uniforme appliquée à l'ensemble des producteurs concernés, correspondant à la moyenne de toutes les marges bénéficiaires réalisées sur lesdits produits par tous les producteurs concernés, est contraire à cet objectif. En effet, le producteur qui n'aurait réalisé qu'une faible marge se verrait appliquer une marge moyenne supérieure, tandis que le producteur qui aurait obtenu une marge réelle élevée profiterait d'une marge moyenne inférieure.

RAPPORT D'AUDIENCE
présenté dans l'affaire C-105/90 *

I — Faits et procédure

1. *Cadre réglementaire*

1. L'article 2, paragraphe 4, de l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article 6 de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (JO 1980, L 71, p. 90, ci-après « code antidumping de 1979 ») prévoit que:

« Lorsqu'aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur ou lorsque, du fait de la situation particulière du marché, de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, la marge de dumping sera déterminée par comparaison avec un prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté à destination d'un pays tiers, ce prix pouvant être le prix le plus élevé mais devant être un prix représentatif, ou avec le coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration, de vente et autres et pour les bénéfices. En règle générale, la majoration n'excèdera pas le bénéfice normalement réalisé lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine. »

2. Le Conseil a institué un régime commun relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping, conformément aux obligations internationales de la Communauté, telles qu'elles découlent de l'article 6 de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (ci-après « GATT ») et du code antidumping. Ce régime est prévu par le règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne

* Langue de procédure: l'anglais.

(JO L 209, p. 1, ci-après « règlement de base »).

3. L'article 2, paragraphe 3, du règlement de base a trait à la valeur normale. Cette disposition définit la valeur normale comme étant le prix comparable réellement payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays d'exportation ou d'origine. Toutefois, lorsqu'aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays d'exportation ou d'origine ou lorsque de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, la valeur normale est établie par référence à d'autres éléments, à savoir

« i) le prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté vers un pays tiers, ce prix pouvant être le prix à l'exportation le plus élevé mais devant être un prix représentatif, »

ou

« ii) la valeur construite, établie par addition du coût de production et d'une marge raisonnable. 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. Le montant des frais de vente, des frais généraux et des dépenses administratives ainsi que les bénéfices sont calculés par référence aux frais supportés par le producteur ou l'exportateur et aux bénéfices réalisés par celui-ci sur les ventes bénéficiaires de produits similaires réalisés sur le marché domestique. Si de telles données ne sont pas disponibles ou manquent de fiabilité ou sont inutilisables, le calcul est effectué par référence aux frais exposés et aux bénéfices réalisés par d'autres producteurs ou exportateurs dans le pays d'origine ou d'exportation sur les ventes bénéficiaires du produit similaire. Si aucune de ces deux méthodes ne peut être appliquée, les frais supportés et les bénéfices réalisés sont calculés par référence aux ventes effectuées par l'exportateur ou les autres producteurs dans le même secteur d'activité économique dans le pays d'origine ou d'exportation ou bien sur toute autre base raisonnable ».

4. Selon le quatrième considérant du règlement de base, des opérations commerciales normales ne se présentent pas, lorsqu'un produit est vendu à des prix inférieurs aux coûts de production ou lorsque des transactions ont lieu entre des partenaires qui sont associés ou qui ont conclu un arrangement de compensation.

2. *Faits*

5. Suite à une plainte déposée en juin 1987 par le Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (ci-après « Compact ») au nom de fabricants représentant la majorité de la production communautaire de lecteurs de disques compacts, la Commission a ouvert une procédure antidumping concernant les

importations dans la Communauté de lecteurs de disques compacts relevant du code NC 8519 99 10, originaires du Japon et de la Corée du Sud, et a entamé une enquête. L'enquête sur les pratiques de dumping a porté sur la période du 1er juin 1986 jusqu'au 31 mai 1987.

6. La société sud-coréenne Goldstar Co. Ltd, établie à Séoul, était l'une des entreprises concernées par cette enquête. Cette société fait partie du groupe Lucky Goldstar et fabrique des produits électriques et électroniques destinés aussi bien au marché coréen qu'à des marchés étrangers. Pendant la période de l'enquête, Goldstar a vendu cinq modèles de lecteurs de disques compacts (ci-après « LDC ») en Corée et dans la Communauté. Il s'agit des modèles GCD 613 et GCD 616, que Goldstar a vendus dans la Communauté tant sous sa propre marque qu'à des Original Equipment Manufacturers (ci-après « OEM »), ainsi que des modèles GCD 603, GCD 605 et GCD 606. La production de ces derniers modèles a été arrêtée en 1985. Les quantités de ces modèles vendus dans la Communauté pendant la période de l'enquête y avaient été exportées avant le 1er juin 1986.

7. Le 12 juillet 1989, la Commission a adopté le règlement (CEE) n° 2140/89, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains LDC originaires du Japon et de Corée du Sud (JO L 205, p. 5, ci-après « règlement provisoire »). Le taux du droit provisoire applicable aux importations de Goldstar s'élevait à 32,5 % du prix net franco frontière communautaire non dédouané.

8. Dans le cas de Goldstar, la Commission a procédé à la détermination de la valeur normale selon trois méthodes:

1) Elle s'est d'abord référée au prix moyen pondéré pratiqué sur le marché intérieur pour toutes les ventes à des acheteurs indépendants (point 23 des considérants du règlement provisoire). Cette méthode concernait les modèles GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616.

2) En ce qui concerne le modèle GCD 613, la Commission a déterminé la valeur normale sur la base de la valeur normale construite selon les modalités prévues à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, car ce modèle n'a pas été vendu en quantités suffisantes sur le marché sud-coréen. Le critère retenu par la Commission pour apprécier si les quantités vendues étaient suffisantes est un pourcentage; les ventes sur le marché intérieur doivent au moins représenter 5 % de la quantité exportée vers la Communauté. Les montants utilisés pour la valeur construite ont été les moyennes pondérées des dépenses supportées et des bénéfices réalisés par Goldstar pour la vente des modèles GCD 603, GCD 605 et GCD 606 et GCD 616 en Corée (points 46 à 48 des considérants du règlement provisoire).

