Japon s'est détériorée, la demande a stagné et les stocks ont augmenté de 65 % pour atteindre un niveau de 300 000 unités, soit plus que le volume annuel des exportations vers la Communauté au cours de la période d'enquête. L'utilisation des capacités a également baissé. L'expiration des droits en vigueur renforcerait la tentation d'augmenter les exportations du Japon vers la Communauté, à des prix couvrant tout au plus les coûts de production variables, voire de fermer les unités japonaises établies dans la Communauté de manière à améliorer l'utilisation des capacités au Japon. L'expiration des droits en vigueur risquerait donc d'arrêter ou d'inverser la tendance actuelle à la baisse du volume des importations en provenance du Japon. Cette probabilité serait plus forte encore si le yen devait, au cours des prochaines années, se déprécier par rapport aux monnaies européennes. Compte tenu de la volatilité des changes, cette évolution ne saurait être exclue.

2. **Autres facteurs préjudiciables**

(83) La Commission a examiné si une chute de la demande sur le marché de la Communauté pourrait être à l'origine de la situation précaire rencontrée par l'industrie communautaire. Ce n'était pas le cas. Entre 1988 et la période d'enquête fixée pour le réexamen, le marché communautaire des photocopieurs à papier ordinaire a progressé de 24 %. Toutefois, les ventes de l'industrie communautaire dans la Communauté ont diminué de 1 % au cours de la même période, si bien que leur part de marché y est tombée de 15,4 % à 12,4 %.

(84) L'argument avancé par certains exportateurs selon lequel une récession dans la Communauté serait à l'origine de la situation précaire rencontrée par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen est également considéré comme non fondé. La récession dans la Communauté n'a, à l'exception du Royaume-Uni, commencé qu'au cours du second semestre de 1992, soit après la fin de la période d'enquête. Ainsi, alors que la consommation totale de photocopieurs à papier ordinaire a diminué de 10 % environ après la fin de la période d'enquête, elle a toujours enregistré une forte progression entre 1988 et la période d'enquête et est restée stable au cours de cette période à proprement parler. Comme il y a sans doute eu une certaine réorientation de la demande vers les appareils d'occasion, l'industrie communautaire n'a pas souffert de cette situation, puisqu'elle est fortement représentée sur ce marché (comme le sont les revendeurs des producteurs japonais). En outre, alors que la rentabilité obtenue par l'industrie communautaire dans la Communauté pour ses produits et services autres que les photocopieurs à papier ordinaire a baissé, tombant d'un indice 100 en 1988 à 76 au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen, la rentabilité obtenue par l'industrie communautaire dans la Communauté pour ses ventes de photocopieurs à papier ordinaire a diminué bien plus sensiblement, tombant d'un indice 100 en 1988 à 24 au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen. Cette évolution donne à penser que les ventes de photocopieurs à papier ordinaire de l'industrie communautaire ont fait l'objet d'une forte pression additionnelle imputable à des facteurs autres que les conditions économiques générales. Certains exportateurs ont fait valoir que le niveau relativement plus élevé de rentabilité globale s'explique peut-être par le fait que les clients ont reporté le remplacement de leurs photocopieurs à papier ordinaire et consacré plus de dépenses à leur entretien. Toutefois, comme mentionné ci-dessus, les ventes de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté ont, entre 1988 et la période d'enquête, augmenté de 24 %, ce qui contredit l'argument selon lequel les clients auraient reporté leurs achats de nouveaux appareils.

(85) Il a été prétendu par certains exportateurs que les photocopieurs à papier ordinaire produits par des sociétés japonaises dans la Communauté et dans des pays tiers ont également causé un préjudice à l'industrie communautaire et que la Commission devrait déterminer la proportion du préjudice qui leur est imputable. À cet égard, il convient de noter qu'aucune de ces deux autres sources d'approvisionnement dans la Communauté n'a fait l'objet du présent réexamen, de telle sorte que la Commission n'a guère eu la possibilité d'obtenir les informations nécessaires. En outre, aucun des exportateurs japonais n'a proposé de fournir des informations concernant la mesure dans laquelle leurs photocopieurs à papier ordinaire produits dans des pays tiers et dans la Communauté auraient pu causer un préjudice à l'industrie communautaire. Néanmoins, il a été considéré comme raisonnable de supposer que les prix des photocopieurs à papier ordinaire produits par des sociétés japonaises dans la Communauté et dans des pays tiers autres que le Japon, puis, dans ce dernier cas, exportés vers la Communauté, ne doivent pas être sensiblement différents des prix des photocopieurs à papier ordinaire importés du Japon, puisqu'il n'est guère possible de maintenir, sur le marché de la Communauté, de fortes différences de prix entre des photocopieurs à papier ordinaire similaires produits par la même société. Dans ce sens, il a été considéré comme probable que les photocopieurs à papier ordinaire vendus par des sociétés japonaises au départ de pays autres que le Japon ont pareillement

contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire. Il a été également observé que l'importance relative, sur le marché de la Communauté, des photocopieurs à papier ordinaire en provenance de ces autres sources a augmenté sans cesse pour atteindre une part de marché de 61,8 % au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen (soit 12,8 % pour les importations en provenance de pays tiers autres que le Japon et 49 % pour les ventes, dans la Communauté, de photocopieurs à papier ordinaire produits par des sociétés japonaises dans la Communauté).

