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

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

Le cadre juridique et la procédure

Les règles communautaires antidumping figurent dans le règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO 1984, L 201, p. 1) (dénommé ci-après « règlement de base »), fondé sur l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et sur le deuxième code antidumping adopté dans le cadre de cet accord (dénommé ci-après « code ») (JO 1980, L 71, p. 90), code qui met en œuvre l'article VI et qui résultait du Tokyo Round de 1979.

Aux termes du règlement de base, un produit est 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 (article 2, paragraphe 2) et la Communauté peut instituer un droit antidumping aux conditions de base suivantes. D'une part, elle doit établir la valeur normale (article 2, paragraphes 3 à 7), elle doit établir le prix à l'exportation (article 2, paragraphe 8) et elle doit comparer les deux (article 2, paragraphes 9 et 10), afin d'établir la marge de dumping (article 2, paragraphe 13). Par ailleurs, dans une opération distincte, la Communauté doit déterminer si le dumping cause un préjudice à l'industrie communautaire (article 4). Lorsque, dans l'un et l'autre cas, la constatation est positive et que les intérêts de la Communauté nécessitent une intervention, un droit antidumping doit être institué (articles 11 et 12). Le montant du droit ne peut dépasser la marge de dumping et devrait être moindre si ce droit moindre suffisait à faire disparaître le préjudice (article 13). En vertu du règlement de base, l'enquête et l'institution d'un droit provisoire relèvent de la compétence de la Commission (articles 5 à 7, 10 et 11); l'institution d'un droit définitif et la perception définitive du droit provisoire relèvent de la compétence du Conseil (article 12). Pour plus de commodité, dans le cadre d'une procédure antidumping, la Commission et le Conseil sont désignés, dans l'accomplissement de leurs fonctions respectives, par l'appellation commune d'« autorités communautaires ».

A la suite d'une plainte déposée par le « Committee of European Typewriter Manufacturers » (« Cetma »), une organisation représentant en substance tous les producteurs communautaires de machines à écrire électroniques, la Commission a engagé une procédure antidumping concernant les importations dans la Communauté de machines à écrire électroniques originaires du Japon fabriquées par un certain nombre de sociétés, parmi lesquelles Tokyo Electric Company Ltd (« TEC »).

* Traduit de l'anglais.

TEC est une société japonaise qui produit et vend des caisses enregistreuses, des balances électroniques et, depuis la fin de 1982, des machines à écrire électroniques. Plus de 50 % des parts de TEC sont détenues par Toshiba Corporation, le deuxième fabricant japonais d'appareils électriques. Dans la Communauté, TEC possède des filiales à 100 % qui distribuent ses produits en France, en Belgique, en Allemagne et au Royaume-Uni. Dans d'autres États membres, TEC distribue ses produits par l'intermédiaire de distributeurs indépendants. Une part des exportations de machines à écrire électroniques de TEC vers la Communauté consiste dans des « ventes OEM » (original equipment manufacturer — importateur vendant sous sa propre marque des produits fabriqués à l'étranger) à des entreprises européennes comme UTAX GmbH en Allemagne ou Esselte au Danemark, qui revendent les machines à écrire de TEC sous leur propre marque.

Le 20 décembre 1984, la Commission adoptait le règlement (CEE) n° 3643/84 instituant un droit antidumping provisoire sur certaines importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon (JO 1984, L 335, p. 43) (dénommé ci-après « règlement instituant un droit provisoire »), et en particulier un droit antidumping provisoire de 6,9 % sur les importations des machines à écrire électroniques originaires du Japon, fabriquées et exportées par TEC.

En vertu du règlement de base (article 11, paragraphe 5), les droits provisoires sont valables pour une période maximale de quatre mois pouvant être prorogée, sous certaines conditions, pour une nouvelle période de deux mois. Selon les termes du règlement instituant le droit provisoire (article 3), il s'appliquait pendant une période de quatre mois à partir du 23 décembre 1984, à moins que le Conseil n'adopte des mesures définitives avant l'expiration de cette période, ce qu'il n'a pas fait. Toutefois, par le règlement (CEE) n° 1015/85, du 19 avril 1985, portant prorogation du droit antidumping provisoire institué sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon (JO 1985, L 108, p. 18; et corrigendum dans JO 1985, L 112, p. 59), le Conseil, sur proposition de la Commission, a décidé que le droit antidumping provisoire institué par le règlement (CEE) n° 3643/84 était prorogé pour une période n'excédant pas deux mois (article 1er).

Le 19 juin 1985, le Conseil a adopté le règlement (CEE) n° 1698/85 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon (JO 1985, L 163, p. 1) (dénommé ci-après « règlement instituant un droit définitif »), lequel a institué un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon au taux de 21 % en ce qui concerne les machines fabriquées par TEC (article 1er), avec effet à partir du 23 juin 1985 (article 3). Il prévoyait également (article 2) que les montants garantis par le droit provisoire institué dans le cas de TEC étaient perçus au taux du droit provisoire (6,9 %).

Par requête déposée le 19 août 1985, TEC et ses filiales TEC Belgium SA, de Belgique (dénommée ci-après « TEC Belgique »), TEC Electronik GmbH, de République fédérale d'Allemagne (dénommée ci-après « TEC Allemagne »), TEC Europe Company Ltd, d'Angleterre (dénommée ci-après « TEC Royaume-Uni »), et TEC France SA, de France (dénommée ci-après « TEC France »), ont formé un recours contre le Conseil (affaire 260/85) et conclu à ce qu'il plaise à la Cour:

a) annuler les articles 1er et 2 du règlement (CEE) n° 1698/85 du Conseil, dans la mesure où ils s'appliquent aux machines à écrire électroniques fabriquées par la requérante;

b) condamner le Conseil aux dépens.

Par une autre requête déposée le 22 août 1985, les mêmes requérantes ont introduit une demande en référé visant à obtenir la suspension du droit antidumping définitif (affaire 260/85 R). Cette demande a été rejetée par ordonnance du président de la Cour du 18 octobre 1985, laquelle a également réservé les dépens de la procédure de référé (Rec. 1985, p. 3467).

Le règlement instituant un droit définitif prévoit que certaines « machines à écrire électroniques de dimension réduite » devraient être exclues du droit parce qu'elles relèvent d'une catégorie différente de celles qui sont produites et qui ont fait l'objet d'une enquête dans la Communauté (quarante-neuvième considérant), et il établit une liste des modèles exclus (article 1er, paragraphe 3). Cette liste a été étendue à plusieurs reprises: règlement (CEE) n° 3002/85 du Conseil (JO 1985, L 288, p. 5), règlement (CEE) n° 2127/86 du Conseil (JO 1986, L 187, p. 3) et règlement (CEE) n° 547/87 du Conseil (JO 1987, L 56, p. 1).

Le taux du droit définitif institué dans le cas de TEC par le règlement instituant un droit définitif a été porté, pour rectifier une erreur de calcul, de 21 à 24 % par l'article 1er du règlement (CEE) n° 113/86 du Conseil (JO 1986, L 17, p. 2). Par requête déposée le 2 mai 1986, TEC a introduit un autre recours (affaire 106/86) visant à obtenir: a) l'annulation de l'article 1er du règlement (CEE) n° 113/86 dans la mesure où il s'applique aux machines à écrire électroniques fabriquées par TEC et b) la condamnation du Conseil aux dépens. Les arguments invoqués dans cette affaire sont en substance identiques à ceux invoqués dans l'affaire 260/85, si ce n'est que le Conseil soutient que l'affaire est irrecevable selon le principe de la litispendance et par défaut de moyens distincts invoqués spécifiquement à l'encontre du règlement (CEE) n° 113/86. Il demande donc à la Cour de condamner, en tout état de cause, la requérante aux dépens. La Cour a joint les affaires 260/85 et 106/86 par ordonnance du 11 mars 1987.

La Commission et le Cetma sont intervenus à l'appui du Conseil. UTAX GmbH (une société allemande sans lien de propriété spécial avec TEC, qui importe notamment des machines à écrire électroniques de TEC sur une base OEM et les vend sous sa propre marque) est intervenue à l'appui de TEC.

De nombreux arguments ont porté sur le traitement réservé par les autorités communautaires à un autre producteur et exportateur japonais de machines à écrire électroniques, Nakajima All Cie Ltd (ci-après « Nakajima »), une des sociétés sur laquelle l'enquête a porté. Tout d'abord, par l'article 1er, paragraphe 2, du règlement instituant un droit provisoire, la Commission a clos la procédure antidumping à l'égard des machines à écrire électroniques fabriquées et exportées par Nakajima, ayant constaté une marge de dumping de 1,2 % qu'elle a considérée comme de minimis (vingt-huitième et vingt-neuvième considérants). Nakajima a également été exclue expressément du champ d'application du règlement instituant un droit définitif (article 1er, paragraphe 2), mais, en même temps, la Commission a rouvert la procédure en vue de nouvelles

conclusions concernant la rentabilité sur le marché japonais (JO 1985, C 149, p. 3). La Commission a par la suite institué un droit antidumping provisoire de 28 % sur les importations de machines à écrire électroniques de Nakajima originaires du Japon, avec effet à partir du 10 octobre 1985, par le règlement (CEE) n° 2812/85, du 7 octobre 1985 (JO 1985, L 266, p. 5). Toutefois, suite à certaines protestations de Nakajima et d'un « importateur non apparenté », la Commission a revu sa position, utilisant une « période d'enquête mise à jour » et une marge de profit inférieure pour la détermination de la valeur normale, et elle a de nouveau clos la procédure antidumping à l'égard des machines à écrire électroniques fabriquées par Nakajima, par décision 86/34/CEE, du 12 février 1986 (JO 1986, L 40, p. 29). Le résultat est que Nakajima n'est tenue de payer aucun droit provisoire et que toute somme déjà payée en garantie du droit provisoire devient remboursable conformément à l'article 11, paragraphe 7, du règlement de base; en définitive, elle n'aura eu à payer aucun droit antidumping.

Enfin, il convient d'ajouter que, après la clôture de la procédure écrite et avant l'audience dans la présente affaire, la Cour a rendu le 7 mai 1987 une série d'arrêts (dans les affaires 240/84, NTN Toyo/Conseil, Rec. p. 1809; 255/84, Nachi Fujikoshi/Conseil, Rec. p. 1861; 256/84, Koyo Seiko/Conseil, Rec. p. 1899; 258/84, Nippon Seiko/Conseil, Rec. p. 1923, et 260/84, Minebea/Conseil, Rec. p. 1975, les affaires des « microroulements à billes »), qui traitaient de certaines questions se posant également en l'espèce.