3) Une autre valeur normale a été construite pour les modèles GCD 613 et GCD 616 que Goldstar avait vendus dans la Communauté à des OEM, étant donné que de telles ventes n'avaient pas eu lieu sur le marché coréen. Cette valeur construite utilise les mêmes montants que ceux retenus pour la deuxième méthode. Toutefois, compte tenu des différences existant entre les ventes à des OEM et celles à d'autres catégories de clients, la Commission a appliqué un taux de bénéfice correspondant à 30 % de celui réalisé sur les ventes effectuées sous la marque de Goldstar (points 28, 51 et 52 des considérants du règlement provisoire).

9. Le Conseil a suivi ces méthodes de détermination de la valeur normale lors de l'adoption du règlement (CEE) n° 112/90, du 16 janvier 1990, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de la république de Corée, et portant perception définitive du droit provisoire (JO L 13, p. 21, ci-après « règlement définitif »). Le taux définitif applicable à Goldstar s'élève à 26,1 %.

10. Au cours de la procédure administrative, Goldstar s'est opposée à l'utilisation de ces méthodes. Elle a fait valoir, quant à la première méthode, que ses ventes réalisées sur le marché coréen ne sauraient être utilisées comme base pour l'établissement de la valeur normale, puisque le volume de ses ventes était très faible en termes absolus et que ses prix de vente, très élevés, ne pouvaient être considérés comme reflétant la situation générale des prix. Ces ventes ne correspondaient donc pas, selon Goldstar, à des opérations commerciales normales.

11. La Commission a estimé à cet égard qu'un faible volume de ventes sur le marché intérieur en valeur absolue ne peut constituer en soi une raison suffisante pour considérer que ces ventes ne correspondent pas à des opérations commerciales normales et justifient une dérogation à la pratique normale consistant à établir les valeurs normales sur la base des ventes sur le marché intérieur de modèles qui, en quantité, excèdent 5 % des ventes vers la Communauté (point 27 des considérants du règlement provisoire). La Commission a constaté, quant aux prix pratiqués sur ce marché, que Goldstar les avait facturés au cours d'opérations commerciales normales. En conséquence, la Commission n'a pu admettre l'argument avancé. Le Conseil a retenu ces constatations de la Commission (point 21 des considérants du règlement définitif).

12. En ce qui concerne l'utilisation de la deuxième méthode, Goldstar a fait valoir que, pour la construction des valeurs normales, la Commission ne devait pas appliquer le bénéfice moyen réalisé sur ses ventes rentables, puisque les quantités, bien qu'excédant 5 % des ventes à l'exportation, étaient faibles en valeur absolue et que, par conséquent, le bénéfice réalisé était peu fiable et inadéquat pour la détermination de la valeur normale. La Commission et le Conseil ont toutefois estimé que la faible valeur absolue des ventes réalisées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales ne pouvait, en tant que telle, suffire pour justifier l'utilisation d'une autre méthode générale de calcul des bénéfices (point 50 des considérants du règlement provisoire et point 37 des considérants du règlement définitif).

13. Enfin, Goldstar s'est opposée à l'application de la troisième méthode pour deux raisons. Elle a soutenu d'abord que l'utilisation d'un taux de bénéfice égal à 30 % de celui réalisé sur les ventes de produits de marque ne cadrait pas avec la marge forfaitaire de 5 % appliquée antérieurement par la Commission. Celle-ci a toutefois estimé que, dans une société donnée, il existe nécessairement un rapport entre les dépenses et les bénéfices liés aux ventes des modèles de la marque de cette dernière et ceux liés aux ventes de modèles d'OEM. Elle a par ailleurs jugé qu'un taux de bénéfice égal à 30 % de celui réalisé sur les ventes des produits portant la marque de la société constitue une estimation raisonnable

pour refléter les différences qui auraient pu exister entre le prix des produits portant la marque de la société et ceux d'OEM, si les ventes de ces derniers avaient eu lieu sur le marché coréen. Le fait que la Commission ait jugé opportun d'utiliser un pourcentage forfaitaire dans des procédures antérieures n'est pas incompatible avec l'adoption d'une méthode spécifique jugée plus précise pour un produit donné. En outre, le taux précité donne, selon la Commission et le Conseil, pour le marché coréen, une marge bénéficiaire plus favorable aux exportateurs n'ayant réalisé aucune vente sur le marché intérieur que le taux forfaitaire utilisé par la Commission dans des procédures antérieures (point 39 des considérants du règlement définitif).

14. Goldstar a fait valoir ensuite que la Commission aurait dû utiliser, dans le calcul des valeurs normales construites pour des OEM, la marge forfaitaire de 30 % des bénéfices réalisés par les exportateurs coréens sur les ventes de produits de marque et non le taux de 30 % des bénéfices réalisés par elle-même sur les ventes de produits de sa propre marque. La Commission a estimé à cet égard que le lien entre les bénéfices d'OEM et ceux liés aux produits de marque doit d'abord être établi au niveau de chaque exportateur si la société concernée vend des produits de sa propre marque sur le marché intérieur, étant donné qu'une société qui peut approvisionner un marché en réalisant d'importants bénéfices essaiera normalement de tirer parti de ces derniers au lieu de fournir, avec une faible marge bénéficiaire, un client OEM qui deviendrait en fait un concurrent. Il ne saurait donc être fait référence à d'autres exportateurs que si l'exportateur concerné ne vend aucun produit de sa propre marque sur le marché intérieur (point 40 des considérants du règlement définitif).