Néanmoins, la part de marché de 26 % détenue par les importations en provenance du Japon, combinée à la marge établie de sous-cotation de 26 %, est considérée en soi comme une cause importante de la mauvaise situation économique de l'industrie communautaire. Pour préserver sa part de marché face à ce volume important d'importations effectuées à des prix préjudiciables, l'industrie communautaire a été obligée d'abaisser ses propres prix au point d'enregistrer une rentabilité largement insuffisante pour ses ventes de photocopieurs à papier ordinaire. Que les appareils japonais en provenance d'autres sources aient été probablement vendus à des prix similaires ne change rien au fait que, même en leur absence, l'industrie communautaire n'aurait toujours eu d'autre choix que de suivre, compte tenu du volume important des importations en provenance du Japon, l'évolution des prix imposée par ces dernières. Celles-ci ont donc, prises isolément, été effectuées en quantités suffisantes pour causer une dépression des prix et provoquer un manque à gagner important pour l'industrie communautaire. Comme mentionné ci-dessus, elles sont également la principale cause expliquant la chute de la part de marché détenue par l'industrie communautaire dans le segment 4 et la seule cause expliquant la baisse des ventes de l'industrie communautaire dans le segment 6, puisque la totalité des appareils des segments 5 et 6 et la grande majorité des appareils du segment 4 introduits par des sociétés japonaises sur le marché de la Communauté au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen provenaient du Japon. Dans les autres segments, les importations en provenance du Japon ont, probablement conjuguées aux appareils en provenance d'autres sources, provoqué la baisse de la part de marché et le manque de rentabilité de l'industrie communautaire.

Même si l'article 4 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2423/88 impose aux autorités communautaires de ne pas attribuer aux importations qui font l'objet d'un dumping les préjudices causés par d'autres facteurs, cette condition est satisfaite, puisqu'il est établi, comme expliqué ci-dessus, que les importations faisant l'objet d'un dumping sont, prises isolément, partiellement à l'origine de la mauvaise situation économique rencontrée par l'industrie communautaire, même si d'autres facteurs ont également pu y contribuer. Ainsi, même s'il était supposé que les importations en provenance d'autres pays tiers et les ventes effectuées par des unités japonaises établies dans la Communauté ont contribué à la situation précaire de l'industrie communautaire, cela ne changerait rien au fait que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon sont, prises isolément, à l'origine de la mauvaise situation économique de l'industrie communautaire.

(86) En ce qui concerne l'argument selon lequel l'industrie communautaire aurait elle-même causé le préjudice subi en important et en vendant dans la Communauté des photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, il a déjà été signalé que le nombre des photocopieurs à papier ordinaire importés du Japon par l'industrie communautaire et vendus dans la Communauté au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen a baissé fortement par rapport à l'enquête initiale. En effet, le pourcentage des appareils importés du Japon par l'industrie communautaire et vendus dans la Communauté au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen est de moins de 1 % de sa production. Toute incidence négative de ces importations sur la situation de l'industrie communautaire peut donc être ignorée.

Par ailleurs, la pratique consistant à acheter une partie de ses produits à d'autres producteurs est désormais une stratégie courante et normale, même pour les producteurs japonais. La vente dans la Communauté par Océ, mais non par les deux autres producteurs communautaires, de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon à des prix de dumping peut être considérée comme un acte de légitime défense compte tenu de la nécessité de concurrencer sur le marché de la Communauté les autres photocopieurs à papier ordinaire faisant l'objet d'un dumping originaires du Japon. En effet, si Océ n'avait pas procédé de la sorte, le préjudice subi sur ses propres appareils aurait probablement été plus important, puisque cette société aurait, dans ce cas, perdu certains clients ayant besoin d'une gamme de modèles allant des plus petits aux plus grands.

3. Conclusion

(87) Les considérations ci-dessus, notamment la conclusion que, malgré le droit antidumping en vigueur, des volumes substantiels d'importations, en provenance du Japon, faisant l'objet d'un dumping important ont été vendus à très bas prix sur le marché de la Communauté et ont, de ce fait, causé un préjudice important à l'industrie communautaire, donnent à penser que l'expiration du droit antidumping en vigueur entraînerait la réapparition du préjudice important causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon.

H. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

1. Généralités

(88) Les mesures antidumping ont pour but d'éliminer les effets de distorsion des échanges imputables aux pratiques de dumping et de rétablir ainsi une concurrence effective sur le marché communautaire, ce qui est fondamentalement dans l'intérêt de la Communauté, tant comme objectif de politique générale qu'en termes d'intérêts des producteurs et des consommateurs communautaires.

2. Conclusions initiales

(89) En ce qui concerne le cas spécifique des importations de photocopieurs à papier ordinaire faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon, les intérêts des producteurs, des consommateurs et des importateurs indépendants (essentiellement OEM), comme Agfa Gevaert, dans la Communauté avaient déjà été examinés largement lors de l'enquête initiale. À ce moment-là, il avait été conclu que l'intérêt de la Communauté de préserver la viabilité de son industrie, qui doit être en mesure de concurrencer les importations en provenance du Japon dans des conditions équitables, est plus important que l'intérêt, à court terme, des consommateurs de profiter de prix excessivement bas dus à une concurrence déloyale aussi longtemps que possible et que l'intérêt des importateurs OEM de distribuer, sous leur propre marque, les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon aux dépens des ventes de photocopieurs à papier ordinaire produits par l'industrie communautaire. En ce qui concerne les importateurs OEM, il avait notamment été considéré que l'intérêt de la Communauté de préserver une industrie communautaire qui produit et distribue des photocopieurs à papier ordinaire est, toutes les choses égales par ailleurs, plus important que son intérêt de préserver des sociétés européennes qui distribuent essentiellement, sous leurs propres marques, des photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon.

3. Conclusions du réexamen

Intérêt de la Communauté à préserver une production de photocopieurs à papier ordinaire

(90) L'intérêt de la Communauté de préserver la viabilité de l'industrie communautaire s'est, si l'on peut dire, renforcé depuis l'enquête initiale. On estime à près de 23 000 personnes le nombre de ceux qui sont employés à temps plein dans la Communauté pour fabriquer, distribuer et vendre les photocopieurs à papier ordinaire produits par l'industrie communautaire ainsi que pour fournir les services connexes. Parmi ceux-ci, près de 12 000 sont employés dans la fabrication (y compris ceux travaillant à temps plein dans des sociétés communautaires qui fournissent des parties et composants aux producteurs de photocopieurs à papier ordinaire communautaires). Même si la technologie des photocopieurs à papier ordinaire est arrivée à maturité, elle demeure un procédé très complexe et très sophistiqué qui combine un savoir-faire chimique, optique, électronique, mécanique et informatique. Les photocopieurs à papier ordinaire d'aujourd'hui sont également un important point de départ technologique non seulement pour la production de copieurs, d'imprimantes et de télécopieurs numériques, mais également pour la mise au point d'une toute nouvelle génération de produits polyvalents fonctionnant en réseau, qui seront lancés dans les années à venir.

(91) En outre, après l'institution des mesures antidumping en 1986, presque tous les producteurs japonais ont établi ou développé des unités de production dans la Communauté. En conséquence, la production japonaise dans la Communauté, qui était inférieure à 50 000 unités en 1984, est passée à 643 719 unités au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen. Même si l'institution des droits antidumping n'est peut-être pas la seule raison expliquant cette forte hausse de la production japonaise dans la Communauté, il ne fait aucun doute qu'elle y a contribué d'une manière décisive. À la suite de la création de ces usines, une forte industrie en aval s'est aussi développée dans la Communauté, qui représente, selon toute probabilité, plus d'emplois que les usines japonaises établies dans la Communauté ou que les 6 000 personnes travaillant à temps plein pour approvisionner l'industrie communautaire.

Comme expliqué ci-dessus, l'expiration des droits inciterait les exportateurs japonais à réduire leur production dans la Communauté de manière à diminuer sensiblement les stocks existant au Japon et à y améliorer l'utilisation des capacités. Cela vaudrait tout particulièrement pour les grands photocopieurs à papier ordinaire, qui pourraient être fournis dans le monde entier à partir d'une seule source, à savoir le Japon. En outre, l'expiration des droits serait, compte tenu de l'importance du dumping, probablement interprétée par les producteurs japonais comme un signe que les autorités communautaires n'attachent plus d'importance au maintien d'une industrie de photocopieurs dans la Communauté. En conséquence, les avantages économiques liés à la production de petits photocopieurs à papier ordinaire relativement simples dans des pays tiers où la main-d'œuvre est bon marché plutôt que dans la Communauté, où la plupart des sociétés japonaises produisent actuellement, deviendraient séduisants. On arrivera à un point où les considérations coûts-bénéfices l'emporteront sur les considérations stratégiques concernant le maintien d'une production sur les principaux marchés mondiaux, d'autant plus qu'au moins un autre producteur japonais n'a aucune unité de production dans la Communauté et exerce une vive concurrence sur le marché de la Communauté en