TEC soulève quatre moyens d'annulation. Ils concernent:

1) la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale,

2) les frais de vente inclus dans la valeur normale construite,

3) le traitement des frais de vente de TEC France et

4) la détermination du préjudice.

Premier moyen: la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale

Pendant la période d'enquête retenue par la Commission (du 1er avril 1983 au 31 mars 1984), TEC n'a pas vendu de machines à écrire électroniques au Japon. En vertu de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, la valeur normale aurait donc dû être soit le prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté vers un pays tiers, soit la valeur construite. Les autorités communautaires ont choisi cette dernière. Aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, la valeur construite est « établie par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable ». Cette disposition précise ensuite: « En règle générale, et à condition qu'un bénéfice soit normalement réalisé lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine, l'élément à ajouter au titre du bénéfice ne doit pas être supérieur au bénéfice normal. Dans d'autres cas, cet élément est déterminé sur toute base raisonnable, au moyen des informations disponibles. »

Dans le règlement instituant un droit provisoire, une marge bénéficiaire de 10 % a été « jugée raisonnable » (seizième considérant),

mais, comme la Commission l'a dit à la Cour, ce chiffre n'était qu'une estimation et il a été revu à la lumière d'une enquête ultérieure. Dans le règlement instituant un droit définitif, « il a été estimé raisonnable d'inclure dans la valeur construite des modèles (de TEC) une marge de 32,39 % sur le chiffre d'affaires », c'est-à-dire de 47,92 % sur les coûts (seizième considérant).

A première vue, une marge de 47,92 % sur les coûts ne semble pas invraisemblable en soi, bien qu'elle soit beaucoup plus élevée que le chiffre utilisé dans le règlement instituant le droit provisoire et que les marges bénéficiaires admises dans certains règlements (CEE) antidumping antérieurs, lesquelles n'avaient pas dépassé 10 %. Le seizième considérant du règlement instituant un droit définitif explique que, lorsque pour certains autres fabricants la valeur normale a été déterminée sur la base des ventes intérieures (plutôt que sur la valeur construite), d'importantes marges bénéficiaires ont été révélées. La plus faible s'élevait à 32,39 % du chiffre d'affaires (47,92 % des coûts). Il a donc été jugé raisonnable d'inclure ce chiffre dans la valeur construite des modèles de TEC notamment, en tant que marge bénéficiaire raisonnable sur le marché intérieur. En réponse aux exportateurs qui prétendent que la marge bénéficiaire est excessive et qu'elle est due à des circonstances spéciales du marché intérieur, le considérant poursuit en affirmant que la « marge bénéficiaire la plus raisonnable à adopter est la marge réelle ».

Cette explication ne satisfait pas *TEC*, qui soutient: a) qu'il est impossible qu'une marge bénéficiaire aussi élevée que 47,92 % constitue une « marge bénéficiaire raisonnable » ou un « bénéfice normal » au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base; b) que l'application d'une marge bénéficiaire de 47,92 % viole la règle établie par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), selon laquelle l'élément à ajouter au titre du bénéfice ne doit pas dépasser le bénéfice « normalement réalisé lors de la vente de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine »; c) que la méthode utilisée par les autorités communautaires afin de déterminer le « bénéfice normal » en l'espèce conduit à des résultats arbitraires et imprévisibles en violation du principe de la sécurité juridique; d) que l'application par les autorités communautaires d'une marge bénéficiaire de 47,92 % pour la détermination définitive de la valeur normale des produits de TEC est discriminatoire, parce que Nakajima a été traitée différemment; e) que la marge bénéficiaire de 47,92 % appliquée par les autorités communautaires est fondée sur des données qui ne peuvent être légalement invoquées par les autorités communautaires parce qu'elles n'ont pas été communiquées à la requérante.

Lorsqu'elle examine de tels arguments (et d'autres similaires) dans des affaires dans lesquelles le Conseil ou la Commission doivent apprécier des situations économiques complexes (comme dans une procédure antidumping), la Cour doit limiter le contrôle qu'elle exerce sur une telle appréciation à la vérification du respect des règles de procédure pertinentes, de l'exactitude matérielle des faits retenus pour opérer le choix contesté, de l'absence d'erreur manifeste dans l'appréciation de ces faits ou de l'absence de détournement de pouvoir (voir, notamment, le point 21 des motifs de l'arrêt rendu dans l'affaire 258/84, Nippon Seiko/Conseil, précitée).

La question fondamentale en l'espèce est celle de savoir si le fait de prendre la marge bénéficiaire réelle sur les ventes intérieures d'une société et de l'attribuer fictivement à

une autre société qui ne vend pas sur le marché intérieur constitue une méthode adéquate de construction de la valeur normale. Le but de la valeur construite est de servir de substitut au prix de vente sur le marché intérieur comme base pour la détermination de la valeur normale, lorsqu'il n'existe pas de ventes intérieures ou lorsque ces ventes ne permettent pas une comparaison valable. Une méthode de construction de la valeur normale qui la rapproche des prix réels sur le marché intérieur est conforme à cet objectif. Les textes [article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, lequel suit strictement à cet égard l'article 2, paragraphe 4, du code] prévoient d'inclure dans la valeur normale construite une marge bénéficiaire raisonnable et qu'en règle générale l'élément à ajouter au titre du bénéfice ne doit pas être supérieur au bénéfice normal (s'il y en a un) réalisé lors des ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine. Ce texte n'exige pas expressément que le bénéfice soit réalisé par la même société, mais seulement qu'il soit « normalement » réalisé lors des ventes de produits de la même catégorie générale. En l'espèce, il a été jugé que la « même catégorie générale » visait les « machines à écrire électroniques ». A notre avis, ce choix était justifié et nous rejetons l'idée qu'il faille tenir compte d'une catégorie plus large de matériel de bureau. Si la Commission a constaté que les ventes de machines à écrire électroniques sur le marché japonais entraînaient normalement un bénéfice, nous estimons que le fait d'inclure ce bénéfice dans la construction de la valeur normale dans le cas de sociétés qui ne vendaient pas sur le marché japonais était conforme aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

Sur le marché intérieur, la *Commission* a constaté que des bénéfices ont été normalement réalisés par trois sociétés, à un taux différent pour chacune d'elles: Brother, 71 %, Silver Seiko, 61 %, et Canon, 47,92 %. Lorsque, comme c'est le cas en l'espèce, le bénéfice a été réalisé par plusieurs sociétés, nous estimons qu'il est loisible à la Commission, dans le cadre de son pouvoir d'appréciation, de déduire le montant du bénéfice normal d'une moyenne des différentes marges bénéficiaires constatées. En fait, la Commission a retenu la plus faible des trois marges (47,92 %), ce qui constitue une hypothèse plus favorable pour la société concernée et relève donc a fortiori du pouvoir d'appréciation de la Commission.

La thèse de la violation du principe de la sécurité juridique à cet égard est à notre avis dénuée de fondement. Le premier argument tend à faire admettre que le principe de la sécurité juridique a été violé parce que les modèles dont la marge bénéficiaire a été prise en compte étaient vendus au Japon en trop petit nombre pour fournir une base statistiquement fiable. Cette suggestion doit selon nous être rejetée. Les modèles étaient vendus en quantités relativement importantes et les autorités communautaires n'ont retenu les bénéfices des ventes sur le marché intérieur japonais que lorsque ces ventes dépassaient en volume 5 % des exportations vers la Communauté, un seuil introduit précisément pour garantir la sécurité juridique (quatrième considérant du règlement instituant un droit définitif). Il est suggéré ensuite qu'il est arbitraire de supposer que TEC vendrait avec la même marge bénéficiaire que Canon. S'il est vrai qu'il s'agit là d'une hypothèse que les autorités communautaires ont retenue, l'argument perd toute valeur du fait qu'elle est l'hypothèse la plus favorable à TEC. Comme nous venons de le dire, elles n'étaient pas obligées d'accorder à TEC le bénéfice de la plus faible des trois marges bénéficiaires réelles constatées, mais elles auraient pu tout aussi légitimement appliquer une moyenne des trois, ce qui aurait

donné un chiffre supérieur. Il est affirmé encore que cette méthode de détermination de la « marge bénéficiaire raisonnable » est imprévisible. Dans la mesure où une société (en l'espèce, TEC) ne connaît pas précisément les bénéfices d'une autre société (en l'espèce, Canon), il est vrai que cette méthode utilisée pour déterminer une « marge bénéficiaire raisonnable » afin de construire la valeur normale implique un certain degré d'imprévisibilité pour la première société. Toutefois, ce n'est pas au point d'affirmer qu'elle équivaut à une violation du principe de la sécurité juridique. Il convient d'examiner les conséquences de la violation alléguée. Selon TEC, cette méthode aurait pour conséquences qu'un exportateur ne saurait jamais comment fixer ses prix de manière à éviter le dumping et qu'il lui serait impossible de prendre des mesures à cet effet. Ce n'est pas absolument exact. Il arrivera nécessairement un moment où l'exportateur aura été informé de l'éventuelle constatation d'un dumping, et il pourra alors offrir d'augmenter ses prix de manière à éliminer le dumping: article 10 du règlement de base. Si le délai spécifié à l'article 10, paragraphe 1, est expiré, il peut encore relever ses prix volontairement et demander un réexamen du règlement instituant le droit antidumping, en vertu de l'article 14 du règlement de base. Lorsque, comme en l'espèce, un exportateur persiste à pratiquer des prix dont il a été établi que ce sont des prix de dumping, il ne saurait continuer à se plaindre d'une violation du principe de la sécurité juridique. Même en ce qui concerne une période antérieure, le principe de la sécurité juridique doit être mis en balance avec le principe de l'égalité de traitement notamment. Si, suivant l'argument de TEC, une marge bénéficiaire réelle ne peut pas être appliquée dans les cas de valeur normale construite, l'alternative consiste à appliquer un bénéfice fictif. Pour les raisons énoncées au point suivant, cela pourrait aboutir à une discrimination entre deux groupes d'exportateurs, et, dans cette hypothèse, le principe de l'égalité de traitement l'emporte sur le principe de la sécurité juridique, ou du moins le compense. A notre avis, il n'a pas été démontré que la méthode contestée utilisée pour établir une « marge bénéficiaire raisonnable » viole le principe de la sécurité juridique.

