CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. JEAN MISCHO

présentées le 13 décembre 1990 *

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

1. Le recours de Ricoh Company Ltd (ci-après « Ricoh ») est basé sur un certain nombre de moyens et d'arguments qui sont, dans une très large mesure, complémentaires sinon similaires à ceux invoqués par Canon Inc. dans l'affaire C-171/87, notamment en ce qui concerne la détermination de la valeur normale et sa comparaison au prix à l'exportation. Je pourrai donc être relativement bref à leur égard.

2. Par ailleurs, pour ce qui concerne les moyens relatifs au préjudice, à l'intérêt de la Communauté ainsi qu'au calcul du droit antidumping, Ricoh a présenté des arguments en commun avec les parties requérantes dans les affaires C-175/87, Matsushita (Rec. 1992, p. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Rec. 1992, p. I-1493), C-177/87, Sanyo (Rec. 1992, p. I-1535), et C-179/87, Sharp (Rec. 1992, p. I-1635), arguments que je vais discuter en détail dans le cadre des présentes conclusions.

3. Avant de passer à l'examen de tous ces moyens de fond soulevés par Ricoh, je dois toutefois encore préciser que je partage les arguments que le Conseil a fait valoir à l'encontre de la *recevabilité* de certaines des conclusions de Ricoh.

4. D'une part, en effet, dans l'arrêt du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission (C-156/87, Rec. p. I-781), la Cour vient encore de rappeler sa jurisprudence [1] en vertu de laquelle

« un règlement imposant des droits antidumping différents à une série d'opérateurs économiques ne concerne individuellement l'un d'entre eux que par ses seules dispositions qui lui imposent un droit antidumping particulier et en fixent le montant, et non pas par celles qui imposent des droits antidumping à d'autres sociétés » (point 12).

Aussi les conclusions principales de Ricoh tendant à l'annulation dans son ensemble du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon [2] (ci-après « règlement définitif » ou « règlement attaqué »), sont-elles à rejeter comme irrecevables et seules les conclusions subsidiaires tendant à son annulation dans la mesure où il s'applique à Ricoh doivent-elles être examinées au fond.

5. D'autre part, la Cour n'étant pas compétente, dans le cadre de la procédure de contrôle de légalité établie par l'article 173 du traité, pour prononcer des injonctions à l'adresse d'une institution défenderesse [3], les

* Langue originale: le français.

1 — Voir les arrêts du 7 mai 1987, dits « roulements à billes », Toyo/Conseil, point 6 (240/84, Rec. p. 1809); Nachi Fujikoshi/Conseil, point 7 (255/84, Rec. p. 1861); Koyo Seiko/Conseil, point 6 (256/84, Rec. p. 1899), et Nippon Seiko/Conseil, point 7 (258/84, Rec. p. 1923).

2 — JO L 54, p. 12.

3 — Voir, à titre d'exemple, les arrêts du 24 février 1987, Ehrhardt-Renken/Commission, point 22 (312/84, Rec. p. 841), et du 17 novembre 1987, BAT/Commission, point 13 (142/84 et 156/84, Rec. p. 4487).

conclusions de Ricoh tendant à ce que la Cour ordonne la restitution des droits antidumping perçus doivent également être déclarées irrecevables.

6. Venons-en maintenant aux moyens soulevés quant au *fond* par Ricoh pour demander l'annulation du règlement n° 535/87 en ce qu'il la concerne, c'est-à-dire en ce qu'il frappe les photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC ») fabriqués par Ricoh d'un droit antidumping définitif de 20 % et prévoit la perception définitive des montants garantis par le droit antidumping provisoire au taux de 15,8 %, tel qu'il avait été institué par le règlement (CEE) n° 2640/86 de la Commission, du 21 août 1986, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon [4] (ci-après « règlement provisoire »).

7. Les quatre premiers moyens sont tous liés aux problèmes de la détermination de la valeur normale ainsi que de sa comparaison au prix à l'exportation. La partie requérante allègue une violation tantôt de l'article 2, paragraphes 3, sous a), et 7, tantôt de l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), du 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 [5] (ci-après « règlement de base »).

8. A y regarder de plus près, on constate toutefois que les arguments développés sont très souvent les mêmes, qu'ils sont destinés à étayer le caractère prétendument illégal de la détermination de la valeur normale ou de sa comparaison au prix à l'exportation, et que certains d'entre eux sont présentés comme s'ils avaient un caractère subsidiaire par rapport à d'autres. Cela a son origine, d'une part, dans la conception de la partie requérante selon laquelle l'article 2, paragraphe 3, sous a), doit être lu en liaison avec l'article 2, paragraphe 9 (voir le point 32 de la requête), ainsi que dans le fait que ses critiques tournent en substance toutes autour du sort réservé à certaines dépenses encourues par ses filiales japonaises, dépenses qu'elle souhaiterait soit ne pas voir incluses dans la valeur normale telle que déterminée sur base de l'article 2, paragraphe 3, soit en être déduites au titre des ajustements prévus à l'article 2, paragraphe 10, sous c).