vendant des photocopieurs à papier ordinaire fabriqués dans un pays tiers où la main-d'œuvre est bon marché. Si cette tendance était suivie, cela pourrait se traduire par une production japonaise très limitée dans la Communauté. Si plusieurs unités de production japonaises, voire toutes, étaient fermées ou reconverties, cela serait grave en soi. Mais plus grave encore serait le fait qu'une myriade de petits et moyens fournisseurs de la Communauté, qui vendent actuellement des pièces aux unités d'assemblage japonaises, se retrouveraient sans clients. C'est précisément ce recours intensif des unités japonaises à des fournisseurs extérieurs qui permet de limiter au maximum les investissements dans les installations d'assemblage, qui réduirait leurs coûts de fermeture si elles décidaient d'interrompre l'assemblage dans la Communauté.

Intérêt des importateurs

(92) Certains importateurs ont fait valoir qu'ils ont souffert de l'institution du droit antidumping en ce sens qu'ils n'ont pas été en mesure de répercuter, en tout ou en partie, ces coûts sur les consommateurs, ce qui aurait entraîné pour eux une baisse de rentabilité et une perte d'emplois. Il est évident que l'institution d'un droit antidumping n'est pas à l'avantage des importateurs, qui doivent acquitter le droit antidumping et qui ne sont donc plus tellement en mesure de vendre les produits faisant l'objet d'un dumping à des prix inférieurs à ceux de l'industrie communautaire. Toutefois, l'institution d'un droit antidumping a précisément pour objectif d'améliorer les perspectives de vente de l'industrie communautaire par rapport à celles des importateurs vendant les produits faisant l'objet d'un dumping. En outre, il a été observé que cette demande a été faite par des importateurs, dont Agfa Gevaert, qui vendent sous leur propre marque dans la Communauté les photocopieurs à papier ordinaire qu'ils achètent au Japon. La rentabilité de ces sociétés a probablement été pareillement affectée par la tendance de leurs fournisseurs japonais à développer progressivement leur réseau de vente sous marque propre dans la Communauté aux dépens des ventes sous la marque de l'importateur. Même si certains emplois dans le secteur des ventes et des activités de service ont pu passer de ces importateurs vers l'industrie communautaire ou vers les revendeurs japonais dans la Communauté, ces emplois sont restés dans la Communauté. Il convient de distinguer cette situation de la perte nette d'emplois qui, comme décrit ci-dessus, risque de se produire dans la Communauté en cas d'expiration des droits.

L'importateur Agfa Gevaert a également fait valoir que les mesures antidumping instituées sur les photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon menacent les investissements directs qu'il a réalisés dans ce secteur au Japon. Lors de la vérification, il a été toutefois constaté que ces investissements directs n'existent pas.

Intérêt des consommateurs communautaires

(93) On estime qu'un montant de 500 millions d'écus environ a été perçu en droits antidumping sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon depuis leur institution en août 1986 jusqu'à la fin de la période d'enquête. Toutefois, compte tenu de l'effet continu du dumping sur le marché de la Communauté et des fortes marges de sous-cotation établies, il apparaîtrait qu'une grande partie de ce montant n'a pas été répercutée sur les consommateurs communautaires.

(94) Les consommateurs bénéficieraient de l'expiration des droits si les exportateurs japonais et les importateurs indépendants décidaient de profiter de la baisse de leurs coûts pour réduire plus encore les prix de revente dans la Communauté des photocopieurs importés du Japon. Si la prorogation du droit n'entraînait aucun mouvement des prix, la situation décrite au considérant 93 se poursuivrait. Si la prorogation du droit devait entraîner une majoration des prix aux consommateurs jusqu'à concurrence du montant intégral du droit antidumping, au cas où, dans cette hypothèse, les importations devaient se maintenir à leur niveau actuel et où les prix des photocopieurs à papier ordinaire non importés du Japon ne devaient pas augmenter, le coût estimatif pour les consommateurs communautaires de cette prorogation des mesures serait de 42,5 millions d'écus par an. Ce chiffre a été établi sur la base du droit antidumping moyen pondéré de 16,3 % pour les exportateurs étudiés, multiplié par la valeur en douane totale des photocopieurs à papier ordinaire importés du Japon de 260,8 millions d'écus en 1994. Toutefois, une telle majoration du prix des photocopieurs importés du Japon serait peu probable, puisque le droit resterait à son niveau antérieur. La majoration du prix des photocopieurs à papier ordinaire importés du Japon se traduirait, le cas échéant, par leur remplacement, en tout ou en partie, par des photocopieurs à papier ordinaire provenant d'autres sources, soit par des photocopieurs de l'industrie communautaire, soit par des photocopieurs de sociétés japonaises établies dans la Communauté ou dans d'autres pays tiers. Dans ce cas, l'industrie communautaire risque probablement d'utiliser en partie cette marge de manœuvre pour augmenter ses ventes plutôt que de majorer ses prix dans toute la mesure du possible. En ce qui concerne les producteurs japonais, il n'y a aucune raison qu'ils modifient leur politique des prix applicable aux photocopieurs non importés du Japon, notamment du fait qu'ils se font mutuellement concurrence tout en devant faire face aux importations à bas prix en provenance de pays tiers autres que le Japon. Une majoration générale du prix de tous les photocopieurs à papier ordinaire vendus dans la Communauté est donc très peu probable. En général, sur le marché concurrentiel d'un produit arrivé à maturité, comme celui des photocopieurs, il suffit d'un ou de plusieurs grands vendeurs pour faire baisser le niveau général des prix, mais il faut, en revanche, une augmentation générale des coûts ou la partici-