Nous sommes enclin à rejeter l'allégation suivant laquelle il faut appliquer une marge hypothétique aux modèles dont la valeur normale a été construite, tandis que des marges réelles sont appliquées aux modèles dont la valeur normale est basée sur les ventes réalisées sur le marché intérieur. Alors que des marges hypothétiques peuvent être utilisées par manque d'informations détaillées, c'est-à-dire au commencement de la procédure, une fois qu'un chiffre a été établi pour les bénéfices normaux des ventes sur le marché intérieur, ce chiffre doit en règle générale ou en tout état de cause être utilisé pour construire la valeur normale, conformément à l'avant-dernière phrase de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii). (En vertu de la dernière phrase de cette disposition, dans d'autres cas, la Commission a le pouvoir de déterminer la marge bénéficiaire « sur toute base raisonnable », encore que ce ne soit pas le cas en l'espèce.) Rien dans la disposition n'oblige la Commission à continuer à appliquer une marge bénéficiaire hypothétique une fois qu'un « bénéfice normal » a été établi. De plus, en agissant de la sorte, elle risquerait de créer une inégalité entre les cas dans lesquels la valeur normale a été construite (en appliquant une marge bénéficiaire hypothétique de, disons, 10 %) et ceux dans lesquels elle a été basée sur le prix des ventes intérieures (avec une marge allant de 47 à 71 %).

Nous concluons donc qu'il peut être admis en principe d'utiliser la marge bénéficiaire réelle des ventes d'une société sur le

marché intérieur et de l'attribuer à une autre société qui ne vend pas sur le marché intérieur, afin de construire la valeur normale de ses produits. La question qui se pose ensuite est celle de savoir si la marge bénéficiaire particulière attribuée à TEC a été correctement établie.

Il a été allégué que des erreurs faussent les marges bénéficiaires des ventes sur le marché intérieur qui ont été établies dans le cas de Brother et de Silver Seiko. Cette question n'est pas pertinente en l'espèce, parce que les marges bénéficiaires en cause n'ont pas été appliquées à TEC, seule celle de Canon l'a été. Il est allégué que pour Canon la marge bénéficiaire des ventes sur le marché intérieur a été mal calculée, essentiellement parce qu'elle incluait une part importante de frais de publicité anormalement élevés engagés pour lancer le produit. Pour les raisons exposées dans nos conclusions dans les affaires jointes 277 et 300/85, Canon/Conseil, auxquelles nous nous référons, nous estimons que la marge bénéficiaire des ventes de Canon sur le marché intérieur a été correctement calculée, et, par conséquent, cet argument est dénué de fondement. Même si, contrairement à ce point de vue, l'imputation des frais de publicité de Canon était erronée, Canon elle-même affirme que le montant supplémentaire dépensé pour la publicité était exceptionnel et temporaire, avec la conséquence que la marge bénéficiaire constatée constitue encore une indication valable des bénéfices « normalement réalisés » sur le marché intérieur et peut être utilisée, conformément au règlement de base, afin de construire la valeur normale des produits de TEC notamment.

Étant donné, selon ce point de vue, que le « bénéfice normal » réalisé sur le marché intérieur a été valablement constaté, il est hors de question que la marge bénéficiaire ait été à ce point élevée qu'elle n'était pas « raisonnable » au sens de la première phrase de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, ainsi que de l'article 2, paragraphe 4, du code. Ce qu'il faut entendre par « raisonnable » y est spécifié en détail, et il ressort de la lettre et de l'esprit de ces dispositions qu'une marge bénéficiaire réelle valablement constatée sur les ventes intérieures est le premier exemple de ce qu'il faut considérer comme « raisonnable ». Comme l'affirme le seizième considérant du règlement instituant un droit définitif, la « marge bénéficiaire la plus raisonnable à adopter est la marge réelle ».

Bien que la question ne se pose donc pas, nous estimons qu'une marge bénéficiaire de 47,92 % n'a rien d'excessif en soi. Le Conseil et le Cetma admettent que la marge paraît élevée, mais ils affirment que des bénéfices élevés sont possibles sur le marché japonais très protégé. TEC n'a pas réfuté cette allégation. Elle a soutenu qu'il aurait fallu considérer les marges bénéficiaires sur les appareils de bureau en général. Cette thèse doit selon nous être rejetée: la catégorie de ces produits est trop vaste et leurs caractéristiques (par exemple, nouveauté et contenu technologique) trop variables pour fournir une base de comparaison exploitable. Aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), une telle comparaison est limitée à des « produits de la même catégorie générale », et en estimant que cette catégorie ne comprenait que des machines à écrire électroniques, la Commission a valablement utilisé ses pouvoirs.

Nous concluons, par conséquent, sur ce point que la marge bénéficiaire de 47,92 % attribuée à TEC a été valablement déterminée.

TEC allègue également que, puisqu'une marge bénéficiaire de 10 % a été incluse dans le prix de vente cible du produit communautaire aux fins de déterminer le préjudice subi par l'industrie communautaire (trente-troisième et trente-cinquième considérants du règlement instituant un droit définitif), il aurait fallu utiliser un chiffre semblable pour la construction de la valeur normale des produits de TEC. Des prix de vente cibles ont été utilisés parce que les prix réels réalisés par les producteurs communautaires avaient baissé en raison des prix peu élevés des importations japonaises (trente-troisième considérant). Étant donné que le prix de vente cible était entièrement fictif, la marge bénéficiaire comprise dans ce prix ne pouvait être qu'une estimation: à la différence de la situation rencontrée dans le cas de la valeur normale, il n'existait pas sur le marché communautaire de ventes réelles au prix plein pouvant être utilisées à cette fin. La rentabilité réelle de l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête se situant en dessous du niveau permettant de garantir l'existence de la production (trente et unième considérant), la Commission a dû fixer un bénéfice fictif à un niveau permettant à cette industrie de continuer à exister. L'industrie communautaire soutenait qu'un niveau de 20 % du chiffre d'affaires, avant impôt, était nécessaire, mais la Commission a estimé qu'une marge de 10 % des ventes était adéquate, au vu d'un certain nombre de facteurs énumérés en détail au trente-cinquième considérant du règlement instituant un droit définitif. Par conséquent, le bénéfice inclus dans le prix de vente cible du produit communautaire ne pouvait nécessairement être qu'une estimation, tandis que cette restriction ne s'appliquait pas à la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale du produit japonais. Au contraire, l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base indique spécifiquement que les bénéfices réels normalement réalisés sur le marché intérieur devraient, « en règle générale », être utilisés comme un indicateur.

Au surplus, dans le système du règlement de base comme dans celui du code, l'établissement de la marge de dumping (qui implique le calcul de la valeur normale) et la détermination du préjudice constituent des opérations distinctes devant rester séparées durant toute la procédure. Ce sont les deux conditions de base et elles doivent être remplies l'une et l'autre de manière indépendante avant qu'un droit antidumping ne puisse être institué. Compte tenu de cette distinction fondamentale, le système du règlement de base (et celui du code) n'exige pas l'existence d'une quelconque corrélation entre l'estimation du bénéfice sur les produits communautaires servant à la détermination du préjudice et la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale des produits fabriqués par TEC. Cet argument doit donc être rejeté.

Quant à l'affirmation de TEC selon laquelle la Commission et le Conseil ne pourraient s'appuyer sur certaines informations non communiquées à TEC, l'article 7, paragraphe 4, sous a), du règlement de base prévoit que des exportateurs tels que TEC peuvent prendre connaissance de tous les renseignements fournis à la Commission par toute partie concernée par l'enquête, pour autant, notamment, que ces renseignements ne soient pas confidentiels au sens de l'article 8 du règlement de base et qu'ils adressent une demande écrite à la Commission en indiquant les renseignements sollicités. L'article 8 du règlement de base énonce les dispositions qui régissent la confidentialité de ces renseignements. Le Conseil affirme que TEC a obtenu toutes les informations auxquelles elle avait droit en vertu de ces dispositions. Cette affirmation est étayée par des copies de télex et de lettres produites devant la Cour, montrant

que TEC a été informée de la marge bénéficiaire appliquée, qu'elle a ensuite obtenu à sa demande d'autres informations sur les modèles utilisés, les marges bénéficiaires individuelles constatées, les quantités vendues sur le marché intérieur, la méthode utilisée pour arriver à la marge bénéficiaire et la composition de la liste des clients. La Commission a expliqué que les autres informations demandées ne pouvaient être communiquées parce qu'elles étaient confidentielles. TEC a donc déjà reçu de très amples renseignements concernant la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale. Elle se plaint plus maintenant de manière spécifique que de ne pas avoir reçu d'informations concernant la soustraction des coûts afférents aux ventes. Ce grief doit être rejeté, premièrement, parce qu'il ne ressort pas des pièces produites que TEC a requis des informations à cet égard et, deuxièmement, parce que la Commission n'aurait pu fournir les informations de manière à permettre à TEC de les vérifier sans révéler le nom de la société concernée en violation de son obligation de ne pas divulguer des informations confidentielles. Nous sommes convaincu que la Commission a communiqué à TEC toutes les informations qu'elle devait lui fournir, eu égard à son obligation de ne pas divulguer d'informations confidentielles, et nous estimons, en conséquence, qu'il convient de rejeter cette prétention.

Enfin, TEC prétend que le Conseil et la Commission ont établi une discrimination à l'encontre de TEC et en faveur de Nakajima en ce qui concerne la « marge bénéficiaire raisonnable » utilisée pour la construction de la valeur normale. Dans le règlement instituant un droit définitif, une marge bénéficiaire de « 32,39 % du chiffre d'affaires » a été utilisée pour construire la valeur normale des produits de TEC: dans la décision 86/34, une marge bénéficiaire de « 26 % du chiffre d'affaires » a été utilisée pour construire celle des produits de Nakajima. Il s'agit là d'un traitement absolument différent et qui serait discriminatoire si les deux sociétés se trouvaient dans des situations semblables. TEC soutient qu'elles le sont; le Conseil et la Commission affirment qu'elles ne le sont pas. Ils reprennent en grande partie ce qui est dit dans le cinquième considérant de la décision 86/34, en ce sens que la « structure particulière » de Nakajima justifiait l'utilisation d'une marge de profit inférieure. On peut y lire ensuite ceci: « A cet effet, Nakajima a fourni des éléments de preuve dont il résultait que, à la différence de toutes les autres sociétés japonaises visées par la procédure concernant les machines à écrire électroniques originaires du Japon, elle était en fait une simple usine qui ne disposait ni d'un personnel de vente, ni d'une structure de vente au sens propre, étant donné le nombre très limité de produits qu'elle fabriquait et qu'elle vendait à un nombre limité de clients dans le monde. En conséquence, elle estimait qu'il n'était pas équitable de lui appliquer une marge de profit identique à celle qui est indiquée par le règlement (CEE) n° 1698/85 et qui est établie pour une société présentant des caractéristiques tout à fait différentes. »

Nous considérons que ces arguments ne sont pas convaincants. Pour les raisons évoquées plus haut, nous estimons qu'il était compatible avec l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base d'utiliser la marge bénéficiaire la plus basse constatée sur les ventes réelles réalisées sur le marché japonais pour la construction de la valeur normale. Il est établi que la valeur normale devait être construite dans le cas de Nakajima. Nous ne sommes pas convaincu que la structure de la société puisse modifier la base adoptée pour calculer la rentabilité lors de la construction de la valeur normale en question, de façon à justifier l'utilisation d'une marge différente de celle retenue pour

les autres exportateurs, y compris TEC. Toutefois, nous n'estimons pas nécessaire d'exprimer un point de vue définitif sur la question, parce que, si la marge bénéficiaire utilisée dans le cas de TEC est licite à tous autres égards (comme nous le pensons), une discrimination en faveur de Nakajima peut avoir pour effet de vicier la décision 86/34, mais pas le règlement attaqué en l'espèce. Dans l'affaire dont il s'agit ici, une telle discrimination ne saurait à notre avis constituer une irrégularité susceptible de motiver l'annulation du règlement instituant un droit définitif; TEC ne peut pas non plus réclamer qu'on lui applique la marge bénéficiaire de 26 %, dès lors que celle qui lui a été réellement appliquée était licite à tous autres égards.