9. Je préfère dès lors examiner ensemble ces différents moyens.

A — Sur la détermination de la valeur normale et sa comparaison au prix à l'exportation

10. L'argumentation de Ricoh me semble pouvoir être résumée comme suit:

1) le Conseil aurait omis d'utiliser une méthode identique ou comparable pour établir la valeur normale et le prix à l'exportation;

2) en utilisant comme valeur normale les prix pratiqués à l'égard des premiers acheteurs indépendants sur le marché japonais et en refusant d'en déduire certaines dépenses de vente ainsi que les

4 — JO L 239, p. 5.
5 — JO L 201, p. 1.

frais administratifs et généraux exposés par les filiales japonaises de Ricoh, le Conseil aurait déterminé la valeur normale au niveau du revendeur ou même de l'utilisateur final et non au niveau sortie usine, auquel correspondrait, par contre, le prix à l'exportation, du fait que, en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, tous les coûts et bénéfices des filiales communautaires de Ricoh ont été déduits du prix auquel le produit importé avait été vendu pour la première fois à un acheteur indépendant dans la Communauté;

3) en utilisant ainsi comme valeur normale les prix demandés par les filiales japonaises de Ricoh aux premiers acheteurs indépendants, sans procéder ensuite à des déductions appropriées sur ces prix, le Conseil aurait en outre fait une application incorrecte de l'article 2, paragraphe 7, qui ne pourrait pas être appliqué d'une manière qui donnerait des résultats radicalement différents de ceux qui auraient été obtenus si le Conseil avait estimé que les prix de transfert entre entreprises, c'est-à-dire entre Ricoh et ses filiales de vente, avaient pu servir de référence aux fins de l'article 2, paragraphe 3;

4) en refusant de tenir compte des remises consenties par les filiales de Ricoh lors de la reprise d'un ancien PPC, le Conseil n'aurait pas déterminé la valeur normale du produit neuf au niveau du « prix réellement payé ou à payer », tel que le prescrit l'article 2, paragraphe 3, sous a);

5) en refusant les ajustements demandés pour ces paiements de reprise ainsi que pour certaines autres dépenses de vente directes engagées par les filiales de vente japonaises de Ricoh, le Conseil aurait également méconnu l'article 2, paragraphe 10, sous c).

11. Au vu de mes conclusions dans l'affaire Canon, C-171/87, aucun de ces arguments ne peut être accueilli.

12. Je rappelle d'abord le principe de l'indépendance des méthodes de calcul respectivement de la valeur normale et du prix à l'exportation, telle qu'elle a été affirmée dans les arrêts de la Cour du 7 mai 1987, dans les affaires « roulements à billes » [6], ainsi que la conséquence en découlant, à savoir que

« le caractère valable de la comparaison prévue à l'article 2, paragraphe 9, ne saurait donc être subordonné à la condition que la valeur normale et le prix à l'exportation aient été calculés selon des méthodes identiques » [7].

Aucun argument ne saurait donc être tiré du simple fait que certains éléments sont compris dans la valeur normale et non dans le prix à l'exportation, pour autant que les règles prévues pour la détermination de chacun des deux termes ont été respectées. Il en découle également que le fait que certains types de frais aient été déduits du prix à l'exportation construit conformément à l'article 2, paragraphe 8, sous b), ne suffit pas pour obliger les institutions à apporter des ajustements semblables à la valeur

6 — Affaires 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 et 260/84, Rec. 1987, p. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975.

7 — Voir l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, point 37 (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731).

normale au titre de la comparaison prévue à l'article 2, paragraphes 9 et 10.

13. Je rappelle, en outre, qu'il résulte notamment de l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, que les prix payés par le premier acheteur indépendant peuvent parfaitement être considérés comme les prix réellement payés pour le produit dans le pays d'exportation ou d'origine au cours d'opérations commerciales normales et peuvent donc être utilisés au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), pour la détermination de la valeur normale (voir le point 12). D'un autre côté, il résulte du même arrêt que, dans le cas d'un partage des activités de production et de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes mais économiquement liées, tel qu'il a été également mis en place par Ricoh sur le marché japonais,

« c'est précisément par la prise en considération de la première vente à un acheteur indépendant qu'on peut établir correctement la valeur normale au stade 'sortie usine' » (point 41).

14. L'argument de Ricoh qu'en l'espèce la valeur normale aurait été établie à un stade différent du stade « sortie usine » au niveau duquel est établi le prix à l'exportation est dès lors dénué de fondement. Par ailleurs, la valeur normale et le prix à l'exportation ayant tous les deux été établis au stade « sortie usine », il s'ensuit qu'aucun ajustement n'a dû être effectué au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), pour tenir compte de différences présumées de stade commercial.

15. Ensuite, j'ai déjà exposé, dans mes conclusions dans l'affaire C-171/87, que le fait que les prix payés par le premier acheteur indépendant ont, à juste titre, pu être considérés comme ayant été réalisés « au cours d'opérations commerciales normales » au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous a), vide de toute portée la controverse au sujet de l'applicabilité et des conséquences d'une éventuelle application de l'article 2, paragraphe 7, qui autorise à considérer comme ne constituant pas de telles opérations les « transactions entre parties paraissant être associées ou avoir conclu entre elles un arrangement de compensation ».

16. J'ajoute que la thèse de Ricoh selon laquelle l'application de l'article 2, paragraphe 7, ne devrait pas aboutir à des résultats radicalement différents de ceux qui seraient obtenus si les prix de transfert entre le producteur/l'exportateur et ses filiales étaient retenus pour déterminer la valeur normale est de nature à priver cette disposition de tout effet pratique utile, car celle-ci est précisément destinée à permettre aux institutions de ne pas tenir compte des prix de transfert ou de n'en tenir compte que sous certaines conditions.