pation de tous ou de pratiquement tous les grands vendeurs pour parvenir à une majoration générale des prix. Si une société augmente ses prix de manière isolée, elle risque très rapidement de devoir revoir sa stratégie.

(95) Il est donc dans l'intérêt à long terme des consommateurs de préserver la diversité de l'approvisionnement et la concurrence. Deux des plus petits exportateurs japonais ont fait valoir que la prorogation du droit antidumping en vigueur sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon pourrait menacer leur production, ce qui aurait pour effet de réduire la concurrence. Toutefois, l'une de ces deux sociétés est majoritairement détenue par l'une des plus grandes entreprises japonaises, alors que l'autre a exporté la majeure partie de ses photocopieurs à papier ordinaire vers la Communauté au départ d'un pays tiers. Les autorités communautaires s'inquiètent davantage de la réduction des sources et de la variété de l'approvisionnement qui pourrait résulter de la disparition de l'un ou de plusieurs des derniers producteurs communautaires. Environ 85 % du marché de la Communauté mesuré en unités (et environ 70 % mesuré en unités pondérées par le volume de reproduction) sont déjà entre les mains des neuf exportateurs japonais faisant l'objet de l'enquête, lesquels exportent du Japon, de pays tiers ou produisent dans la Communauté, même si, comme mentionné ci-dessus, ces sociétés japonaises se sont fait concurrence au cours de la période d'enquête fixée pour le réexamen.

(96) Certains exportateurs et un importateur ont souligné la position forte en termes de part de marché de l'industrie communautaire dans le segment 6 pour demander que celui-ci soit, en tout ou en partie, exempté de l'application des droits. Toutefois, puisque Rank Xerox, Océ et Kodak vendent dans le segment 6 et s'y font concurrence et que les droits antidumping n'empêcheront pas les exportateurs japonais d'exporter vers la Communauté ni de produire dans la Communauté ou dans des pays tiers des modèles des segments 5 et 6, mais simplement de les vendre à des prix excessivement bas dus à une concurrence déloyale, il a été considéré que cette prétendue menace pour la concurrence dans le segment 6 est moins importante que l'intérêt de l'industrie communautaire à être défendue contre les importations faisant l'objet d'un dumping, d'autant plus que les appareils du segment 6 ne doivent pas être considérés comme des produits en soi, mais simplement comme une petite partie de produits, à savoir les photocopieurs à papier ordinaire, pour lesquels les sociétés japonaises détiennent une position très forte sur le marché dans la Communauté.

4. Conclusion

(97) Il a été considéré que, tout bien pesé, il est dans l'intérêt général de la Communauté de ne pas autoriser à ce stade l'expiration des mesures antidumping en vigueur sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon.

I. MESURES

1. Généralités

(98) La question au centre du présent réexamen est, conformément à l'article 15 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, de déterminer si l'expiration des mesures en vigueur entraînerait la réapparition d'un préjudice ou d'une menace de préjudice. Sur la base de l'analyse ci-dessus, il convient d'y répondre par l'affirmative. Compte tenu de l'intérêt de la Communauté, le Conseil a conclu que les mesures antidumping devraient être prorogées.

2. Définition des produits

(99) Lorsque les mesures antidumping sur les photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon ont été initialement instituées, les photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A4 ont été exemptés de l'application des mesures, puisqu'il n'y avait alors guère d'importations en provenance du Japon de photocopieurs de ce type. Depuis lors, toutefois, ces importations, effectuées à des prix faisant l'objet d'un dumping, ont augmenté fortement et ont causé un préjudice particulier à l'industrie communautaire. Il a donc été jugé nécessaire de les inclure désormais dans le champ d'application des mesures.