II — Procédure écrite et conclusions des parties

15. Le recours de Goldstar a été enregistré au greffe de la Cour le 18 avril 1990.

16. Par ordonnances respectivement des 20 septembre et 5 décembre 1990, la Commission et Compact ont été admis à intervenir à l'appui des conclusions du Conseil.

17. Par ordonnance du 5 décembre 1990, la Cour a fait droit aux demandes de traitement confidentiel présentées par Goldstar et a décidé de ne porter à la connaissance de Compact que les versions non confidentielles de la requête et de la réplique. Elle a également ordonné que les parties ne communiqueront pas à Compact les informations qui ont été qualifiées de confidentielles.

18. Par ordonnance du 6 février 1991, la Cour a ordonné que les observations de la Commission ne seraient signifiées à Compact que dans leur version non confidentielle, produite par la Commission.

19. *Goldstar, partie requérante,* conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— annuler le règlement n° 112/90 du Conseil, du 16 janvier 1990, dans la mesure où il concerne la requérante;

— condamner le Conseil aux dépens.

20. Le *Conseil, partie défenderesse,* conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— rejeter le recours;

— condamner la demanderesse aux dépens de la présente instance.

21. Par actes déposés respectivement au greffe de la Cour le 21 décembre 1990 et le 25 février 1991, la Commission et Compact, parties intervenantes, appuient les conclusions du Conseil.

22. La Cour, sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, a décidé d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable.

III — Moyens et arguments des parties

1. *Premier moyen: ventes ayant eu lieu au cours d'opérations commerciales normales ou permettant une comparaison valable*

23. *Goldstar* fait valoir que le Conseil a enfreint l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base, dans la mesure où il n'a pas admis que les modèles GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616 vendus sur le marché coréen au cours de la période d'enquête n'étaient pas vendus dans le cadre d'opérations commerciales normales et ne permettaient pas une comparaison valable. La valeur normale de ces modèles aurait dû être fondée non pas sur les prix pratiqués sur ce marché, mais sur la valeur construite.

24. Selon Goldstar, l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base exige que les ventes sur le marché intérieur aient eu lieu en quantités suffisantes pour pouvoir servir de base à la valeur normale et que ce marché soit représentatif, de façon à pouvoir dire que les ventes correspondent à des opérations commerciales normales ou permettent une comparaison valable. Cette exigence implique que le volume des transactions réalisées sur le marché intérieur doit être suffisamment important pour permettre une comparaison valable avec les exportations. Les institutions communautaires considèrent qu'il est satisfait à cette exigence lorsque le volume de ces transactions atteint le niveau de 5 % des ventes à l'exportation vers la Communauté.

25. Selon Goldstar, les institutions communautaires ont commis en l'espèce une erreur d'appréciation manifeste en élevant cette pratique des 5 % au rang d'une règle juridique générale autonome, qui exclut tous les autres facteurs d'appréciation, étant donné que ce principe des 5 % ne fournit qu'un indice parmi d'autres pour satisfaire à l'exigence de l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base. Cette disposition requiert non seulement que le volume des ventes sur le marché intérieur soit suffisamment important par rapport au volume des exportations, mais aussi que ces ventes soient suffisamment importantes en termes absolus.

26. Goldstar signale que les institutions elles-mêmes ont reconnu l'existence de cette double exigence dans le règlement (CEE) n° 1695/85 du Conseil, du 19 juin 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de machines à écrire électroniques originaires du Japon (JO L 163, p. 1), dans lequel le Conseil a considéré que

« le marché japonais n'est pas trop étroit, ni en termes relatifs ni en termes absolus, pour être pris comme base de comparaison ». Cette façon de procéder s'impose si l'on tient compte du quatrième considérant du règlement de base, selon lequel les prix intérieurs ne doivent pas entrer en ligne de compte là où, pour quelque raison que ce soit, ils ne fournissent pas une base appropriée. La question de savoir si les ventes intérieures constituent une telle base pour la détermination de l'existence de dumping ne se rapporte pas tellement à la relation entre les ventes à l'exportation et celles sur le marché intérieur, mais plutôt aux caractéristiques des ventes intérieures elles-mêmes.

27. Goldstar précise à cet égard que les ventes intérieures de produits en dessous d'un certain seuil national minimal doivent être tenues pour négligeables et ne constituent pas une base appropriée pour la détermination de l'existence d'un dumping. Or, ces ventes ne fournissent pas une telle base lorsque le marché intérieur est lui-même trop réduit.

28. Goldstar estime que la nécessité de prendre en considération la taille et les caractéristiques du marché intérieur est confirmée par l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base qui fait état de ventes conclues « au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur » et qui permet de se référer au bénéfice réalisé par d'« autres producteurs ou exportateurs » sur les « ventes bénéficiaires du produit similaire » sur ce marché.

29. En l'espèce, les caractéristiques et la taille du marché coréen ne permettaient pas de prendre les ventes de Goldstar sur ce marché comme base de comparaison. Pendant la période de l'enquête, le volume total des ventes intérieures se limitait à 5 000 exemplaires vendus. Un marché aussi exigu est de nature immature et témoigne de ce que les prix ne sont pas encore forcément régis par la loi de l'offre et de la demande. Ce caractère immature est confirmé par le fait qu'il n'y avait que peu de productions en langue coréenne enregistrées sur disques. Cela a eu pour conséquence que les prix sur le marché coréen sont restés artificiellement stables en 1986 et 1987 et que les LDC y étaient considérablement plus chers que dans la Communauté.

30. Dans ces circonstances, le Conseil et la Commission ont commis une erreur manifeste d'appréciation en refusant de déroger au principe de 5 % et en omettant de tirer les conclusions appropriées de la situation régnant sur le marché coréen. Goldstar considère, en outre, que le Conseil a violé l'article 190 du traité CEE, car il n'a présenté aucune justification quant à la raison pour laquelle les ventes en cause devaient être tenues pour réalisées au cours d'opérations commerciales normales et permettant une comparaison valable.