17. Quant au moyen selon lequel le Conseil aurait violé l'article 2, paragraphe 3, sous a), en n'utilisant pas comme valeur normale les prix nets effectivement payés par les clients indépendants, mais les prix bruts comprenant les remises qui leur sont accordées lors de la reprise d'un ancien PPC, je signale que j'ai déjà indiqué, dans mes conclusions dans l'affaire C-171/87, que l'octroi d'un rabais de reprise n'entraîne aucune réduction réelle du prix de vente du produit neuf, mais n'est, en général, que le reflet de la valeur que représente le produit usagé pour celui qui le reprend. A vrai dire, cette valeur fait donc partie du prix « réellement » payé

ou à payer pour le produit neuf. En l'espèce, faute d'un marché d'occasion de PPC au Japon, cette valeur ne correspond pas à la valeur de revente des PPC usagés, mais aux avantages que le producteur tire de leur retrait du marché et de leur mise hors circuit et que le Conseil a décrits à la fin du second alinéa du point 13 des considérants du règlement attaqué.

18. Enfin, nous avons également vu dans lesdites conclusions que la constatation que ces avantages représentent une valeur qui est distincte des ventes de PPC neufs a permis au Conseil de considérer que les rabais de reprise en question ne sont *pas directement* liés aux ventes à l'occasion desquelles ils sont accordés, de sorte qu'il n'était pas non plus obligé d'effectuer un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base, qui prévoit expressément que les ajustements à apporter pour tenir compte des différences dans les conditions de vente « sont limités aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées ».

19. Quant aux autres postes de dépenses mentionnés par Ricoh, à savoir les déplacements, les communications, la publicité, la promotion des ventes, les frais de représentation et l'utilisation des voitures de société, ils font partie, aux yeux mêmes de la partie requérante, des frais administratifs et généraux, dont, en général, les différences ne donnent pas lieu à des ajustements au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c). Par ailleurs, ces différences ne pourraient donner lieu exceptionnellement à ajustement que si elles répondaient à la condition générale d'avoir une relation directe avec les ventes considérées, ce qui n'est pas le cas pour des frais encourus indépendamment de la réalisation ou non d'une vente.

20. Finalement, le fait que les règles concernant l'établissement de la valeur normale ou du prix à l'exportation soient distinctes de celles prévalant à leur comparaison et que l'article 2, paragraphes 9 et 10, vise à définir les ajustements susceptibles d'être apportés à la valeur normale ou au prix à l'exportation après que ceux-ci aient déjà été calculés selon les méthodes prévues à cette fin [8] permet de réfuter également la thèse invoquée à plusieurs reprises par la partie requérante (voir les points 28, 36 et 49 de la requête), selon laquelle le refus de considérer les dépenses en question comme étant des dépenses de vente directes déductibles au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), serait incompatible avec leur inclusion dans la valeur normale dans les cas où celle-ci a été construite en application de l'article 2, paragraphe 4, qui vise le cas où le produit est vendu dans le pays d'origine à un prix inférieur au coût de production [9]. En effet, tandis que l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), prévoit expressément que la valeur construite est établie par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable et que le coût de production, à son tour, comprend un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux, l'article 2, paragraphe 10, sous c), ne permet leur déduction qu'à titre exceptionnel et seulement dans la mesure où ces frais ont une relation directe avec les ventes considérées sur le marché en question. Le but de la construction de la valeur normale est en effet de déterminer le prix de vente d'un produit tel qu'il serait si ce produit était vendu dans son pays d'origine ou

8 — Voir en ce sens, les arrêts « roulements à billes » du 7 mai 1987, notamment l'arrêt Toyo/Conseil, précité, point 16.

9 — Au point 48 de sa défense, le Conseil précise que la construction de la valeur normale a lieu au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), « et non, comme le suggère la demanderesse, au titre de l'article 2, paragraphe 4 ». Cette controverse me semble toutefois quelque peu artificielle, les deux dispositions étant liées en ce sens que, en cas d'application de l'article 2, paragraphe 4, entraînant la construction de la valeur normale, celle-ci a lieu conformément au prescrit de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii).

d'exportation [10], tandis que les ajustements prévus à l'article 2, paragraphe 10, sous c), tendent à redresser la valeur normale ainsi calculée en fonction d'éléments objectifs qui correspondent aux particularités de chaque marché, se répercutent de manière inégale sur les conditions de vente et affectent en conséquence la comparabilité des prix [11].

B — Sur le préjudice

21. Dans les observations qu'elle a présentées en commun avec les parties requérantes dans les affaires C-175/87, C-176/87, C-177/87 et C-179/87, Ricoh conteste les constatations faites par le Conseil au sujet du préjudice causé à l'industrie communautaire par les exportations japonaises de PPC sous les aspects suivants: la définition de la production de la Communauté, la détermination du produit similaire, les facteurs sur la base desquels le préjudice a été déterminé et le lien de causalité entre les importations qui ont fait l'objet du dumping et le préjudice ainsi déterminé.

22. Pour les raisons déjà indiquées dans mes conclusions dans l'affaire C-171/87, Canon/Conseil, j'estime, avec le Conseil (voir les points 2 et 3 du mémoire en duplique dans la présente affaire), que, dans le contexte de l'évaluation du préjudice subi par la production communautaire, il est plus logique d'examiner d'abord ce qui constitue le « produit similaire », au sens de l'article 2, paragraphe 12, du règlement de base et de ne vérifier qu'ensuite si la « production de la Communauté » du produit similaire en question a été correctement définie eu égard à l'article 4, paragraphe 5, du même règlement.

23. Aussi vais-je inverser l'ordre dans lequel ces deux points ont été présentés dans le rapport d'audience. Je pourrai d'ailleurs être relativement bref à leur égard, étant donné que j'ai déjà pris position sur la notion de produit similaire dans mes conclusions dans l'affaire C-171/87, précitée, et que, dans son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission, précité, la Cour s'est déjà prononcée sur un moyen tiré de la définition incorrecte de la production de la Communauté.