En conséquence, nous estimons qu'il convient de rejeter le premier moyen d'annulation invoqué par TEC relatif à la « marge bénéficiaire raisonnable » utilisée pour construire la valeur normale de ses produits.

Deuxième moyen: les frais de vente inclus dans la valeur normale construite

Le deuxième moyen d'annulation invoqué par TEC concerne l'autre composante de la valeur normale construite, le coût de production. A cet égard, *TEC* allègue que, en incluant dans le coût de production de ses produits un montant afférent aux frais de vente à un stade commercial postérieur au stade départ usine et concernant des ventes de produits autres que les produits en cause, les autorités communautaires ont mal appliqué le règlement de base sous les aspects suivants.

a) L'approche utilisée par les autorités communautaires pour gonfler le coût de production des machines à écrire électroniques fabriquées par TEC en y incluant un montant pour les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (« SGA ») de TEC Electronics Cie Ltd (dénommée ci-après « TEC Electronics »), une filiale de TEC qui distribue principalement des caisses enregistreuses et des balances électroniques, mais pas des machines à écrire électroniques, essentiellement chez l'utilisateur final au Japon, est incompatible avec l'article 2, paragraphes 9, 10 et 11, du règlement de base.

b) La valeur construite n'est pas destinée à établir une valeur normale « comme si » des ventes avaient eu lieu sur le marché intérieur.

c) Même si la prémisse des autorités communautaires était juste, elle ne justifierait pas plus l'inclusion des frais SGA de TEC Electronics dans le coût de production des machines à écrire électroniques de TEC.

d) Les seuls frais SGA dont il faut tenir compte en vertu de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), aux fins de l'établissement de la valeur construite du produit en cause, sont ceux qui concernent le produit même et non ceux qui sont afférents à la vente de produits différents.

Les machines à écrire électroniques, jusqu'à présent du moins, sont fabriquées avec des claviers alphanumériques (c'est-à-dire avec des chiffres arabes et des lettres romaines), mais pas avec des caractères japonais. A la différence de beaucoup d'autres produits (par exemple, les roulements à billes), elles ne sont pas susceptibles d'être vendues de la

même manière au Japon et dans le reste du monde. Pour ces produits, il n'existe qu'un marché très limité au Japon, les sociétés vendant typiquement dans les pays utilisant un alphabet occidental ou à d'autres organisations qui sont en rapport avec ces pays. Le produit est fabriqué au Japon pour l'exportation essentiellement, comme le montrent les chiffres produits devant la Cour dans la série d'affaires actuellement en cause et le fait que la requérante en l'espèce vendait exclusivement pour l'exportation. L'un des principaux marchés d'exportation du produit est naturellement la CEE.

Dans ces circonstances, ce n'est guère un gros sacrifice pour un fabricant de s'abstenir de vendre le produit sur son marché national.

TEC prétend que la méthode qui consiste à construire la valeur normale en faisant comme si les ventes avaient réellement eu lieu sur le marché domestique est erronée. Nous serions d'avis de rejeter cet argument. Si telle avait été l'intention, la législation aurait dû prévoir de n'utiliser que le « prix intérieur » comme élément de comparaison avec le prix à l'exportation. Le fait qu'à la fois le code et le règlement de base adoptent le concept plus large de « valeur normale » est la preuve que leurs auteurs ont estimé que la notion de « prix intérieur » était trop étroite et ont voulu adopter un concept plus large, susceptible de s'appliquer à un éventail plus vaste de situations dans l'optique d'assurer l'efficacité de la législation. La notion de base reste néanmoins celle du prix intérieur. Cela résulte de l'évolution historique de la législation et de sa structure actuelle, par exemple de l'ordre dans lequel se suivent les alinéas de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. Il est à notre avis exact de dire, à l'instar du Conseil, que la valeur normale construite est une tentative de construire un équivalent au prix intérieur réel, en supposant qu'il y ait eu des ventes intérieures dans des circonstances dans lesquelles le prix de vente constituait une indication fiable. Procéder comme si des ventes avaient eu lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur nous paraît être une bonne, sinon peut-être la meilleure façon de construire la valeur normale en accord avec l'économie générale et l'objectif de la législation.

De même, s'il était possible à un exportateur d'échapper à la constatation d'un dumping simplement en s'abstenant de commercialiser son produit sur son marché intérieur, la législation deviendrait dans une large mesure lettre morte. Accueillir l'argument de TEC aurait, à notre avis, cet effet. TEC n'a pas réalisé de ventes de machines à écrire électroniques au Japon, mais le code et le règlement de base prévoient l'un et l'autre la construction d'une valeur normale précisément pour permettre à une procédure antidumping de se dérouler efficacement, entre autres dans de telles circonstances. La valeur normale construite inclut un montant « raisonnable » pour le coût de production, et ce qui est « raisonnable » doit forcément être déterminé par référence aux circonstances dans lesquelles les ventes sont réellement effectuées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur. Construire la valeur normale à cet égard « comme si » des ventes avaient effectivement eu lieu sur le marché intérieur nous paraît non seulement relever des pouvoirs des autorités communautaires, mais également être la façon la plus évidente de se conformer au règlement de base. De surcroît, cette solution a l'avantage d'appliquer des critères similaires aux fabricants réalisant des ventes de la nature voulue sur le marché intérieur et ceux n'en effectuant pas, en évitant ainsi le risque de discrimination entre eux. Outre le risque de discrimination qu'il comporte donc, l'argument de

TEC doit, selon nous, être rejeté en particulier dans le cas du produit en cause (principalement fabriqué pour l'exportation), car il tendrait à rendre inopérante la législation antidumping.

Au vu de l'analyse qui précède, il nous paraît impossible de soutenir l'argument, avancé par TEC, selon lequel la valeur normale construite se rapporte à la valeur du produit vendu pour l'exportation. Cela n'est pas vrai. Elle est liée à la valeur du produit envisagé dans le cadre du marché intérieur. Le règlement n° 789/82 du Conseil (JO 1982, L 90, p. 1) (le « règlement sur les fils de coton originaires de Turquie ») n'est d'aucune aide à TEC en l'espèce. Dans cette affaire, les autorités communautaires ne disposaient d'aucune donnée fiable sur les ventes sur le marché intérieur et, aux fins de construire la valeur normale, avaient dû se rabattre sur les informations disponibles et, dans ce but, faire des extrapolations à partir de dépenses liées aux exportations. Cette solution était dictée par les circonstances particulières de l'affaire et ne vient pas appuyer le principe plus large défendu par TEC. Au reste, ces circonstances particulières ne sont pas communes à l'espèce présente, de sorte qu'on ne peut prétendre que la même méthode doit être utilisée en l'espèce.

Nous concluons donc que les autorités communautaires étaient en droit de construire la valeur normale pour TEC « comme si des ventes avaient eu lieu sur le marché intérieur » (quinzième considérant du règlement instituant un droit définitif).

Quant aux éléments exacts qui devraient être inclus dans le « coût de production », l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base spécifie que « le coût de production est calculé sur la base de l'ensemble des coûts, tant fixes que variables, se rapportant aux matériaux et à la fabrication, au cours d'opérations commerciales normales, dans le pays d'origine, augmentés d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux ».

TEC allègue que les frais de vente de sa société de vente TEC Electronics n'auraient pas dû être pris en compte à cette fin. Cet argument doit, à notre avis, être rejeté. En premier lieu, les trois sociétés qui ont, dans la présente série d'affaires, réalisé un nombre suffisant de ventes intérieures pour que celles-ci puissent être utilisées comme base pour la valeur normale (Brother, Silver Seiko et Canon) l'ont toutes les trois fait par l'intermédiaire de leurs sociétés de vente associées respectives. En second lieu, TEC vendait d'autres produits électroniques qu'elle commercialisait au Japon par l'intermédiaire de TEC Electronics. Il y avait de bonnes raisons, ou au moins des raisons suffisantes, de supposer que, si elle avait vendu des machines à écrire électroniques au Japon, TEC l'aurait fait par l'intermédiaire de TEC Electronics. Cette hypothèse relevait non seulement du pouvoir discrétionnaire des autorités communautaires, mais semble aussi la plus vraisemblable au vu des éléments dont dispose la Cour.

Dans le cadre de cette hypothèse, le prix de vente de TEC à TEC Electronics ne pouvait pas être utilisé comme base pour déterminer la valeur normale, car il s'agissait de sociétés associées. L'article 2, paragraphe 7, du règlement de base dispose que, « pour la détermination de la valeur normale, les transactions entre parties paraissant être associées ou avoir conclu entre elles un arrangement de compensation peuvent être considérées comme n'étant pas des opérations commerciales normales, à moins que les autorités communautaires ne soient convain-

cues que les prix et coûts en question sont comparables à ceux d'opérations effectuées entre parties n'ayant pas de tels liens ». Il s'ensuit que le prix de vente devant servir à établir la valeur normale ne serait pas le prix de transfert de TEC à TEC Electronics, mais le prix de la première vente à une partie non associée, c'est-à-dire celle de TEC Electronics à un acheteur indépendant. Le fait pour les autorités communautaires de construire la valeur normale sur la base de cette hypothèse est conforme à l'article 2, paragraphe 7.