31. Cette erreur d'appréciation et ce défaut de motivation concernent également le fait que le Conseil n'a pas exclu les modèles GCD 603, GCD 605 et GCD 606 de la détermination du dumping. La vente de ces modèles sur le marché intérieur ne permettait pas une comparaison valable aux fins de la détermination de la valeur normale, car la production de ces modèles avait été interrompue avant la période de l'enquête. Cette constatation s'impose davantage, si l'on considère qu'il s'agit de ventes en quantités négligeables de modèles périmés sur un marché à peine créé.

32. Le *Conseil* observe tout d'abord que l'objectif de l'article 2, paragraphe 3, sous a) et b), est de veiller à ce que la valeur normale corresponde à la véritable valeur commerciale du produit en cause, sans que cette valeur ne soit faussée par des distorsions artificielles. Cette disposition impose à cet égard deux conditions distinctes, que Goldstar semble confondre.

33. Il faut, en premier lieu, que les ventes sur le marché intérieur soient réalisées au cours d'opérations commerciales normales. Cette condition s'applique à la transaction considérée en tant que telle et implique l'exclusion de ventes qui ne sont pas librement négociées, c'est-à-dire les ventes pour lesquelles le prix fixé ne reflète pas les intérêts commerciaux normaux du vendeur et de l'acheteur. Le Conseil signale que Goldstar ne conteste pas que les prix facturés pour les GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616 vendus en Corée étaient des prix librement négociés permettant des ventes à profit. Ces ventes se sont donc effectuées au cours d'opérations commerciales normales.

34. L'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base requiert en second lieu que les ventes sur le marché intérieur permettent une comparaison valable. Cette exigence s'applique aux prix de vente considérés du point de vue du marché. A cet égard, il s'agit de savoir si le prix librement négocié est un prix véritablement représentatif. Cette représentativité du prix implique qu'un certain volume de ventes soit atteint. Le règlement de base ne fixe lui-même aucun seuil qui permette de déterminer ce volume, de sorte que les institutions se sont chargées de le faire en recourant à la pratique des 5 %. Selon le Conseil, cette pratique, qui renforce la sécurité juridique, a été sanctionnée explicitement par la Cour dans l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/ Conseil (277/85 et 300/85, Rec. p. 5768).

35. L'application de ce principe suffit pour déterminer le caractère représentatif des prix pratiqués sur le marché intérieur. L'article 2, paragraphe 3, du règlement de base n'impose donc ni un examen des ventes réalisées sur ce marché en termes absolus ni une analyse du volume du marché intérieur. Un examen quantitatif en termes absolus se heurterait d'ailleurs à la difficulté de trouver un paramètre fiable. Il est significatif, à cet égard, que la requérante n'en propose aucun.

36. Quant à l'analyse du volume du marché intérieur, le Conseil soutient que la représentativité exigée par l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base se rapporte aux prix de vente et aux marges individuelles pratiqués par les exportateurs concernés eux-mêmes et ne se réfère pas aux marchés. Le volume de ces marchés n'a donc pas d'importance, tant qu'il est satisfait au critère des 5 %.

37. Par ailleurs, un marché de 5 000 exemplaires est tout à fait considérable en comparaison avec les 34 000 exemplaires exportés et en tenant compte du fait qu'il n'y avait que peu de disques compacts en langue coréenne et que les prix des LCD étaient artificiellement stables en 1986 et en 1987.

38. Enfin, le Conseil estime que les prix des modèles GCD 603, GCD 605 et GCD 606 pouvaient être inclus dans la détermination de la valeur normale, même si ces modèles

avaient été produits avant la période de l'enquête. En effet, l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base ne fait référence qu'aux ventes et n'attache aucune importance au moment de la production.

39. De l'avis de *Compact*, les ventes de LDC étaient suffisamment importantes sur le marché coréen et la part de ce marché détenue par Goldstar était suffisamment importante pour mettre en évidence un marché représentatif correspondant à des opérations commerciales normales et offrant une base valable pour le calcul de la valeur normale.

40. Compact précise que le volume du marché coréen, pendant la période de l'enquête, dépassait les 5 000 unités vendues. Le marché coréen, à cette époque, correspondait approximativement à 20 000 unités. Un tel marché est suffisamment représentatif, même s'il reste limité en comparaison avec le marché communautaire. Compact considère à cet égard qu'un certain décalage dans le temps, en ce qui concerne le développement des deux marchés, est tout à fait normal.

41. La part de ce marché coréen détenue par Goldstar oscillait pendant la période de l'enquête entre 20 et 30 %. Goldstar bénéficiait en même temps de sa forte position dans le secteur des appareils électriques en général.

42. Le fait que les modèles GCD 603, GCD 605 et GCD 606 n'étaient plus fabriqués en 1986 et 1987 n'a, selon Compact, aucune importance. Toute modification mineure d'un produit s'accompagne d'un nouveau numéro de modèle. Les produits demeurent similaires.

43. La *Commission* observe que, pour la détermination de la valeur normale, le règlement de base se réfère tout d'abord aux prix pratiqués par l'exportateur sur le marché intérieur. On ne peut recourir aux autres méthodes que si ces prix sont inutilisables. Une telle situation se présente lorsqu'ils ne sont pas représentatifs en raison d'un faible volume des ventes sur le marché intérieur.