24. J'estime, enfin, pouvoir examiner sous un même chapitre les deux autres aspects, à savoir la question des facteurs ayant servi à la détermination du préjudice et celle de ses causes, qui sont étroitement liées.

1. *La détermination du produit similaire*

25. Dans mes conclusions précitées j'ai expliqué les raisons pour lesquelles j'estime que le Conseil a légitimement pu considérer que les PPC relevant de segments adjacents, depuis le photocopieur personnel jusqu'à ceux du segment 5 du classement Dataquest, sont des produits similaires au sens de l'article 2, paragraphe 12, du règlement de base.

26. Je partage par ailleurs l'impression du Conseil qu'il n'apparaît pas toujours très clairement si Ricoh aurait souhaité une segmentation intégrale du marché des PPC, avec autant de catégories de produits similaires qu'il y a de segments différents de PPC, ou si elle ne revendique qu'une divi-

10 — Voir, en ce sens, les arrêts du 5 octobre 1988, notamment l'arrêt Canon/Conseil, précité, point 26.

11 — Voir, en ce sens, les arrêts « roulements à billes« du 7 mai 1987, notamment l'arrêt Nachi Fujikoshi/Conseil, précité, point 32.

sion en deux catégories, à savoir celle des « petits photocopieurs », c'est-à-dire ceux pouvant produire jusqu'à 40 copies par minute, et celle des appareils ayant une vitesse de copie supérieure. On a d'ailleurs le sentiment que les raisons pour lesquelles Ricoh souhaite fixer cette séparation au seuil des 40 copies par minute ne sont pas liées aux caractéristiques physiques et techniques des appareils, mais découlent de la constatation que ce n'est que sur le marché des grands PPC qu'existait une production communautaire significative et que les photocopieurs japonais n'étaient prédominants que sur le marché des petits PPC. N'est-ce pas pour la même raison, à savoir que pendant la période de référence il n'y a eu qu'une faible production communautaire de photocopieurs produisant jusqu'à 30 copies par minute, c'est-à-dire appartenant soit aux photocopieurs personnels, soit aux segments 1a, 1b ou 2, que Ricoh ne demande pas de procéder à une distinction à l'intérieur de ceux-ci, bien qu'elle affirme que

« les différences physiques et la 'non-similitude' qui existent entre les photocopieurs des segments adjacents sont particulièrement frappantes si l'on considère le cas des photocopieurs personnels et des photocopieurs relevant du segment 1a »?

27. De telles considérations ne doivent toutefois pas prévaloir lorsqu'il s'agit de déterminer ce qu'il y a lieu d'entendre par le « produit similaire » qui, aux termes de l'article 2, paragraphe 12, du règlement de base, est soit

« un *produit* identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré »,

soit, en l'absence d'un tel produit,

« un autre produit qui présente des *caractéristiques* ressemblant étroitement à celles du produit considéré ».

Ricoh reste en tout cas en défaut de préciser pour quelles raisons particulières liées aux caractéristiques des PPC autres que la vitesse de copie elle propose de retenir le seuil de 40 copies par minute pour distinguer entre les « petits » et les « grands » photocopieurs. Or, j'estime qu'il est légitime de considérer qu'un appareil qui fait le même travail qu'un autre, même si c'est à une vitesse supérieure, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du premier.

28. On peut, d'autre part, constater que si on se base sur la vitesse de copie comme critère de différenciation, des chevauchements existent entre les différents segments, tels qu'établis par Dataquest et rappelés par Ricoh. C'est ainsi précisément que des PPC produisant entre 40 et 45 copies par minute peuvent appartenir soit au segment 3 (allant de 31 à 45 copies), soit au segment 4 (allant de 40 à 75 copies). Par ailleurs, ceux produisant entre 70 et 75 copies peuvent appartenir soit au segment 4, soit au segment 5, qui va de 70 à 90 copies. Des chevauchements existent également pour les photocopieurs personnels et ceux des segments 1a et 1b, les premiers produisant jusqu'à 12 copies par minute, les seconds respectivement jusqu'à 20 et de 15 à 20.

29. Enfin, indépendamment de la question de savoir si la définition que la Commission donne du « marché en cause » dans le cadre d'une décision relative à une procédure

d'application de l'article 85 du traité CEE est de nature à lier le Conseil appelé à définir le « produit similaire » dans le cadre d'une procédure antidumping, force est de constater que, dans la décision 88/88/CEE, du 22 décembre 1987, relative aux accords d'entreprise commune conclus entre Olivetti et Canon (JO L 52, p. 51), citée par Ricoh, la Commission n'a opté ni pour une segmentation intégrale du marché des PPC ni pour une division du marché, telle qu'envisagée en l'espèce par Ricoh. En outre, s'il est vrai que la Commission a distingué trois marchés de référence représentatifs, à savoir ceux allant respectivement du photocopieur personnel au segment 2, du segment 3 au segment 4 et du segment 4 au segment 6, elle n'a pas manqué de noter que cette délimitation « n'empêche pas une certaine interchangeabilité entre ces trois segments » (voir le point 7 des considérants de sa décision).

30. Que l'interchangeabilité entre les différents segments de marché soit moindre que celle existant à l'intérieur d'un segment déterminé ne démontre pas, comme Ricoh veut le faire admettre, qu'il existe une segmentation véritable, mais, au contraire, qu'il n'y a pas de frontières nettes entre les différents segments et que des PPC appartenant à l'un d'entre eux peuvent parfaitement être remplacés par un ou plusieurs PPC appartenant à d'autres segments.