Les nouvelles mesures couvriront l'ensemble des produits étudiés, à savoir tous les photocopieurs à papier ordinaire, des photocopieurs personnels aux photocopieurs du segment 6. Les photocopieurs personnels, même s'ils ne sont pas produits par l'industrie communautaire, concurrencent les appareils du segment 1 qui ont été produits par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête, leur inclusion continuant donc à se justifier. Dans le segment 6, un exportateur japonais a déjà commencé à en exporter dans la Communauté ; par ailleurs, les appareils de ce type subissent également la concurrence des modèles du segment 5, qui est dominé par les exportateurs japonais. Si les photocopieurs personnels ou les appareils du segment 6 étaient exemptés de l'application des mesures, non seulement les importations faisant l'objet d'un dumping dans ces segments continueraient à causer un préjudice à l'industrie communautaire, mais le risque de contournement des mesures antidumping pour les modèles des segments 1 et 5 serait important, puisque les exportateurs auraient ainsi la possibilité de modifier la vitesse de reproduction ou les autres fonctions des photocopieurs à papier ordinaire de manière à les faire relever du segment adjacent, sans rien changer aux modèles concernés.

Ces considérations ne sont pas infirmées par le fait que, sur une base moyenne pondérée, l'industrie communautaire a obtenu une rentabilité suffisante pour les ventes du segment 6 effectuées au cours de la période d'enquête. Premièrement, les résultats d'exploitation des producteurs communautaire dans le segment 6 variaient sensiblement, l'un des deux ayant enregistré des pertes. Deuxièmement, le préjudice a été déterminé pour les produits similaires dans leur ensemble, conformément à l'article 4 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88. La rentabilité de l'industrie communautaire, qui est l'un des principaux critères utilisés aux fins de la détermination du préjudice, aurait été moindre encore si le segment 6 avait été exclu. Troisièmement, contrairement à la situation rencontrée au cours de la période d'enquête initiale, les appareils du segment 6 sont désormais produits dans la Communauté et importés du Japon. Il serait inapproprié de déterminer le préjudice pour chaque segment ou chaque modèle séparément et d'exclure des mesures les segments ou modèles qui se sont précisément avérés commercialement plus rentables au cours de la période d'enquête.

3. **Taux du droit**

(100) Il a été considéré que le droit antidumping en vigueur a permis de réduire sensiblement le volume des importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon et que d'autres facteurs, comme le prix et le volume des photocopieurs à papier ordinaire vendus dans la Communauté et produits par des sociétés japonaises dans la Communauté et dans des pays tiers autres que le Japon, ont probablement contribué à la situation précaire de l'industrie communautaire. Tout bien pesé, le Conseil a donc considéré que la prorogation du droit en vigueur à son niveau actuel devrait offrir une protection adéquate à l'industrie communautaire, compte tenu de la tendance continue à la baisse des importations de photocopieurs à papier ordinaire en provenance du Japon et du fait que les mesures couvriront désormais les photocopieurs à papier ordinaire d'une capacité de reproduction supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A4.