44. La pratique des 5 %, sanctionnée par la Cour dans l'arrêt Canon/Conseil, précité, offre un indice valable pour déterminer si le volume des ventes constitue une base fiable pour la détermination de la valeur normale. Cette pratique, qui permet de garantir une certaine sécurité juridique pour les exportateurs, ne constitue cependant pas une règle juridique à laquelle on ne saurait jamais déroger. La Commission estime que, dans le cas d'espèce, aucune raison ne jusitifait une telle dérogation. Les ventes de Goldstar correspondaient en effet à 10 % du marché coréen et étaient donc considérables. En outre, les prix pratiqués pour ces ventes n'étaient pas excessifs, étant donné qu'ils suivaient la tendance générale de ce marché.

45. L'argument de Goldstar, selon lequel on ne peut se référer aux prix du marché intérieur que si ce marché est comparable au marché communautaire, ne cadre pas avec le système du règlement de base. Les circonstances qui affectent la comparabilité des prix pratiqués sur les deux marchés doivent être prises en considération lors de l'examen prescrit par l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base. Si l'on tenait compte de ces circonstances pour la détermination de la valeur normale, on avantage-

rait les exportateurs de petits pays par rapport à ceux de pays plus importants.

46. La Commission ne voit pas pourquoi des ventes à partir de stocks ne constituent pas des opérations commerciales normales, telles que définies au quatrième considérant du règlement de base. Ce genre de ventes correspond à une pratique commerciale tout à fait normale.

2. *Deuxième moyen: détermination de la marge bénéficiaire pour la valeur construite*

47. *Goldstar* estime que le Conseil a enfreint l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base, en déterminant la valeur construite du modèle GCD 613 par référence aux marges bénéficiaires pondérées réalisées par rapport aux prix de vente des modèles GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616 pratiqués sur le marché coréen durant la période de l'enquête. Ces marges seraient inutilisables pour deux raisons.

48. Premièrement, la marge bénéficiaire retenue par le Conseil pour le GCD 613 était elle-même basée sur des ventes sur le marché intérieur qui n'avaient pas eu lieu au cours d'opérations commerciales normales et qui ne permettaient pas une comparaison valable avec les ventes à l'exportation.

49. Deuxièmement, le Conseil a omis d'interpréter l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base à la lumière de l'article 2, paragraphe 4, du code antidumping de 1979, selon lequel la majoration pour les bénéfices n'excèdera pas, en règle générale, le bénéfice normalement réalisé lors de ventes de produits de la même catégorie sur le marché intérieur du pays d'origine. Cette disposition se réfère ainsi à la situation générale sur ce marché et ne fait aucunement référence au bénéfice réalisé sur les ventes de l'exportateur individuel en cause. Il s'ensuit que la marge bénéficiaire individuelle de l'exportateur concerné est inutilisable lorsqu'elle excède le bénéfice généralement réalisé sur le marché intérieur.

50. Goldstar considère que son analyse de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base est confirmée par l'arrêt de la Cour du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité. Dans ces affaires, la Cour n'a pas voulu dire qu'une marge bénéficiaire calculée sur la base de ventes intérieures d'un exportateur donné devait être toujours appliquée pour construire la valeur normale, étant donné que, dans le cas d'espèce, les profits réalisés par Canon n'étaient pas hors proportion avec le marché intérieur sur lequel d'autres exportateurs avaient des marges bénéficiaires similaires. Goldstar signale, en outre, qu'il ressort de l'arrêt du 5 octobre 1988, Silver Seiko/Conseil, point 18 (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927), que la valeur construite pour deux entreprises, à savoir TEC et Sharp, correspondait à la plus faible des marges obtenues par d'autres entreprises dont les ventes sur le marché intérieur étaient réalisées au cours d'opérations commerciales normales permettant une comparaison valable.

51. Goldstar conclut que, pour la détermination de la marge bénéficiaire, le Conseil aurait dû se référer aux bénéfices retirés des ventes intérieures par les autres producteurs coréens, car les bénéfices réalisés sur les ventes des GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616 ne correspondaient pas à la situation normale des bénéfices sur le marché intérieur.

52. Le *Conseil* observe qu'il a déjà réfuté l'argument de Goldstar tiré de l'absence de représentativité des ventes de ces modèles sur le marché corée. Quant à l'interprétation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, le Conseil estime que l'article 2, paragraphe 4, du code antidumping de 1979 ne fait qu'établir une règle générale, dont l'élaboration et l'application sont laissées à l'appréciation des autorités compétentes des parties contractantes du GATT.

53. En outre, les motivations qui sont à l'origine du code antidumping de 1979 et du règlement de base corroborent l'interprétation selon laquelle le code exige que l'enquête porte sur des exportateurs particuliers, ce qui implique évidemment que l'on détermine la valeur normale sur une base individuelle. Cette manière de procéder protège également de manière efficace les producteurs concernés, puisqu'elle garantit que chaque entreprise sera jugée en fonction de ses propres caractéristiques et qu'elle évite que des pratiques de dumping constatées chez un producteur affectent un autre producteur qui ne pratique pas le dumping.

54. Selon le Conseil, la manière de procéder sur des bases individuelles est en conformité avec les arrêts de la Cour du 5 octobre 1988 dans les affaires de machines à écrire électroniques susmentionnées. Il ressort notamment du point 18 de l'arrêt Silver Seiko/ Conseil, précité, que l'on n'a pas déterminé de marges de bénéfice individuelles pour TEC et Sharp, car ces entreprises n'avaient pas réalisé de ventes sur le marché intérieur, contrairement à Goldstar dans le cas d'espèce.

55. Le Conseil attire de plus l'attention de la Cour sur le fait que sa pratique réglementaire a constamment suivi l'approche d'une référence préférentielle aux marges bénéficiaires obtenues par un exportateur individuel et il renvoie, à cet égard, notamment au point 21 des considérants du règlement (CEE) n° 3651/88 du Conseil, du 23 novembre 1988, instituant un droit antidumping définitif sur les importations d'imprimantes matricielles à impact originaires du Japon (JO L 317, p. 33).