31. C'est ce qui résulte d'ailleurs implicitement de différents passages de la requête de Ricoh, notamment lorsqu'il est indiqué que,

« jusqu'à l'apparition de la nouvelle génération de photocopieurs au Japon, les clients européens avaient le choix entre l'utilisation d'un grand photocopieur rapide à papier ordinaire, celle d'un petit photocopieur de qualité inférieure à papier couché, ou celle d'un photocopieur lent à papier ordinaire comme le Rank Xerox 660, qui produisait des copies de faible qualité mais utilisait le papier ordinaire et bénéficiait de l'appui d'un vaste réseau d'entretien »,

ou que, suite à l'apparition des petits photocopieurs sur le marché japonais,

« les entreprises japonaises, au lieu d'acquérir (ou tout en acquérant) un unique photocopieur de très grande capacité et ultrarapide installé dans un service de reproduction central, pouvaient se procurer plusieurs ou de nombreux petits photocopieurs à répartir dans les locaux de la société ».

32. Quant à l'argument que la gamme des exportations japonaises pénalisées par le droit antidumping est plus large que celle des PPC fabriqués dans la Communauté, il n'est pas pertinent dans un contexte tel que celui de l'espèce, où il est établi que, pendant la période de référence, il existait dans la Communauté une production de PPC, si réduite fût-elle, dans tous les segments dans lesquels il y avait des exportations japonaises, à savoir dans tous les segments allant du photocopieur personnel aux PPC du segment 4. Si des différences existaient entre l'un quelconque des multiples modèles japonais importés et un des peu nombreux modèles communautaires présentant des caractéristiques techniques comparables, il a éventuellement fallu en tenir compte, comme le signale le Conseil, au niveau de la comparaison des prix à laquelle les institutions ont dû procéder pour vérifier l'existence et l'ampleur des sous-cotations. C'est ce qu'elles ont fait en

l'espèce, comme il ressort des points 41 et suivants des considérants du règlement attaqué, et c'est ce qu'elles avaient également fait dans l'affaire des machines à écrire électroniques originaires du Japon, comme il ressort notamment de l'arrêt de la Cour du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, dans lequel la Cour n'a pas mis en cause la similitude des produits concernés, bien qu'il existât une grande variété de modèles et de grandes différences entre les caractéristiques techniques des différents modèles (voir notamment les points 14 et 66 de l'arrêt).

2. *La définition de la production de la Communauté*

33. Aux termes de l'article 4, paragraphe 5, du règlement de base, on entend par production de la Communauté

« l'ensemble des producteurs communautaires de produits similaires ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production communautaire totale de ces produits; toutefois:

— lorsque les producteurs ont des liens avec les exportateurs ou les importateurs ou sont eux-mêmes importateurs du produit qui est présumé faire l'objet d'un dumping ... l'expression 'production de la Communauté' peut être interprétée comme se référant au reste des producteurs;

— ... ».

34. Signalons d'emblée qu'il découle de ce texte que, dès lors que le produit similaire a été correctement défini dans le cadre de la présente affaire comme englobant toute la gamme des PPC, allant des photocopieurs personnels à ceux du segment 5, la considération émise par la partie requérante suivant laquelle la production de la Communauté dans la catégorie des « petits » photocopieurs aurait été faible voire pratiquement inexistante, et que notamment pour cette raison aucun producteur communautaire ne serait en mesure d'alléguer l'existence d'un préjudice résultant des importations de « petits » photocopieurs en provenance du Japon, ne saurait être déterminante dans le contexte de la définition de la « production de la Communauté » et ne peut donc pas — en tout cas pas à elle seule — exiger l'exclusion de certains producteurs de cette production.

35. Les autres arguments qui ont été invoqués par Ricoh pour soutenir que Rank Xerox, Océ et Olivetti n'auraient pas dû être incluses dans la « production de la Communauté », et qui sont basés sur le fait que ces producteurs communautaires étaient liés à des exportateurs japonais et ont effectué eux-mêmes des importations en provenance du Japon, sont, pour l'essentiel, identiques à ceux que la Cour a déjà eu l'occasion d'écarter dans son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission, précité.

36. Pour ce qui concerne les décisions antérieures citées par Ricoh, dans lesquelles les institutions auraient agi autrement que dans la présente affaire, je rappelle que, dans son arrêt Gestetner Holdings/Conseil et Commission, la Cour a nié l'existence d'une pratique des institutions selon laquelle un producteur qui a des liens avec les exportateurs et les importateurs ou est lui-même

importateur du produit qui est présumé faire l'objet d'un dumping ou de subventions était automatiquement exclu de l'ensemble des producteurs formant la « production de la Communauté » au sens de l'article 4, paragraphe 5, du règlement de base. Il est vrai qu'elle l'a fait sur base des pièces du dossier et des débats menés devant elle, c'est-à-dire par rapport aux cas antérieurs mentionnés expressément par la partie requérante dans l'affaire Gestetner (point 44 de l'arrêt). La constatation de la Cour reste toutefois valable en l'espèce. D'une part, en effet, les quatre cas mentionnés par Gestetner figurent également parmi ceux cités par Ricoh. D'autre part, ce qui était vrai pour ces cas l'est également pour les autres: à chaque fois que les institutions ont exclu ou refusé d'exclure un producteur communautaire de la production de la Communauté, elles l'ont fait dans l'exercice du pouvoir d'appréciation dont elles disposent et qu'elles sont tenues d'exercer « cas par cas, en fonction de tous les faits pertinents » (point 43 de l'arrêt Gestetner/Conseil et Commission). Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que, dans le cas de Rank Xerox, nous sommes en présence d'une société communautaire qui détient une part substantielle du capital d'un producteur japonais, et non d'un producteur japonais qui contrôle une filiale de production dans la Communauté. Dans ces conditions, ces autres cas ne sauraient pas non plus être constitutifs d'une pratique liant les institutions pour l'avenir.