L'article 2, paragraphe 9, du règlement de base stipule que la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation doit « normalement être [faite] au même stade commercial, qui est de préférence le stade sortie usine ». Cependant, la construction de la valeur normale au stade sortie usine ne signifie pas, à notre sens, que les frais de vente d'une filiale de vente ne doivent pas être ajoutés aux frais de la société de fabrication mère lorsque, comme dans le cas présent, les fonctions de vente et de fabrication sont réparties au sein du même groupe de sociétés. Nous rejetons l'argument selon lequel le prix de vente de la société mère à sa filiale de vente (qu'il s'agisse d'un prix hypothétique ou réel) doit nécessairement être le « prix sortie usine ». Tout à fait en dehors du fait que l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base exclut l'utilisation des prix de transfert comme élément de base, un tel argument est contraire aux dispositions de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii). Cette disposition, en ce qui concerne les coûts de production, est basée sur la notion d'une entité économique unique qui supporte tous les coûts de commercialisation d'un produit sur le marché: recherche et développement, administration générale du siège, publicité, emballage, personnel de vente, livre de ventes et facturation, expédition et tous les autres frais engagés à cet effet. Il est évident qu'un prix sortie usine comprend tout cela et non pas seulement le simple coût du processus de production et des composants et l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), stipule qu'ils doivent être inclus. Si le hasard fait qu'une entreprise répartit ses activités de fabrication et de commercialisation entre différentes sociétés du même groupe, cela ne peut empêcher cette règle de s'appliquer. Cette particularité de la structure des sociétés concernées ne dresse pas un écran devant la société de fabrication, au-delà duquel les autorités communautaires n'ont pas de droit de regard. Le Cetma allègue que les entreprises japonaises ont délibérément adopté une structure de société de cette nature pour échapper à la constatation d'un dumping: TEC affirme qu'elle n'est motivée que par des raisons d'efficacité commerciale. Nous ne pensons pas qu'il soit nécessaire de trancher ce point. Quelles que soient les raisons d'une telle structure de société, il est clair que l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), impose aux autorités communautaires d'aller au-delà de la division purement formelle et d'évaluer le coût de production sur une base raisonnable, en incluant les frais SGA de l'ensemble de l'opération, sans différence avec la manière dont elles procéderaient s'il s'agissait d'une seule société.

Nous rejetons également l'argument selon lequel les dépenses SGA doivent être traitées de la même manière lorsqu'on construit la valeur normale et le prix à l'exportation. Les deux opérations sont différentes: construire la valeur normale consiste essentiellement à faire une addition, en ajoutant les différents coûts de production et un montant représentant le bénéfice pour atteindre, en règle générale, le prix sortie usine. Construire le prix à l'exportation dans des circonstances comme celles de l'espèce revient essentiellement à faire une soustraction, « en remontant » à la première vente effective au sein de la Communauté pour parvenir en règle générale à un prix sortie usine. Il est exact

que l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base requiert en principe une comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, mais il ne peut être interprété en ce sens qu'il exige dans la construction de chacun d'entre eux que les dépenses SGA soient traitées de la même manière. La Cour s'est prononcée en ce sens dans les affaires de *microroulements*, voir, par exemple, affaire 258/84, Nippon Seiko/Conseil, précitée, attendus 14 à 18 et 44. Il ressort clairement de ces arrêts que l'article 2, paragraphes 3 à 7, du règlement énonce une série de règles aux fins de déterminer la valeur normale; l'article 2, paragraphe 8, en contient une autre destinée à établir le prix à l'exportation, et l'article 2, paragraphes 9 et 10, encore une autre pour effectuer la comparaison. Il y a trois séries de règles distinctes dont chacune doit être respectée séparément. (Le code traite également les trois matières séparément: voir article 2, paragraphes 4, 5 et 6.) En particulier l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base concerne des ajustements a opérer uniquement après que la valeur normale a été établie conformément, dans ce cas, à l'article 2, paragraphes 3, sous b), ii), et 7.

Nous rejetterions tout argument revenant à dire que l'article 2, paragraphes 9 et 10, impose une obligation première de traiter les dépenses SGA dans le contexte de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), de telle ou telle manière. Cela serait contraire à l'économie générale du règlement de base, telle que nous venons de la décrire et telle qu'elle a été interprétée dans les arrêts *microroulements* (particulièrement dans les passages précités).

L'objection soulevée par TEC selon laquelle les dépenses SGA de TEC Electronics ne pouvaient pas être utilisées parce qu'elles ont trait à des produits autres que les machines à écrire électroniques ne peut pas, à notre avis, être accueillie. Aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, un « montant raisonnable » pour les dépenses SGA doit être inclus dans la valeur normale construite. Les termes cités donnent clairement aux autorités communautaires un pouvoir discrétionnaire dans l'évaluation de ce montant. Il serait contraire à l'objectif de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), de soutenir que les dépenses SGA ne pouvaient être utilisées que lorsqu'elles se rapportaient à des ventes effectuées par l'exportateur du produit effectivement concerné, parce que, par définition, cet article prévoit comment construire la valeur normale en l'absence de telles ventes. TEC Electronics vendait effectivement d'autres produits électroniques, des caisses enregistreuses et des balances, et les frais SGA encourus de leur fait peuvent à notre avis servir d'indication pour les dépenses SGA qui auraient été encourues sur des machines à écrire électroniques si celles-ci avaient été vendues. Aucun élément de preuve convaincant n'a été fourni aux fins d'établir qu'ils donnaient en substance une indication erronée des dépenses SGA qui auraient été engagées si TEC avait réellement vendu des machines à écrire électroniques au Japon, et nous concluons qu'il n'a pas été prouvé que les autorités communautaires ont commis un excès de pouvoir à cet égard.

Cette conclusion entraîne également le rejet de l'argument de TEC selon lequel, étant donné que le chiffre d'affaires de TEC Electronics pour les machines à écrire électroniques est nul, les coûts liés aux machines à écrire sont nuls. Une lecture aussi formaliste de l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base n'est pas défendable parce qu'elle est contraire à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii). L'article 2, paragraphe 11, n'énonce pas une règle absolue, mais prévoit une répartition seulement « si nécessaire », et

évidemment elle ne serait pas « nécessaire » si elle allait à l'encontre de l'objectif de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii).

Par conséquence, à notre avis, il n'a pas été prouvé que la manière dont les autorités communautaires ont traité les dépenses SGA aux fins de construire la valeur normale de TEC est illégale.

Troisième moyen: le traitement des frais de vente de TEC France

Le troisième moyen d'annulation invoqué par *TEC* est relatif au calcul du prix à l'exportation de ses produits. Dans les cas où ses exportations ont été réalisées vers ses filiales dans la CEE, le prix à l'exportation a été construit, en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, « sur les prix auxquels le produit importé avait été revendu pour la première fois à un acheteur indépendant, dûment ajustés pour tenir compte de tous les frais encourus entre l'importation et la revente, y compris tous les droits et taxes » (vingtième considérant du règlement instituant un droit définitif).

TEC fait valoir, à cet égard, que la détermination définitive du dumping est viciée par une erreur dans la répartition des frais de vente de la filiale de TEC en France et par l'imputation de ces frais de vente incorrectement calculés aux filiales de TEC en République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni. La première branche de cet argument réside en ce que la Commission a refusé de corriger une erreur dans la répartition des frais de vente de TEC France.

En ce qui concerne le prix à l'exportation, l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base prévoit entre autres que, « lorsqu'il apparaît qu'il existe une association ... entre l'exportateur et l'importateur ..., le prix à l'exportation peut être construit sur la base du prix auquel le produit importé est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant ... Dans ces cas, des ajustements sont opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris tous les droits et taxes, ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable ».

L'article 2, paragraphe 11, du règlement de base stipule ce qui suit: « en général, tous les calculs de coûts se fondent sur les données comptables disponibles, normalement réparties, si nécessaire, proportionnellement au chiffre d'affaires pour chaque produit et chaque marché considérés ». Pour nous, cela s'applique entre autres au mode de calcul du prix à l'exportation en application de l'article 2, paragraphe 8.

A notre sens, l'article 2, paragraphe 8, signifie que, dans le cas des machines à écrire électroniques que TEC a vendu par l'intermédiaire de ses filiales TEC Belgique, TEC France, TEC Allemagne et TEC Royaume-Uni, les autorités communautaires étaient en droit, selon ses termes, de construire le prix à l'exportation sur la base du prix demandé lors de la première revente à un acheteur indépendant et c'est ce qu'elles ont fait: vingtième considérant du règlement instituant un droit définitif. En construisant de la sorte le prix à l'exportation, les autorités communautaires devaient opérer des ajustements pour tenir compte de « tous les frais » intervenus entre l'importation et la revente. Dans le cas où l'une des filiales vendait des produits autres que des machines à écrire électroniques faisant l'objet de la procédure antidumping, ses frais de vente devaient être ventilés entre les autres produits et les machines à écrire. Dans ce contexte, l'article 2, paragraphe 11,

du règlement de base énonce qu'en général les données comptables disponibles sont normalement réparties proportionnellement au chiffre d'affaires pour chaque produit considéré.

En répondant au questionnaire antidumping envoyé par la Commission, TEC France a proposé de répartir les frais (tels que frais généraux et salaires du personnel administratif) qui concernaient à la fois les machines à écrire et d'autres produits « sur une base reflétant leur importance selon les différents produits ». Par exemple, elle a suggéré de répartir les salaires des vendeurs vendant à la fois des machines à écrire et des caisses enregistreuses sur la base du temps consacré par les vendeurs aux différents produits. Cette méthode est contraire à la règle générale énoncée à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base. La Commission a refusé d'accepter cette méthode et a réparti les frais mixtes sur la base du chiffre d'affaires. Elle s'en est expliquée au représentant de TEC à une réunion d'information qui s'est tenue le 9 janvier 1985, au cours de laquelle elle a également déclaré qu'elle était parvenue à un chiffre de 27,7 % pour les frais SGA de TEC France, mais avait décidé d'utiliser le chiffre inférieur (24,87 %) qu'elle avait établi pour la Belgique, étant donné que les quantités vendues étaient similaires.

TEC n'a pas contesté et ne conteste pas le fait que la Commission procède à la répartition sur la base du chiffre d'affaires. De fait, au vu des termes de l'article 2, paragraphe 11, cela lui était difficile. Par contre, dans un document du 31 janvier 1985, TEC a fait valoir que la Commission avait pris l'ensemble des dépenses de salaires de TEC France et les avait réparties alors qu'une partie de ce personnel ne s'occupait aucunement de machines à écrire et n'aurait pas dû être comprise dans le calcul. Elle alléguait que la majorité du personnel dont les dépenses avaient été intégrées dans le calcul travaillait dans des succursales et s'occupait exclusivement de la vente de balances électroniques à des utilisateurs finals. En excluant le coût de ce personnel, TEC a évalué les dépenses SGA de TEC France à 16,97 %. TEC a réitéré sa demande dans une lettre adressée à la Commission le 10 mai 1985. La Commission n'a pas répondu sur ce point particulier et le règlement instituant le droit définitif a été adopté le 19 juin 1985, apparemment sur la base du chiffre de 27,7 % pour les dépenses SGA de TEC France. L'argument qu'avance TEC maintenant est que ce calcul n'était pas correct parce que les machines à écrire électroniques n'étaient vendues qu'à partir du siège de TEC France et, en conséquence, les coûts de salaire du personnel dans les succursales de TEC France n'auraient pas dû être inclus dans le calcul.