56. Enfin, dans la mesure où Goldstar avance que ses marges bénéficiaires étaient trop élevées pour être représentatives, le Conseil signale que le règlement de base n'exige pas la représentativité des marges bénéficiaires, mais uniquement celle des ventes et des prix qui sont les éléments décisifs à comparer pour déterminer la marge de dumping éventuelle.

57. *Compact* observe que Goldstar est responsable de sa propre stratégie commerciale et, par conséquent, du niveau de ses bénéfices. Ce niveau dépend notamment de la position d'ensemble de Goldstar sur le marché coréen. Or, Goldstar est omniprésent dans tous les secteurs de l'appareillage domestique électrique et électronique et dispose d'un réseau de vente captif. Il est donc très vraisemblable que les frais de vente de tous ces produits, y compris les LDC, sont notablement plus bas et les marges bénéficiaires considérablement plus élevées que celles d'autres fabricants coréens spécialisés dans certains de ces secteurs.

58. Dans ces circonstances, l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base imposait aux institutions communautaires de se référer aux marges bénéficiaires réalisées par Goldstar elle-même. En effet, avant d'utiliser le bénéfice réalisé par d'autres exportateurs dans le pays d'origine — fait critiqué par les requérantes dans les affaires concernant les machines à écrire électroniques — ces institutions doivent utiliser les marges bénéficiaires réalisées par le producteur individuel sur ses ventes, si ces données sont disponibles, fiables et utilisables, comme elles l'étaient dans le cas d'espèce.

59. Selon la *Commission*, l'article 2, paragraphe 4, du code antidumping ne contient aucun argument en faveur de la thèse de Goldstar. Il en est ainsi en raison du contexte contractuel dans lequel il convient de placer cette disposition. Le GATT et le code antidumping de 1979 sont des accords entre États. L'article 6 du GATT et le code se rapportent par conséquent à des relations interétatiques. Cette constatation s'impose davantage lorsqu'on considère que les dispositions en matière de dumping constituent une exception à l'un des principes fondamentaux du GATT, à savoir le principe du traitement de la nation la plus favorisée. L'article 2, paragraphe 4, du code antidumping de 1979 vise donc la situation d'un marché d'une partie contractante.

60. Toutefois, l'article 8, paragraphe 2, du code antidumping prévoit que la constatation d'une pratique de dumping et l'imposition de droits antidumping in concreto se réfèrent autant que possible à des fournisseurs individuels. L'application concrète de l'article 2, paragraphe 4, du code antidumping se rapporte par conséquent à un fournisseur individuel.

3. *Troisième moyen: calcul de la marge bénéficiaire aux fins de la détermination de la valeur construite des modèles vendus aux acheteurs OEM dans la Communauté*

61. *Goldstar* fait valoir que le Conseil a enfreint l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, dans la mesure où la valeur construite des modèles vendus aux acheteurs OEM a été déterminée en évaluant la marge bénéficiaire applicable à 30 % de la marge bénéficiaire applicable aux ventes de produits de marque. A cet égard, Goldstar précise tout d'abord que l'utilisation des marges bénéficiaires réalisées sur les ventes des GCD 603, GCD 605, GCD 606 et GCD 616 constitue en elle-même une violation de cette disposition, comme elle l'a déjà démontré dans le cadre de son deuxième moyen.

62. Goldstar observe ensuite que le principal grief qu'elle soulève dans le cadre du présent moyen réside dans le fait qu'il n'existe aucune base juridique ou factuelle permettant de baser la marge bénéficiaire, aux fins du calcul de la valeur construite des ventes aux OEM, sur le bénéfice relatif à la valeur construite des ventes de produits de marque. Ce grief se fonde en substance sur quatre raisons.

63. Premièrement, il n'existe aucun lien entre les dépenses et les bénéfices afférents aux ventes de produits de marque et ceux relatifs aux ventes à des OEM. Les OEM constituent une clientèle tout à fait particulière, ce qui implique d'abord que les frais de vente sont considérablement inférieurs à ceux relatifs aux ventes de produits de marque; les ventes aux OEM ne nécessitent ni les dépenses publicitaires importantes que

requièrent les ventes de produits de marque ni les efforts de vente normalement déployés pour promouvoir les ventes de ces produits. En outre, les autres frais généraux et dépenses administratives sont normalement moins élevés pour les ventes aux OEM, en raison des économies d'échelle réalisées sur un volume de ventes habituellement plus important que celui de ventes de produits de marque.

64. Goldstar précise que ces différences de frais doivent être prises en considération lors de la détermination de la valeur normale. Certes, l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base prévoit un ajustement pour ce genre de frais, mais cet ajustement n'intervient qu'à un stade ultérieur de la procédure, à savoir lors de la comparaison de la valeur normale et du prix à l'exportation.

65. Hormis ces différences de coûts, il existe également une distinction fondamentale entre les ventes aux OEM et les ventes de produits de marque au niveau de la marge bénéficiaire. Pour la détermination des prix de ventes aux OEM, le fabricant ne peut tirer aucun avantage de la renommée de sa marque. Dans ces circonstances, la concurrence sur les prix est prédominante et déterminante pour les bénéfices que l'on peut réaliser sur le marché des OEM.

66. Par conséquent, les particularités propres aux ventes aux OEM impliquent que la marge bénéficiaire réalisée sur ces ventes ne peut être déterminée en fonction de la marge obtenue dans le contexte différent des ventes de produits de marque. Le Conseil a donc commis une erreur manifeste d'appréciation des faits.

67. Deuxièmement, le taux de 30 % qu'il a fixé est arbitraire. A cet égard, le Conseil ne saurait se prévaloir de son expérience acquise dans l'affaire des imprimantes matricielles à impact originaires du Japon (règlement n° 3651/88) dans laquelle il aurait constaté un rapport d'un sur trois au niveau des bénéfices, en ce qui concerne les ventes aux OEM et les ventes de produits de marque. Cet argument, soulevé par le Conseil pour la première fois devant la Cour, n'explique aucunement pourquoi le même rapport devrait être retenu pour les LDC qui sont des produits tout à fait différents.