37. Enfin, j'estime que le renvoi fait par Ricoh à l'article 13, paragraphe 10, du règlement de base n'est d'aucune utilité en l'espèce. D'une part, en effet, cette disposition n'a été introduite dans le règlement de base qu'à une date postérieure à l'adoption du règlement attaqué, à savoir par le règlement (CEE) n° 1761/87 du Conseil, du 22 juin 1987 (JO L 167, p. 9), dit « règlement tournevis ». D'autre part, l'article 13, paragraphe 10, autorise, sous certaines conditions, l'institution d'un droit antidumping sur les produits assemblés ou fabriqués dans la Communauté à partir de pièces ou de matériaux originaires du ou des pays d'exportation en cause: son objet est donc étranger à la question de la définition de la production de la Communauté.

3. *L'existence d'un préjudice dû aux effets du dumping*

38. Ricoh conteste l'analyse que les institutions ont faite des différents facteurs sur lesquels elles se sont basées pour déterminer le préjudice et estime qu'en réalité la production communautaire n'a pas subi de préjudice. Elle affirme, par ailleurs, que le faible niveau d'activité des producteurs communautaires dans le secteur des petits photocopieurs n'était pas dû aux importations en provenance du Japon, mais qu'il résultait surtout d'autres facteurs, et notamment de leur propre décision initiale de ne pas entreprendre la fabrication de ces photocopieurs. Elle met ainsi en cause, d'une part, à travers les facteurs retenus par les institutions, l'existence même d'un préjudice et, d'autre part, en arguant que le préjudice, tel que déterminé, a été causé par d'autres facteurs, l'existence d'un lien de causalité entre les importations en dumping et le préjudice allégué.

39. Rappelons, comme la Cour l'a encore fait au point 49 de son arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, que l'article 4 du règlement de base, qui reprend l'article 3 du code antidumping du GATT, prévoit, à son paragraphe 1,

« qu'il n'y a de préjudice que si les importations qui font l'objet d'un dumping causent ou menacent de causer, 'par les effets du dumping', un préjudice important à une production établie dans la Communauté, et que les préjudices causés par d'autres facteurs ne doivent pas être attribués aux importations qui font l'objet d'un dumping ».

Par ailleurs, l'article 4, paragraphe 2, du règlement de base énumère les différents facteurs sur lesquels doit porter l'examen du préjudice. Il s'agit du volume des importations faisant l'objet d'un dumping (point a), du prix de ces importations (point b) ainsi que de leur impact sur la production communautaire.

40. Il résulte clairement de la teneur de cette dernière disposition que les institutions disposent en la matière d'un large pouvoir d'appréciation, dont l'exercice comporte des analyses économiques souvent très complexes. D'un côté, l'article 4, paragraphe 2, dispose expressément que ni un seul ni même plusieurs des trois facteurs ne constituent nécessairement une base de jugement déterminante. D'un autre côté, comme la Cour l'a également précisé dans son arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, (point 56), la liste des éléments économiques énumérés sous c), qui doivent permettre de mesurer l'impact que les importations faisant l'objet du dumping ont eu sur la production communautaire, est simplement indicative, de sorte qu'il est loisible aux institutions de ne baser leur jugement que sur les éléments qu'elles estiment les plus pertinents.

41. Les considérants du règlement attaqué montrent que les institutions ont procédé à un examen détaillé des facteurs concernés. Le Conseil a consacré la partie i) du chapitre H, intitulé préjudice, à l'examen du volume des importations, la partie ii) à celui de leur prix et la partie iv) à celui de leur incidence sur la production de la Communauté.

42. Pour ce qui concerne l'augmentation du *volume des importations* japonaises, Ricoh fait valoir qu'elle a eu lieu parallèlement à l'expansion du « nouveau » marché des petits photocopieurs dont la production communautaire aurait d'ailleurs elle-même largement profité. Il est vrai qu'il résulte du point 34 des considérants du règlement attaqué que,

« au cours de la période examinée, les ventes et locations de nouveaux appareils fabriqués par les producteurs communautaires (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) sont passées de 62 000 unités, en 1981, à 108 000 unités en 1984, soit une augmentation de 74 % ».

Leur part de marché est toutefois tombée de 21 % en 1981 à 11 % en 1985, tandis que la part du marché communautaire détenue par les appareils fabriqués par les exportateurs japonais est passée de 70 à 78 % au cours de la même période (point 33 des considérants). Dans ces conditions, les institutions ont légitimement pu considérer que les importations japonaises, qui ont augmenté de plus de 120 % entre 1981 et 1984, ont causé un préjudice aux producteurs communautaires, du fait qu'elles ont empêché une évolution plus favorable de leurs ventes et locations [12].

12 — Voir, dans le même sens, les points 57 et 58 de l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité.