(101) Certains exportateurs et l'industrie communautaire ont fait valoir que le taux du nouveau droit antidumping devrait être modifié pour chaque exportateur et basé sur le marge la moins élevée, selon le cas de dumping ou de la sous-cotation des prix indicatifs. Ils ont observé que le réexamen a été ouvert non seulement sur la base de l'article 15 du règlement (CEE) n° 2423/88, mais également de son article 14, dont le paragraphe 3 prévoit la modification, si nécessaire, des mesures en vigueur. Ils ont fait valoir qu'il existe une discrimination entre exportateurs, puisque certains bénéficient d'un taux moins élevé que d'autres alors que leurs marges de dumping ou de sous-cotation des prix indicatifs sont similaires et que d'autres bénéficient du même taux alors que leurs marges de dumping ou de sous-cotation des prix indicatifs sont différentes. À cet égard, il convient de faire plusieurs observations. Premièrement, les articles 14 et 15 figurent sous le même titre « réexamen » du règlement (CEE) n° 2423/88. Les dispositions de l'article 15 doivent donc être lues conjointement avec celles de l'article 14, notamment en ce qui concerne les règles de procédure. Deuxièmement, le mot « confirmés » utilisé à l'article 15 paragraphe 1 n'aurait aucun sens si les nouvelles mesures devaient toujours être basées sur la moins élevée des marges de dumping ou de sous-cotation des prix indicatifs, puisqu'il est très peu probable que les taux ainsi calculés seraient, pour chaque exportateur, identiques aux taux existants, leurs taux en vigueur étant ainsi « confirmés » par l'enquête au titre du réexamen. Les autorités communautaires ont, néanmoins, clairement le droit, en vertu de l'article 15 paragraphe 1, de « confirmer » les mesures existantes. Troisièmement, la confirmation des mesures existantes est particulièrement appropriée lorsque ces dernières ont eu un certain effet bénéfique, comme en l'espèce du fait de la réduction notable du volume des importations, effet insuffisant toutefois pour permettre leur expiration. Dans le présent cas, il est considéré que la confirmation des taux actuels offrira une protection adéquate à l'industrie communautaire et qu'il n'est donc tout simplement pas nécessaire d'augmenter les droits applicables. Enfin, en ce qui concerne l'allégation de discrimination entre exportateurs, il convient de noter que les taux existants confirmés par le Conseil sont, pour chaque exportateur, sensiblement inférieurs aux marges de dumping et de sous-cotation des prix indicatifs établies dans le cadre du réexamen comme expliqué ci-dessus. Même si l'avantage retiré est plus grand pour certains exportateurs que pour d'autres, la règle du « droit moindre », prévue à l'article 13 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, donne le même résultat, puisque tous les exportateurs peuvent se voir appliquer le même taux, déterminé sur la base du préjudice, alors que certains ont des marges de dumping plus élevées que d'autres. Lors de l'enquête initiale, par exemple, le taux calculé sur la base d'une détermination globale du préjudice était de 20 % pour tous les exportateurs (sauf pour ceux ayant les marges de dumping les moins élevées), alors que les marges de dumping de ces exportateurs allaient de 22 à 60 %. L'avantage retiré par les trois exportateurs ayant les droits les moins élevés, par rapport à la moins élevée de leurs marges de dumping ou de sous-cotation des prix indicatifs, n'est pas nécessairement supérieur à l'avantage retiré par les exportateurs bénéficiant d'un taux de 20 %, par rapport à la moins élevée de leurs marges de dumping ou de sous-cotation des prix indicatifs.

(102) L'exportateur Ricoh a fait valoir qu'il était le seul exportateur dont la marge de dumping avait diminué et qu'il devrait en être recompensé en ne

déduisant pas le droit antidumping existant pour calculer sa nouvelle marge de dumping. Sur cette base, il a demandé un droit inférieur à 20 %. Il a été constaté que Ricoh a raison de prétendre qu'il est le seul exportateur dont le dumping a diminué depuis l'enquête initiale. Cette circonstance ne saurait, toutefois, justifier la non-déduction du droit antidumping existant aux fins de la détermination du nouveau droit applicable, car l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88 précise clairement que les droits antidumping doivent, lors de la détermination du prix à l'exportation, être déduits comme coûts supportés par les importateurs liés. En termes de préjudice, la réduction de la marge de dumping de cet exportateur pourrait aussi s'expliquer par une baisse de sa valeur normale. La marge de sous-cotation établie pour cet exportateur, qui était juste inférieure à la moyenne pondérée obtenue pour tous les exportateurs, corrobore cette hypothèse et indique que ses prix à l'exportation ont contribué à la mauvaise situation économique de l'industrie communautaire. Sa demande de réduction du droit n'a donc pas été considérée comme justifiée ni possible dans le cadre du règlement (CEE) n° 2423/88.

4. Période d'application

(103) En ce qui concerne la période d'application des mesures, le Conseil a observé que, compte tenu de la complexité inhabituelle de divers aspects de la présente affaire, son traitement a occasionné des retards importants. Tout d'abord, pratiquement six mois se sont écoulés entre la publication par la Commission de l'avis d'intention de réexamen des mesures et le début effectif de ce réexamen. Ensuite, l'enquête effectuée au titre du réexamen, qui a été ouverte le 14 août 1992, a duré plus de trois ans. Conformément à l'article 15 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, le droit antidumping initial institué sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon est resté en vigueur tout au long de cette période. Le Conseil juge donc raisonnable, vu ces circonstances exceptionnelles, de limiter la période d'application des nouvelles mesures, qui expireront deux ans après leur entrée en vigueur, sous réserve des dispositions applicables aux réexamens.

(104) Plusieurs exportateurs et importateurs ont fait valoir que l'industrie communautaire est protégée par des mesures antidumping depuis huit ans déjà, ce qui serait suffisamment long, et qu'il conviendrait, en conséquence, d'en autoriser l'expiration. Toutefois, il n'existe aucun délai légal concernant la période d'application des mesures antidumping autre que la période de cinq ans visée à l'article 15 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2423/88. Comme le précise clairement ledit article, un réexamen effectué à l'expiration de ce délai peut, si nécessaire, déboucher, comme dans la présente affaire, sur confirmation des mesures existantes pour une nouvelle période. En outre, même si les mesures antidumping existantes sont en vigueur depuis huit ans, le présent réexamen a montré que leur efficacité a été limitée par le fait que, vu le comportement des exportateurs japonais, l'effet du dumping sur le marché de la Communauté, qui s'est traduit par une dépression et une sous-cotation des prix, reste important.