68. Troisièmement, la façon de procéder du Conseil dans la présente affaire est en contradiction avec sa pratique antérieure. Dans les affaires des photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon [règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, JO L 54, p. 12] et des magnétoscopes originaires du Japon et de la Corée du Sud [règlement (CEE) n° 501/89 du Conseil, du 27 février 1989, JO L 57, p. 55] le Conseil avait, en l'absence d'un marché intérieur OEM, construit une valeur normale en y incluant une marge bénéficiaire unique de 5 % pour toutes les sociétés concernées. Cette approche d'une marge bénéficiaire forfaitaire a également été suivie par la Commission dans l'affaire des petits appareils récepteurs de télévision en couleur originaires de la république de Corée [règlement (CEE) n° 3232/89 de la Commission, du 24 octobre 1989, JO L 314, p. 1].

69. Le principe à dégager de ces affaires est qu'il n'existe aucun lien entre les marges bénéficiaires sur les ventes par le producteur des produits de sa propre marque et les

marges bénéficiaires des ventes aux OEM et que, par conséquent, la même marge forfaitaire devait être appliquée à toutes les entreprises actives sur le marché national — là où aucune de ces entreprises n'a conclu aucune vente avec des OEM sur ce marché. A cet égard, l'allégation du Conseil, selon laquelle la marge bénéficiaire utilisée dans ces affaires constituait un pourcentage supérieur aux 30 % de la marge bénéficiaire sur les ventes par les entreprises des produits de marque, est dénuée de pertinence.

70. Il en va de même en ce qui concerne l'allégation du Conseil selon laquelle les institutions appliquent le règlement de base à chaque cas en fonction de ses éléments propres. De l'avis de Goldstar, cet argument donne à penser qu'un précédent ne saurait jamais être évoqué dans les affaires antidumping et que les institutions communautaires ne seraient pas tenues de procéder de façon cohérente. En outre, le fait que ces institutions aient jugé opportun d'appliquer un taux uniforme de 5 % dans différents secteurs de différents pays (les petits téléviseurs couleurs coréens et les photocopieurs japonais à papier ordinaire) démontre bel et bien l'existence d'une pratique administrative.

71. Quatrièmement, le Conseil a violé le principe de l'égalité devant la loi, tel qu'il a été reconnu par la jurisprudence de la Cour (arrêts du 19 octobre 1977, Ruckdeschel, 117/76 et 16/77, Rec. p. 1753; du 19 octobre 1977, Moulins Pont-à-Mousson, 124/76 et 20/77, Rec. p. 1795). Ce principe exige qu'une différenciation entre des situations comparables soit fondée sur des facteurs objectifs.

72. Selon Goldstar, tous les producteurs coréens se trouvent dans des situations parfaitement similaires, dans la mesure où aucun d'entre eux n'a vendu de LDC à des acheteurs OEM sur le marché intérieur. Chaque producteur coréen devait, de ce fait, être placé dans des conditions similaires dans le cadre du calcul de la marge bénéficiaire pour la valeur construite des ventes à des OEM. Le Conseil a, par conséquent, enfreint le principe d'égalité en appliquant des taux de bénéfices différents à des producteurs se trouvant exactement dans la même situation.

73. Le *Conseil* observe qu'il a déjà expliqué, dans le cadre de son raisonnement relatif au second moyen de Goldstar, que la marge bénéficiaire construite pour le GCD 613 était tout à fait utilisable.

74. Le Conseil estime ensuite que les quatre raisons avancés par Goldstar pour fonder son troisième moyen ne sont pas valables. En ce qui concerne la première raison, le Conseil fait valoir qu'il existe un lien entre les ventes de produits sous la marque du producteur et les ventes aux OEM, tant au niveau des dépenses qu'au niveau des bénéfices. En effet, s'agissant des mêmes produits pour les deux types de vente, les coûts de production sont forcément similaires. Il existe, pour la même raison, un rapport entre les dépenses qu'entraînent les ventes aux OEM et celles aux consommateurs ordinaires. Le Conseil précise, à cet égard, que certaines différences qui pourraient éventuellement exister entre les frais relatifs aux deux types de vente peuvent être ajustées en vertu de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, afin de permettre une comparaison entre le prix

à l'exportation et la valeur normale. Enfin, le Conseil conteste l'allégation de Goldstar, selon laquelle les ventes aux OEM portent sur de plus grandes quantités et permettent de réaliser des économies d'échelle. Il a été constaté sur le marché japonais, par exemple, qu'un grand nombre de clients achètent d'assez petites quantités de produits.

75. En ce qui concerne les bénéfices, le Conseil précise qu'il n'a jamais prétendu que Goldstar détermine nécessairement la marge réalisée sur les ventes aux OEM en fonction de la marge obtenue pour les ventes effectuées sous sa propre marque. Il y a simplement un lien entre les deux marges, notamment lorsque l'on constate que les marges bénéficiaires ne sont pas déterminées indépendamment de considérations relatives aux coûts, qui sont plus au moins identiques pour les ventes aux OEM et pour celles sous une marque. En outre, la concurrence sur le marché OEM ne s'accomplit pas uniquement sur les marges bénéficiaires, mais aussi sur les coûts de production, et notamment sur la productivité. Il s'ensuit que les producteurs peuvent parfaitement contrôler leurs marges bénéficiaires, tant pour le marché des OEM que pour le marché des produits de marque.