43. Quant à la *sous-cotation des prix*, Ricoh n'invoque aucun argument susceptible de démontrer que les constatations faites par les institutions à cet égard seraient entachées d'une erreur manifeste. Au contraire, elle s'appuie sur ces constatations, faites notamment aux points 48 et 49 des considérants du règlement attaqué, pour conclure que les produits japonais n'étaient pas moins chers que ceux qui étaient vendus par les producteurs communautaires, mais qu'ils étaient techniquement supérieurs. Ce faisant, Ricoh néglige toutefois que les institutions ont basé leur propre conclusion pour une très large part sur une forme particulièrement répandue de sous-cotation, qui ne s'exprimait pas en termes de prix moins chers, mais se traduisait par la vente, par les exportateurs japonais, de modèles beaucoup plus sophistiqués à des prix égaux ou à peine inférieurs à ceux de modèles plus simples vendus par les producteurs communautaires (voir, à cet égard, le point 47, deuxième alinéa, et la fin du point 49 des considérants). Or, à mon avis, dans les conditions de l'espèce, la prise en considération de cette forme de sous-cotation non seulement n'était pas déraisonnable, mais s'imposait. Le Conseil a, en effet, expliqué, au point 44 des considérants du règlement attaqué, que

« les modèles fabriqués au Japon présentaient généralement plus de caractéristiques que les modèles Cecom concurrents »

et que,

« dans sa sélection de paires de modèles aux fins de comparaison, la Commission a dû fréquemment choisir un modèle Cecom présentant moins de caractéristiques pour le comparer à un modèle fabriqué au Japon ayant les mêmes particularités de base ».

Une comparaison entre les modèles importés et les modèles communautaires les plus proches, basée sur les seuls prix sans égard à ces différences techniques, n'aurait donc pas reflété la différence réelle de prix ou de valeur commerciale existant éventuellement entre les différents modèles, eu égard à la considération que,

« en général, le prix d'un modèle sophistiqué devrait être plus élevé à cause de ses fonctions supplémentaires » (voir la fin du point 44 des considérants).

44. Le fait que les institutions n'ont pas quantifié le niveau exact de ce type de sous-cotation, étant donné qu'il leur a été impossible d'évaluer les caractéristiques supplémentaires des appareils japonais (voir le point 49, quatrième tiret, des considérants), n'affecte pas la constatation qu'elles ont faite quant à son existence. Une telle constatation me semble d'ailleurs suffisante dans le contexte de l'examen des facteurs du préjudice et une « quantification » ne se serait imposée que dans la mesure où les institutions auraient souhaité tenir compte du niveau de la sous-cotation lors de la détermination du montant du droit antidumping. Or, il ressort du point 110 des considérants du règlement attaqué que c'est précisément en raison du caractère inquantifiable de la sous-cotation constatée que

« la Commission a décidé qu'il serait inopportun, dans le contexte de la présente procédure, d'inclure dans les calculs du droit un élément qui tienne compte du type de sous-cotation de prix déterminée dans la présente procédure ».

45. Au vu de ce qui précède, Ricoh ne saurait pas non plus se baser sur le point 86 des considérants du règlement attaqué, dans lequel le Conseil conteste que la part de marché importante détenue par les exportateurs japonais serait due à la supériorité technique de leurs appareils, « sauf en ce qui concerne les caractéristiques multiples », pour faire valoir qu'il n'y a pas eu sous-cotation, mais concurrence: en l'espèce, la sous-cotation réside, en effet, précisément dans le fait de vendre ces appareils présentant plus de « caractéristiques » à des prix qui ne sont pas plus élevés que ceux d'appareils moins bien équipés. Or, comme le Conseil le souligne à juste titre, si cette sous-cotation résulte d'importations réalisées en dumping, elle ne peut pas être considérée comme une pratique de concurrence loyale (voir le point 128 du mémoire en défense).

46. Enfin, l'affirmation de Ricoh, selon laquelle

« l'étude de Info-Markt *laisse entendre* que le prix des modèles de la Communauté aurait dû, *d'une manière générale,* être plus élevé que celui des modèles japonais comparables, car les modèles de la Communauté sont souvent destinés à la location et sont donc *généralement* conçus pour une durée de vie plus longue »,

me semble trop vague et n'est étayée d'aucune preuve. En outre, abstraction faite de ce qu'une durée de vie plus longue est synonyme d'une plus grande fiabilité et que celle-ci est le témoin d'une qualité technique supérieure, que Ricoh dénie pourtant aux appareils communautaires, il y a lieu de noter, d'une part, que

« les recettes de location attribuables aux appareils (ne) constituent, selon les estimations, (que) 35 % du chiffre d'affaires des producteurs communautaires sur les appareils »

et, d'autre part, que les comparaisons de prix n'ont été effectuées que pour les seuls prix de vente (voir le point 46 des considérants du règlement attaqué) et n'ont, dès lors, pas porté sur les appareils destinés exclusivement à la location.

47. Pour ce qui concerne *l'impact que les importations à bas prix ont eu sur la production concernée,* les institutions ont surtout relevé, à côté d'une diminution sensible de la part de marché détenue par les producteurs communautaires, dont il a été question ci-avant dans le contexte du volume des importations japonaises, une baisse de rentabilité. A cet égard, Ricoh ne conteste pas les chiffres figurant au point 81 des considérants du règlement attaqué, mais reproche aux institutions de ne s'être fondées, pour examiner la rentabilité des activités des producteurs communautaires, que sur les seules ventes et locations d'« appareils de leur propre fabrication classés dans les segments 1 à 4 », au lieu de tenir compte des bénéfices tirés de l'ensemble de leurs activités dans le domaine de la photocopie, et notamment de ceux résultant de la revente des modèles OEM achetés auprès des fournisseurs japonais, de la vente de produits connexes ainsi que de la vente et de la location d'appareils relevant des segments 5 à 6.

48. Or, aux termes de l'article 4, paragraphe 4, du règlement de base,

« l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions doit être évalué par rapport à la *production* du *produit similaire* dans la Communauté... ».