Le *Conseil* affirme dans son mémoire en défense:

« La Commission a réparti certains coûts non spécifiques de TEC France sur la base du chiffre d'affaires. Alors que la Commission est prête à déroger à la règle générale fixée à l'article 2, paragraphe 11, toutes les fois qu'il existe un élément de preuve suffisant pour justifier une telle dérogation, la Commission n'a pas été convaincue que tel était le cas en l'espèce. Les requérantes ne peuvent donc pas se prévaloir d'une prétendue erreur de la part de la Commission. Il y avait un désaccord entre TEC et la Commission sur la méthode de répartition appropriée, et la Commission n'était pas satisfaite des arguments de TEC à cet égard. »

Cela nous semble se référer à la décision de la Commission de répartir les coûts propor-

tionnellement au chiffre d'affaires. Cependant, cette décision n'est pas ici en cause: ce qui est contesté en l'espèce ce sont les chiffres qui sont ainsi ventilés. A lui seul, le mémoire en défense du Conseil ne nous paraît pas répondre à cette attaque.

Dans sa réplique, TEC répète son argument. Elle ajoute que, lorsque la Commission s'est rendue chez TEC France pour effectuer son enquête, cette dernière a proposé à la Commission de lui montrer une grille des salaires et des fonctions de l'ensemble du personnel, et qu'elle aurait pu fournir une copie de cette liste ultérieurement si elle avait été informée de son utilité.

Dans sa duplique, le Conseil dit sur ce dernier point: « les requérantes ne réussissent pas à montrer comment cette liste aurait pu prouver l'élément litigieux, à savoir si les salaires concernés pouvaient partiellement être attribués aux ventes de machines à écrire électroniques ». C'est exact. Il s'agit d'une simple allégation. Au reste, la liste n'a pas été présentée à la Cour. Le Conseil poursuit: « de toutes façons, la répartition des coûts a été entièrement discutée à la fois durant la visite à TEC France en juin 1984 et pendant les réunions d'information en janvier et mai 1985. Si TEC estimait que la liste des salaires était d'une importance capitale, elle aurait pu la fournir à tout moment durant l'enquête de la Commission ».

La simple offre de fournir aux autorités communautaires une grille des salaires et des fonctions n'établit rien pour ce qui nous intéresse. Les autorités communautaires n'en disposaient pas au moment voulu et il n'a pas été établi que cette grille appuierait de fait l'allégation de TEC. A notre avis, cela n'est pas décisif pour le point présent.

D'un autre côté, le Conseil n'a pas répondu à l'argument de base de TEC. Il ne nie pas qu'une partie du personnel de TEC travaillait exclusivement sur d'autres produits. Il ne conteste pas davantage que ses agents ont pu le vérifier au cours de leur enquête chez TEC France. Certains éléments mis en avant par TEC tendent à prouver que certains salaires de personnel ont pu être inclus dans le calcul des frais SGA de TEC France, alors qu'ils auraient dû en être exclus. Nous ne sommes pas convaincu que la séparation est nécessairement aussi claire ou aussi complète que ce que TEC allègue, mais ce point a été soulevé avec suffisamment de clarté dans les observations du 31 janvier 1985, et il ne semble pas que les autorités communautaires lui aient accordé la moindre attention.

Bien que les autorités communautaires aient à examiner un grand nombre de détails au cours d'une procédure antidumping, nous ne pensons pas qu'il puisse leur appartenir de ne tenir absolument aucun compte d'un point aussi essentiel. La Cour ne dispose pas de suffisamment d'éléments pour dire s'il y a eu une erreur de fait ou une erreur manifeste d'appréciation, mais nous avons le sentiment qu'à cet égard les règles de procédure applicables n'ont pas été respectées.

L'article 2, paragraphe 11, du règlement de base commence ainsi: « en général, tous les calculs de coûts se fondent sur les données comptables disponibles ». L'article 7, paragraphe 7, sous b), du même règlement stipule entre autres: « lorsqu'une partie concernée ... refuse l'accès aux informations nécessaires ou ne les fournit pas dans un délai raisonnable ..., des conclusions préliminaires ou finales, positives ou négatives, peuvent être établies sur la base des données disponibles ». Nous ne pensons pas que les autorités communautaires puissent invoquer l'une ou l'autre de ces dispositions dans le

présent contexte. On ne peut pas dire que TEC France « ait refusé l'accès » aux informations intéressant la question présente et d'autres informations ont été offertes aux enquêteurs de la Commission sous la forme de la grille des salaires et des fonctions du personnel. C'est pourquoi nous n'interprétons aucune de ces dispositions comme permettant aux autorités communautaires d'ignorer le point soulevé par TEC en ce qui concerne les salaires du personnel.

En conséquence, le règlement instituant le droit définitif devrait, à notre avis, être réexaminé par ces autorités qui devraient recalculer les dépenses SGA de TEC France aux fins de construire le prix à l'exportation, dans la mesure où ces dépenses résultent des salaires du personnel de TEC France. Le règlement devrait rester en vigueur pendant la durée de ce réexamen, mais, si nous ne nous abusons pas, une décision en ce sens rentre dans le cadre des pouvoirs que confèrent à la Cour les articles 173 et 174 du traité CEE.

Le second membre du troisième argument de TEC est que la Commission a arbitrairement attribué les frais de vente de TEC France aux filiales de TEC en Allemagne et au Royaume-Uni.

Le Conseil répond que cette allégation est contraire aux faits: selon TEC, les frais de vente de TEC France étaient représentatifs et elle a proposé de les utiliser pour ses autres filiales.

Dans ses observations du 31 janvier 1985, après avoir évalué elle-même les dépenses SGA de TEC France à 16,97 %, TEC poursuit en disant: « Tokyo Electric Company demande à la Commission d'utiliser le chiffre de 16,97 % pour calculer les dépenses SGA pour toutes les filiales. Dans sa détermination provisoire, la Commission a été apparemment d'avis que la méthode la plus raisonnable pour la détermination des frais SGA des filiales européennes consiste à utiliser le chiffre le plus bas des dépenses de ses filiales chez lesquelles une vérification a été effectuée. Au stade de la détermination provisoire, la Commission a utilisé le chiffre pour TEC Belgique. En fait, le chiffre de 16,97 % pour TEC France aurait été une base plus raisonnable pour le calcul des dépenses SGA pour TEC Europe et pour TEC Allemagne que le chiffre de la filiale belge. »

Il est clair que TEC était d'accord pour utiliser le chiffre SGA de TEC France par analogie pour TEC Allemagne et TEC Royaume-Uni pour autant que l'on pouvait prévoir (au moins à leur avis) qu'il en résulterait un chiffre inférieur à celui utilisé à l'origine (24,87 %, le chiffre établi pour les dépenses SGA de TEC Belgique). TEC fait, en substance, valoir que, au lieu de se solder par un chiffre inférieur comme elle l'avait souhaité, l'utilisation de TEC France comme « substitut » conduit à un chiffre supérieur pour les dépenses SGA. Cela ne fonde pas une allégation de traitement arbitraire. Comme le Conseil le dit à bon droit, TEC était prête à accepter que les dépenses de TEC France soient considérées comme représentatives des autres filiales européennes. TEC ne donne aucune raison de supposer que les dépenses de TEC France telles qu'établies par la Commission n'étaient pas représentatives. Dans de telles circonstances, le règlement de base n'oblige pas la Commission à faire une enquête séparée sur les coûts de chacune des filiales de l'exportateur.

Toutefois, comme à notre avis la procédure a eu pour résultat de mettre en lumière que les dépenses SGA de TEC France étaient

inexactes, ce chiffre ne peut pas non plus valoir à l'égard des deux autres filiales auxquelles il a été appliqué et le règlement instituant un droit définitif doit faire l'objet d'une révision à cet égard également.

Quatrième moyen: la détermination du préjudice

Le quatrième moyen d'annulation invoqué par TEC concerne la détermination du préjudice subi par l'industrie communautaire.

La marge de dumping et le préjudice subi par l'industrie communautaire doivent être déterminés séparément et chacun d'entre eux constitue une limite maximale au taux du droit antidumping qui doit être (le cas échéant) imposé. L'article 13, paragraphe 3, du règlement de base prévoit ainsi que le « montant de ces droits ne peut dépasser la marge de dumping...; il devrait être moindre si ce droit moindre suffisait à faire disparaître le préjudice ».

En réponse à une question posée par la Cour, le Conseil a déclaré que la marge de dumping établie pour TEC était de 44,30 % et le montant du préjudice que ses produits ont causé a été établi à 24,05 %. Ce dernier chiffre étant le plus faible, il constitue le taux maximal du droit que les autorités communautaires étaient autorisées à imposer. En fait, elles ont arrondi ce chiffre vers le bas au chiffre entier le plus proche et ont imposé un droit définitif de 24 % (règlement instituant un droit définitif tel que modifié par le règlement n° 113/86).

Le fait de recalculer la marge de dumping n'aura donc aucun effet sur le taux du droit imposé sur les produits de TEC, à moins qu'il en résulte une marge inférieure à 24 % (en partant de 44,3 %). Bien que la Cour ne dispose pas de chiffres précis et ne puisse pas anticiper sur les nouveaux calculs effectués par les autorités compétentes, il nous paraît improbable qu'une nouvelle évaluation des dépenses SGA de TEC France, telle que nous venons de la recommander dans le cadre du troisième moyen d'annulation, conduirait à une diminution aussi importante de la marge de dumping. Dans ces conditions, l'exercice serait inopérant.

TEC allègue que la détermination du préjudice n'est pas justifiée. Son argument a également deux branches. En premier lieu, TEC fait valoir qu'il n'y a aucune raison d'imposer des droits antidumping sur les importations de machines à écrire électroniques compactes correspondant au code Nimexe 84.51-14, étant donné que la part du marché japonais dans ces produits est tombé de 100 % en 1980 à moins de 75 % en 1983 (bien que le volume des exportations ait augmenté), et qu'Olympia et Olivetti elles-mêmes en ont importé de pays non membres (dont le Japon).