76. Le Conseil fait valoir, quant à la deuxième raison, qu'il n'a jamais déclaré que les bénéfices générés par les ventes aux OEM représentaient toujours 30 % des bénéfices générés par les ventes de produits de marque. Le Conseil juge chaque cas en fonction de ses caractéristiques propres, sans que cette politique exclue l'adoption d'analyses comparables dans des situations comparables.

77. Dans le cas d'espèce, le Conseil a jugé que les 30 % reflétaient le rapport entre la marge bénéficiaire relative aux ventes aux OEM et la marge relative aux ventes de produits de marque. Lors de cette appréciation, le Conseil a tenu compte de son expérience acquise dans l'affaire des imprimantes matricielles à impact (voir règlement n° 3651/88, précité), dans laquelle un même rapport entre les deux marges avait été constaté. Dans ces circonstances, on ne saurait reprocher au Conseil d'avoir fixé le taux de 30 % de façon arbitraire.

78. On ne peut pas non plus lui reprocher d'avoir agi de façon incohérente, comme le prétend Goldstar lorsqu'elle développe la troisième raison de son moyen. Le Conseil répète que sa pratique a toujours été de juger chaque cas en fonction de ses propres caractéristiques, ce qu'il a fait en l'espèce. Cette pratique est tout à fait cohérente, en ce qu'elle traite de manière similaire des cas présentant une similarité pour ce qui est des faits essentiels.

79. Or, les faits des affaires auxquelles Goldstar fait référence (voir point 67 du présent rapport) diffèrent considérablement de ceux du cas d'espèce. Dans ces procédures, les institutions ont déterminé que les marges bénéficiaires pour les produits vendus par les sociétés sous leur propre marque sur le marché intérieur étaient de 14,6 % dans le cas de photocopieurs à papier ordinaire, de 7 à 14 % dans celui des petits appareils récepteurs de télévision en couleur et de 8 à 12 % pour les magnétoscopes. Ces chiffres ne sont nullement comparables à la marge bénéficiaire obtenue sur les ventes réalisées par Goldstar sous sa marque sur le marché coréen.

80. En fait, dans les affaires susmentionnées, la marge de 5 % représentait presque toujours un pourcentage des bénéfices réalisés par les sociétés sur les ventes de produits de marque, qui était beaucoup plus élevé que les 30 % retenus pour Goldstar dans la présente affaire. Si le Conseil avait adopté en l'espèce la même approche que dans ces affaires, il aurait dû retenir un pourcentage encore plus élevé de la marge bénéficiaire réalisée par Goldstar sur la vente de ses produits de marque en Corée.

81. Enfin, quant à la quatrième raison concernant le principe d'égalité, le Conseil estime que les similarités auxquelles se réfère la requérante ne sont aucunement pertinentes. Le fait que les producteurs coréens ne vendent pas à des OEM en Corée est une condition d'application de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), troisième phrase, du règlement de base et n'a aucun impact sur les marges bénéficiaires. La seule similarité qui pourrait mener à l'application de marges bénéficiaires comparables serait que des bénéfices comparables soient réalisés par les sociétés sur les produits vendus sous leur marque. Or, la demanderesse n'a pas parlé de similarité à cet égard.

82. Selon *Compact*, il existe un lien entre les ventes aux OEM et les ventes de produits de marque, étant donné que les ventes aux OEM se justifient principalement par le souci du producteur d'accroître le volume total de ses ventes et d'abaisser ainsi les coûts unitaires. La rentabilité dans le domaine des produits de sa marque est donc augmentée par les ventes aux OEM. Compact précise que la concurrence dans le secteur des OEM ne se situe généralement pas à des prix inférieurs et avec des bénéfices inférieurs à ceux obtenus pour les ventes de l'exportateur sous sa propre marque. En raison de la concurrence faite par les OEM aux produits de marque, des prix et des bénéfices trop bas pour les ventes aux OEM nuiraient aux ventes de l'exportateur sous sa propre marque.

83. Compact observe, en outre, que la marge de 30 % retenue par le Conseil est un chiffre très favorable pour Goldstar, parce que la marge bénéficiaire pour les ventes aux OEM n'est pas substantiellement différente des marges obtenues sur la vente des produits de marque. Il existe une certaine différence entre les marges, quant aux frais de publicité, mais la marge pour les ventes aux OEM dépend principalement du prix de marché, des frais de vente en général et de la capacité de négociation du vendeur par rapport à l'acheteur. Compact observe, quant à ce dernier aspect, que Goldstar, en tant que l'une des trois grandes sociétés sur le marché coréen de l'électronique et de l'électroménager, dispose d'une position très forte.

84. Compact fait encore valoir que les institutions ne sont pas liées par une approche qu'elles ont suivie dans des procédures antidumping antérieures. Toute comparaison avec la décision communautaire dans les affaires des photocopieurs à papier ordinaire est donc erronée. Par ailleurs, le marché des équipements de bureau est totalement différent de celui des LDC.

85. La *Commission* observe d'abord que le règlement de base ne prévoit pas que des valeurs normales distinctes soient déterminées en fonction des variations des prix dans le temps ou en fonction des différents types de ventes. Les institutions bénéficient dès lors d'un pouvoir discrétionnaire pour moduler les valeurs normales à cet égard. En l'espèce, elles ont établi une valeur normale distincte pour les ventes aux OEM hypothétiques sur le marché coréen, en retenant une marge bénéficiaire considérablement inférieure à celle réalisée sur la vente de produits de marque.

86. La Commission estime que l'utilisation d'une marge de 5 %, préconisée par Goldstar, serait tout à fait hors de proportions avec les bénéfices que cette société aurait pu réaliser si elle avait vendu aux OEM sur le marché coréen. En outre, les institutions jugent chaque cas de dumping en toute objectivité et à la lumière des propres faits, ce qui exclut qu'un cas doive nécessairement être apprécié de la même manière qu'un cas précédent.

P. J. G. Kapteyn
Juge rapporteur