5. Droit résiduel

(105) Les visites de vérification auprès des exportateurs ayant coopéré ont couvert la quasi-totalité des exportations de photocopieurs à papier ordinaire du Japon vers la Communauté effectuées au cours de la période d'enquête. Il a été jugé approprié, pour les sociétés qui n'ont pas coopéré au réexamen, de fixer le droit résiduel au plus élevé des taux établis pour les exportateurs ayant fait l'objet de l'enquête, soit 20 %, en l'absence d'informations justifiant un niveau moins élevé ou supérieur. Le même taux devrait s'appliquer aux sociétés qui n'ont pas exporté vers la Communauté au cours de la période d'enquête. Toutefois, pour ces dernières, il reste la possibilité d'un réexamen pour nouveau venu, conformément à l'article 11 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 3283/94.

6. Engagements

(106) Il a été considéré qu'il convient d'autoriser l'expiration de l'engagement offert par Kyocera Corporation (Tokyo), qui oblige cette dernière à informer la Commission suffisamment à l'avance de toute reprise de ses exportations vers la Communauté.

(107) En ce qui concerne les engagements donnés en vertu de l'article 13 paragraphe 10 du règlement (CEE) n° 2423/88, la Commission a reçu régulièrement des informations lui permettant d'en vérifier le respect. La valeur moyenne pondérée des pièces et matériaux japonais utilisés dans l'assemblage ou la fabrication de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté est restée inférieure à 60 % de la valeur totale de ces pièces et matériaux. Les engagements expireront à la fin de l'enquête,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire relevant des codes NC ex 9009 12 00 (code additionnel Taric : 9009 12 00*19) et ex 9009 21 00 (code additionnel Taric : 9009 21 00*19), originaires du Japon.

2. Aux fins du présent règlement, on entend par « photocopieurs à papier ordinaire » les photocopieurs analogiques à système optique et à procédé indirect, indépendamment de leur vitesse de reproduction et du fait qu'ils soient importés entiers ou en modules. Ces photocopieurs sont constitués de quatre éléments fondamentaux, à savoir de systèmes de traitement de l'image, de guidage ou de développement de la photographie, de transfert ou de fixation et de transport du papier. Les photocopieurs numériques, qui utilisent un dispositif de balayage et de traitement pour transformer l'image originale en signaux numériques et les recomposer en une nouvelle image, identique ou non, ne font pas l'objet de la présente procédure et ne sont pas soumis au droit, tout comme les produits suivants :

— les photocopieurs analogiques en couleur (appareils ayant la capacité de reproduire automatiquement en couleur des originaux polychromes dans un cycle de reproduction grâce à un procédé polychromatique) ;

— les imprimantes à lecteur de cartes à fenêtre et imprimantes de microfilms (appareils ayant la capacité de lire des images à partir de microfilms, de microfiches et de cartes à fenêtre et d'en faire des agrandissements) ;

— les tableaux blancs copieurs (appareils ayant la capacité de faire des photocopies à partir d'informations affichées sur écran) ;

— les photocopieurs grand format (appareils ayant la capacité de faire des photocopies de format A2 et supérieur à partir d'originaux de format supérieur à A2).

Pour éviter tout doute, les photocopieurs à papier ordinaire avec couleurs d'appoint, qui ne reproduisent que quelques couleurs pour attirer l'attention sur certains segments d'un document, et les photocopieurs à papier ordinaire de format A2, qui ont la capacité de faire des photocopies de format A2 (mais non supérieur) à partir d'originaux de format A2 ou supérieur, sont soumis au droit.

3. Le taux du droit est de 20 % du prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement (code additionnel Taric : 8841), à l'exception des importations des produits fabriqués par les sociétés indiquées ci-dessous, à l'égard desquelles le taux du droit applicable est le suivant :

— Copyer Company Limited, Tokyo 7,2 % (code additionnel Taric : 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka 12,6 % (code additionnel Taric : 8839),

— Toshiba Corporation, Tokyo 10 % (code additionnel Taric : 8840).

Article 2

Le règlement (CEE) n° 535/87 est abrogé.

Article 3

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

Il expire deux ans après son entrée en vigueur, sauf si un réexamen des mesures instituées par le présent règlement est en cours à cette date, auquel cas il reste en vigueur dans l'attente des résultats du réexamen.

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

Fait à Luxembourg, le 2 octobre 1995.

Par le Conseil

Le président

J. SOLANA