Le droit antidumping définitif a été imposé sur les « importations de machines à écrire électroniques, comportant ou non des mécanismes de calcul incorporés, relevant des sous-positions ex 84.51 A ou ex 84.52 B du tarif douanier commun et correspondant aux codes Nimexe 84.51 — ex 12, ex 14, ex 19, ex 20, ou 84.52 — ex 95, originaires du Japon » (article 1er, paragraphe 1, du règlement instituant un droit définitif). Parmi les différents codes Nimexe cités ici, TEC ne retient que le code 84.51-14 pour définir la catégorie de machines à écrire qu'elle décrit comme étant « compactes ». Ce code couvre les « machines à écrire proprement dites à caractères normaux pesant sans coffret 12 kg ou moins électriques », par opposition, en particulier, aux

machines à écrire « pesant sans coffret plus de 12 kg » qui relèvent du code 84.51-19.

Le préjudice a été établi en l'espèce à l'égard des machines à écrire électroniques relevant de tous les codes Nimexe cités. L'argument de TEC est basé sur l'idée que le préjudice subi aurait dû être déterminé d'une manière séparée pour ce qu'elle appelle les machines à écrire électroniques « compactes », d'une part, et ce qu'elle appelle les machines à écrire électroniques « professionnelles », d'autre part. Ce point avait déjà été soumis aux autorités communautaires au cours de la procédure et rejeté en ces termes: « deux exportateurs ont fait valoir qu'il existait deux marchés distincts pour les machines à écrire électroniques, l'un pour ce que l'on appelle les machines 'portatives' ou 'de petites dimensions' et l'autre pour les machines 'professionnelles' Pour ce qui est de cette dernière catégorie, les exportateurs ont soutenu que les importations japonaises n'avaient causé aucun préjudice. Les exportateurs n'ont pas apporté de preuves à l'appui de leurs affirmations. En fait, il a été établi au cours de l'enquête que la production communautaire comprenait tous les modèles des machines à écrire électroniques en question; en conséquence, tous les modèles ont fait l'objet d'une enquête... En outre, avec l'évolution des techniques, la séparation entre les différents groupes de modèles est en voie de disparition, pour autant qu'elle ait jamais existé, de sorte qu'il n'est pas opportun de diviser artificiellement le marché des machines à écrire électroniques en groupes de modèles » (trentième considérant du règlement instituant un droit définitif).

Telle est la ligne de défense du Conseil, appuyé par le Cetma, dans la présente affaire. Selon nous, la position décrite dans le trentième considérant doit être considérée comme représentant un bon usage du pouvoir discrétionnaire dont disposent les autorités communautaires dans la détermination du préjudice subi, à moins que des preuves convaincantes du contraire soient fournies. Ces preuves font défaut.

Il semble que les machines électroniques importées soient le plus souvent dédouanées sous l'un des trois codes Nimexe: 84.51-14, 84.51-19 (tous deux mentionnés ci-dessus) et 84.51-20 « machines à écrire: autres » (c'est-à-dire autres que machines à écrire conventionnelles à caractères normaux). Si le seuil de 12 kg permet d'établir une distinction entre les deux premiers codes Nimexe, on ne peut en dire autant du troisième, eu égard auquel le poids ne joue aucun rôle. Il n'existe pas de seuil de poids dans le TDC. En tout état de cause, la classification Nimexe n'est pas censée représenter les conditions du marché pour un produit donné: elle a d'autres objectifs. En conséquence, nous ne pensons pas que l'on puisse se baser sur l'existence d'un code Nimexe correspondant plus ou moins à une notion de machines à écrire « compactes » pour nier la validité de la méthode adoptée par les autorités communautaires.

On ne peut pas dire, à notre avis, que l'existence de marchés séparés pour les machines « compactes » et « professionnelles » est évidente en soi. Alors que le poids est un élément qui peut permettre de réaliser une distinction, les fonctions remplies par les machines doivent également être un élément au moins aussi important, et il n'a pas été prouvé qu'il existe une quelconque différence substantielle entre les deux catégories alléguées.

TEC cherche à s'appuyer sur le fait que la Commission et les plaignants ont à diverses reprises fait référence à des machines à écrire « compactes ». En premier lieu, TEC

sort ces références de leur contexte: alors qu'une telle distinction a été utilisée pour des raisons de commodité, par exemple pour établir des statistiques, elle n'a pas été utilisée de manière systématique. Ainsi, le Cetma dit dans sa plainte: « la plainte est dirigée contre tous les modèles de machines à écrire électroniques... Cela va des machines à écrire portables de petites dimensions et légères aux machines de bureau destinées aux professionnels. La ligne de partage entre les différents modèles est vague... Toutes les machines à écrire électroniques sont des « produits similaires » parce qu'elles ont des caractéristiques ayant une étroite ressemblance et des fonctions fondamentalement similaires ». En second lieu, il n'y a rien qui ressemble à une fin de non-recevoir contre le Conseil, étant donné que toute la détermination du préjudice dans le cadre du règlement instituant un droit définitif était clairement basée sur le concept d'un seul marché incluant tous les modèles de machines à écrire électroniques.

L'application de l'idée que le préjudice ne pouvait être évalué et déterminé que par rapport à l'ensemble du marché des machines à écrire électroniques a conduit les autorités communautaires à examiner d'une manière spécifique chaque modèle de machine à écrire. Elles sont parvenues à la conclusion qu'un modèle que TEC considère comme « compact » était comparable à un modèle produit dans la Communauté par Triumph-Adler. TEC n'a pas contesté qu'elles étaient comparables. Il a été établi que le dumping sur ce modèle de TEC causait un préjudice aux ventes du modèle produit par Triumph-Adler dans la Communauté. Lorsque, par ailleurs, il a été établi que certaines « machines à écrire électroniques de dimensions réduites » importées du Japon relevaient d'une catégorie différente de celles qui sont produites dans la Communauté et qui y ont fait l'objet d'une enquête, une liste de modèles exclus du droit a été dressée (quarante-neuvième considérant et article 1er, paragraphe 3, du règlement instituant un droit définitif), laquelle a été étendue à diverses reprises. A notre sens, il était permis de traiter de la sorte la question des petits modèles n'entrant pas en concurrence avec la production communautaire et il n'a pas été prouvé qu'une telle analyse modèle par modèle pour déterminer le préjudice excédait les pouvoirs des autorités communautaires.

En conséquence, nous concluons qu'il n'a pas été prouvé que les autorités communautaires étaient tenues de procéder à la détermination du préjudice en se fondant sur l'hypothèse qu'il existait un marché séparé pour les machines à écrire électroniques « compactes », quelle qu'en soit la définition. Même s'il avait existé une telle obligation à leur charge, la part du marché détenue par les importations japonaises pendant la période considérée, à laquelle TEC a fait référence, n'est que l'un des nombreux facteurs du préjudice dont les autorités communautaires doivent tenir compte en l'évaluant, aucun d'entre eux ne constituant nécessairement une base de jugement déterminante: article 4, paragraphe 2, du règlement de base. TEC elle-même fait allusion à un autre de ces facteurs, qui va lui dans le sens opposé, c'est-à-dire le volume des importations. Ce point seul n'est, à notre avis, pas concluant.

En ce qui concerne les modèles vendus par Olympia et Olivetti dans la Communauté, mais fabriqués en dehors de celle-ci, le Conseil a admis que l'un des modèles prétendument produit dans la Communauté, dont le prix cible avait été comparé au modèle TW 1000 de TEC pour déterminer la marge du préjudice, était en fait produit à Singapour, et il a déclaré que des mesures seraient prises pour corriger cette erreur. Le Conseil a alors adopté le règle-

ment n° 113/86, modifiant le règlement imposant un droit définitif. Ses considérants énoncent entre autres: « après l'imposition du droit définitif, il est apparu que certains calculs devaient être revus. Ils ne concernent pas les marges de dumping, mais le niveau d'imposition nécessaire pour éliminer le préjudice: — dans le cas de Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, TEC Tokyo Electric Company Ltd et Towa Sankiden Corporation, la comparaison entre leurs prix de vente dans la Communauté et les prix cibles décrits au trente-sixième considérant du règlement n° 1698/85 a inclus par erreur certaines données concernant les modèles de machines à écrire électroniques fabriquées par un producteur communautaire hors de la Communauté. Ces données doivent être exclues de la comparaison ». Cette révision a eu pour résultat de faire passer le droit définitif sur les produits de TEC de 21 à 24 %. TEC a introduit son second recours, l'affaire 106/86, contre le règlement n° 113/86, mais ses conclusions ne contenaient aucun argument nouveau sur ce point. Dans ces circonstances, il apparaît que les autorités communautaires ont corrigé l'erreur alléguée au cours de la procédure.

Le fait que, au cours de la période concernée, Olympia et Olivetti aient importé certains modèles du Japon et les aient vendus sous leur propre marque ne peut pas les priver de protection contre le préjudice causé par les importations faisant l'objet de dumping. Cela n'aurait pu être le cas que si le producteur communautaire concerné avait lui-même importé les importations faisant l'objet d'un dumping qui lui causaient prétendument un préjudice (cas dans lequel ce producteur pourrait être considéré comme ne rentrant pas dans la définition de la « production de la Communauté » aux fins de déterminer le préjudice: règlement de base, article 4, paragraphe 5, premier tiret). Or, tel n'est pas le cas en l'espèce. Les modèles qu'Olympia a importés du Japon étaient destinés à combler des lacunes qui existaient à l'époque dans sa gamme de produits et n'entraient pas en concurrence avec des modèles qu'elle fabriquait elle-même. Il en va de même pour Olivetti. Triumph-Adler, pour sa part, n'importait pas de machines à écrire électroniques du Japon. En conséquence, aucune des plaignantes ne s'est causée de préjudice à elle-même en important des machines à écrire japonaises faisant l'objet d'un dumping. D'après nous, si l'une d'entre elles avait causé un préjudice à une autre en agissant ainsi, cela ne priverait pas la plaignante ayant subi le préjudice du droit à en être protégée au titre du règlement de base. Mais il n'est pas nécessaire de trancher cette question, parce que le Conseil a établi que ni les importations d'Olympia en provenance du Japon ni celles d'Olivetti n'ont causé de préjudice aux autres plaignantes. Cette conclusion est étayée par le fait que peu de modèles étaient importés, qu'il s'agissait exclusivement de modèles de bas de gamme et que le volume total des importations est resté relativement faible pendant les époques concernées. A notre avis, TEC n'a pas produit d'éléments de preuve suffisants pour réfuter cette conclusion. En conséquence, les autorités communautaires n'étaient pas tenues d'exclure Olivetti et Olympia de la détermination du préjudice, parce qu'elles importaient certains modèles du Japon et il n'a pas été établi que la détermination du préjudice dans le règlement instituant un droit définitif est viciée à cet égard.

En conséquence, selon nous, la première branche de l'argument avancé par TEC en ce qui concerne l'établissement du préjudice doit être rejetée.

La deuxième branche de l'argumentation de TEC quant à l'établissement du préjudice

revient à dire que la méthode utilisée par les autorités communautaires pour déterminer le niveau de la sous-cotation des prix n'est pas valide. L'utilisation d'hypothétiques « prix cibles » est contraire à l'article 4 du règlement de base [voir conclusions de l'avocat général M. VerLoren van Themaat dans l'affaire 53/83, Allied Corporation/ Conseil, (Rec. 1985, p. 1621, 1631)]. Le passage cité fait référence à l'article 4 du règlement n° 3017/79, qui a maintenant été remplacé par l'article 4 du règlement de base en termes identiques. On peut donc considérer qu'il s'applique à ce dernier. Dans le passage en question il disait:

« Selon [l'article 4, paragraphe 2, sous b)], il faut en particulier rechercher 's'il y a eu sous-cotation significative du prix par rapport au prix d'un produit similaire dans la Communauté'. Selon nous, ce prix doit désigner le prix de marché effectif comparable, pratiqué par les producteurs du pays d'importation. Nous estimons qu'il n'est conforme ni au texte de l'article 4, ni à l'aspect d'économie de marché de l'arrière-plan du domaine juridique considéré que la Commission — selon les informations fournies par le Conseil à l'audience — établisse abstraitement pour cette comparaison des prix un prix de marché idéal pour des producteurs communautaires sur la base des coûts de production, en les majorant d'une marge bénéficiaire considérée comme normale. »

Toutefois, en dépit de ces critiques, l'avocat général M. VerLoren van Themaat a confirmé dans cette affaire les conclusions en matière de préjudice, parce qu'à son avis il avait été prouvé qu'il y avait eu sous-cotation des prix des importations japonaises par rapport aux prix réels comparables à l'intérieur de la Communauté. Deux pages plus loin, il disait également pour conclure sur ce point:

« Même si la pression à la baisse exercée sur les prix des producteurs français (comme les requérantes le soutiennent) provenait pour l'essentiel des prix pratiqués par les producteurs néerlandais, cela ne saurait servir les intérêts des requérantes. En effet, comme nous l'avons dit, les prix pratiqués par les producteurs néerlandais subissent presque certainement une pression à la baisse, du fait des prix à l'importation en cause en l'espèce, de sorte que même une pression à la baisse exercée sur les prix des producteurs français semble indirectement provenir en partie des prix à l'importation pratiqués par les requérantes. Dans le cadre de la marge d'appréciation qu'il convient également de reconnaître à la Commission pour l'interprétation de l'article 4, paragraphe 1, du règlement n° 3017/79, cela semble suffisant. »

En lisant cette partie de ses conclusions comme formant un tout, nous l'interprétons en ce sens que l'avocat général M. VerLoren van Themaat admet l'utilisation de prix modèles aux fins de déterminer le préjudice dans certaines circonstances; mais, si dans le premier passage cité il faut prendre les termes qu'il emploie au sens littéral, nous sommes d'avis qu'ils s'adressaient à une situation différente de celle de l'espèce et ne visaient pas à couvrir cette dernière.

La situation en l'espèce est caractérisée par un dumping de grande ampleur s'étalant sur une période considérable, qui a nécessairement eu pour effet de faire baisser les prix des produits concernés au sein de la Communauté. Tenter de mesurer la sous-cotation des prix par référence à des prix ayant déjà baissé a peu de chance de donner un résultat significatif et, aux fins de remplir l'objectif de l'article 4, paragraphe 2, sous b), du règlement de base, il convient de trouver un autre moyen de comparaison approprié. Selon nous, construire le prix à l'intérieur de

la Communauté tel qu'il aurait été s'il n'avait pas subi de pression à la baisse du fait des importations faisant l'objet d'un dumping constitue une autre solution valable, laquelle est compatible avec les termes et l'objectif de l'article 4, paragraphe 2, sous b).

Il reste à examiner si le prix fictif a été construit correctement ou si un vice a affecté sa construction, en particulier en ce qui concerne l'utilisation des « prix cibles ». [Il est vrai que la comparaison décrite dans les trente-troisième à trente-huitième considérants du règlement instituant un droit définitif ne visait pas simplement à déterminer s'il y avait eu « sous-cotation significative du prix » pour l'application de l'article 4, paragraphe 2, sous b), mais en réalité à mesurer le préjudice causé à la production communautaire, dont l'ampleur détermine la limite maximale du montant du droit en application de l'article 13, paragraphe 3, du règlement de base. Toutefois, cette autre fonction de la comparaison n'a pas été contestée par TEC dans sa requête, et il n'est donc pas nécessaire de s'y arrêter.] En ce qui concerne l'utilisation des prix de vente cibles dans le règlement instituant un droit définitif, TEC déclare dans sa réplique dans l'affaire 260/85 qu'elle a découvert depuis le dépôt de sa requête que trois modèles pour lesquels la Commission avait fixé des prix cibles avaient été fabriqués non pas dans la CEE, mais à Singapour. Le Conseil a répondu que les autorités communautaires avaient reconnu cette erreur et l'avaient corrigée par le règlement n° 113/86. Là encore les arguments développés dans l'affaire 106/86 ne donnent aucune raison de penser que le règlement n° 113/86 n'a pas rectifié l'erreur dont la requérante s'était plainte à l'origine.

TEC fait également état de vices dans l'examen de la sous-cotation des prix effectué par la Commission dans le règlement instituant un droit provisoire (trente et unième considérant). Cela ne concerne la présente affaire, qui vise à l'annulation non de ce règlement, mais du règlement instituant un droit définitif, que si le trente-deuxième considérant de ce dernier règlement a pour effet d'incorporer dans celui-ci le trente et unième considérant du premier règlement. Le trente-deuxième considérant est ainsi libellé: « Aucun élément de preuve récent concernant les autres facteurs de préjudice cités aux trentième à trente-troisième considérants du règlement (CEE) n° 3643/84 n'a été présenté. En conséquence, ces conclusions sont confirmées. » A première vue, les termes « ces conclusions » semblent se référer aux conclusions sur la rentabilité exposées dans le précédent considérant du règlement instituant un droit définitif, à savoir le trente et unième considérant. Il est également possible de les lire, comme le prétendent le Conseil et la Commission, en ce sens que le trente-deuxième considérant du règlement instituant un droit définitif visait à confirmer les conclusions en matière de préjudice énoncées dans les trente à trente-troisième considérants du règlement instituant un droit provisoire, portant sur d'autres aspects que la rentabilité. Tel est, à notre avis, le sens naturel des termes dans leur contexte.

TEC avance que l'examen de la sous-cotation des prix entrepris par la Commission aux fins du règlement instituant un droit provisoire était défectueux: en premier lieu, aucun des trois modèles « communautaires » comparés au modèle TEC TW 1000 n'était fabriqué dans la CEE pendant la période d'enquête. En second lieu, la sous-cotation des prix a été basée sur une comparaison avec des modèles européens plus coûteux que les modèles qui ont par la suite été jugés comparables au modèle TEC.

Selon nous, il y a lieu de rejeter cette allégation: en premier lieu, il a effectivement été établi que le modèle TW 1000 de TEC était comparable à un modèle produit dans la Communauté par Triumph-Adler. En second lieu, les erreurs commises par la Commission dans la comparaison ont été éliminées dans la comparaison entièrement nouvelle qui a été faite pour le besoin du règlement instituant un droit définitif. Dans ce cadre, la Commission a comparé d'autres modèles, et cette dernière comparaison n'a pas été critiquée par TEC.

En conséquence, nous sommes d'avis que le quatrième moyen d'annulation invoqué par TEC, concernant la détermination du préjudice, doit être intégralement rejeté.

TEC a joint en annexe à sa réplique dans l'affaire 260/85 un mémoire commun aux requérantes dans cette affaire et dans l'affaire 250/85, dans les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85, qui concerne principalement la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale. Les moyens soulevés dans ce cadre qui n'étaient pas invoqués dans la requête de TEC sont irrecevables en application de l'article 42, paragraphe 2, du règlement de procédure et il n'est pas nécessaire de les examiner.

Dépens

Le Conseil a fait valoir que le second recours introduit par TEC (dans l'affaire 106/86) était irrecevable, parce que toutes les questions litigieuses se rapportaient au règlement instituant un droit définitif et non au règlement n° 113/86, dont elle demandait l'annulation, et qu'il ne contenait aucun argument se rapportant spécifiquement à ce dernier règlement. Bien qu'il s'agisse là d'un argument de valeur, nous pensons qu'il était utile que la Cour soit saisie du règlement portant modification, et nous estimons qu'il est juste de permettre à la requérante de se couvrir contre la possibilité de voir sa demande originale en partie contrecarrée par une modification à la législation contestée adoptée en cours de procédure. Le Conseil a également avancé qu'un recours répétitif est un abus de procédure devant la Cour, de sorte que TEC devrait être condamnée en tout état de cause à payer les dépens de son second recours. Nous nous serions certainement rangé à cette opinion si les parties avaient insisté pour déposer des conclusions répétitives in extenso, mais comme elles ont accepté de plaider (après la requête) par simple référence à leurs conclusions dans l'affaire 260/85, nous pensons que les dépens dans l'affaire 106/86 doivent être réglés conformément à ceux dans l'affaire 260/85.

A notre avis, TEC ne l'a emporté que sur un seul des quatre moyens d'annulation qu'elle a avancés, et ce moyen ne peut justifier qu'une annulation partielle du règlement contesté dans ces circonstances. Nous estimons approprié que TEC paye 75 % des dépens du Conseil et de la Commission ainsi que des dépens du Cetma. Quant à la demande en référé, nous considérons que, TEC ayant succombé en tous ses moyens, elle doit être condamnée à payer les dépens du Conseil, du Cetma et de la Commission, en application de l'article 69, paragraphe 2, du règlement de procédure, UTAX étant condamnée à supporter ses propres dépens.

Conclusion

En conséquence, nous considérons qu'il convient que la Cour:

1) annule le règlement instituant un droit définitif dans la mesure où il se rapporte à la prise en compte des salaires du personnel de TEC France dans le prix à l'exportation construit des produits de TEC vendus par l'intermédiaire de TEC France, TEC Allemagne et TEC Royaume-Uni;

2) déclare que le règlement instituant un droit définitif restera en vigueur dans son intégralité jusqu'à ce que les autorités communautaires aient recalculé le prix à l'exportation à cet égard et modifié le règlement en conséquence;

3) pour le reste, rejette les recours;

4) dans la procédure en référé, condamne TEC à payer les dépens du Conseil, de la Commission et du Cetma, et UTAX à supporter ses propres dépens;

5) dans les actions principales, condamne TEC à payer 75 % des dépens du Conseil, de la Commission et du Cetma, et UTAX à supporter ses propres dépens.