Pour évaluer l'incidence que les importations japonaises ont eue sur la rentabilité des producteurs communautaires, le Conseil n'était, dès lors, pas obligé de tenir compte des bénéfices ou pertes que ceux-ci tiraient de ventes ou locations de PPC qu'ils ont importés ou de produits autres que le « produit similaire », tel que défini dans le cadre de la procédure. Il est vrai, comme nous l'avons vu, que celui-ci a été défini comme comprenant

« tous les appareils de photocopie, jusque et y compris ceux du segment 5 du classement Dataquest » (voir le point 31 des considérants du règlement attaqué).

Pour ces derniers, le Conseil a toutefois conclu à l'absence d'un préjudice important (voir le point 79 des considérants). Il n'était dès lors plus tenu d'inclure les PPC du segment 5 dans ses calculs de rentabilité.

49. Ricoh ne saurait pas non plus tirer profit d'un renvoi au point 10 des considérants du règlement provisoire, d'où il ressort que, lors de la construction de la valeur normale, la Commission avait tenu compte des bénéfices résultant de l'ensemble des affaires de chaque exportateur ayant trait aux PPC, donc également de la vente de produits connexes. Aux fins des conclusions définitives, en effet, la Commission a reconsidéré sa position et a calculé les bénéfices pour chaque exportateur sur la base uniquement de ses ventes de PPC. Il résulte du point 10 des considérants du règlement définitif qu'elle l'a fait pour tenir compte des observations formulées à cet égard par certaines parties concernées et parce que

« cette approche correspond entièrement à celle qui a été adoptée pour le calcul du préjudice subi par la production de la Communauté ».

Il serait pour le moins inéquitable que Ricoh puisse opter pour une certaine méthode lorsqu'il s'agit d'évaluer ses propres bénéfices aux fins de la construction de la valeur normale et rejeter la même méthode lorsqu'il s'agit d'évaluer les bénéfices des producteurs communautaires aux fins de la détermination du préjudice.

50. Ricoh n'ayant ainsi pas réussi à démontrer que, par la méthode employée, la rentabilité aurait été abaissée « artificiellement », sa critique du point 82 des considérants du règlement attaqué, dans la mesure où elle est basée sur cet argument, est également infondée. Le Conseil y avait constaté que

« la réduction des bénéfices menace la capacité des producteurs communautaires d'engager les dépenses de recherche et de développement nécessaires à la mise au point de nouveaux produits capables de concurrencer à l'avenir les exportateurs japonais sur le marché communautaire et de promouvoir leurs produits par des dépenses de publicité et de promotion des ventes qui se situent à des niveaux suffisants pour égaler ceux de leurs concurrents japonais ».

Pour les raisons indiquées ci-avant, à savoir que la détermination du préjudice et donc de la rentabilité doit se faire par rapport à la

seule production du produit similaire, cette conclusion n'est pas non plus affectée par le fait que la situation générale des producteurs communautaires était saine et que leurs revenus provenant d'autres activités auraient largement suffi à couvrir les dépenses en question.

51. Ricoh critique également le fait que les institutions ont mis sur le compte de la faible rentabilité d'autres difficultés, telle notamment l'impossibilité dans laquelle se trouvaient les producteurs communautaires de profiter d'économies d'échelle accrues (voir le point 83 des considérants du règlement attaqué). Selon elle, cette faiblesse des économies d'échelle découlerait du fait que, à cause des difficultés techniques qu'ils auraient rencontrées, les producteurs communautaires n'auraient commencé que fort tardivement la production de petits photocopieurs susceptibles de rivaliser avec les produits japonais.

52. Or, cet argument néglige le fait que les PPC plus grands font également partie du « produit similaire », tel que défini dans le cadre de la présente procédure, et que les importations en dumping de petits photocopieurs japonais ont donc également pu causer un préjudice à la production communautaire de PPC plus grands.

53. En outre, il n'est pas contesté qu'il existait dans la Communauté, depuis la fin des années 60 et tout au long des années 70, au cours desquelles les exportateurs japonais commençaient à lancer sur le marché plusieurs petits photocopieurs, une production de PPC à faible capacité, à savoir le modèle 660 de Rank Xerox, relevant du segment 1.

54. Quant à l'affirmation de Ricoh que les producteurs communautaires n'auraient développé que très tardivement de nouveaux appareils à faible capacité en mesure de concurrencer les modèles japonais, le Conseil y a consacré les points 85 et 86 des considérants du règlement attaqué. Le Conseil y a relevé en particulier que, si les difficultés internes et techniques que Rank Xerox avait rencontrées pour développer un nouveau modèle ont pu à juste titre être citées comme une cause majeure ayant contribué aux problèmes de la société dans le passé, tel n'a plus été le cas à partir de 1982-1983, une fois ces difficultés résolues et le nouveau modèle lancé sur le marché. Ricoh s'étant limitée à invoquer les difficultés passées mais n'ayant fourni aucun élément susceptible de faire apparaître comme erronée l'appréciation qu'en a donnée le Conseil, le refus de celui-ci d'y voir une cause du préjudice peut être considéré comme justifié.

55. Enfin, pour ce qui concerne Océ et Olivetti, s'il est vrai qu'elles ont largement fait appel aux importations OEM en provenance du Japon, elles ne l'ont toutefois fait, comme la Cour l'a relevé au point 47 de son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission, précité, qu'une fois que les efforts entrepris pour commercialiser leurs propres PPC à faible capacité avaient échoué du fait de la dépression des prix du marché imposée par les importations japonaises.

56. Il découle de l'ensemble des considérations qui précèdent qu'aucun des moyens et arguments tirés d'erreurs dans la détermination du préjudice ne peut être accueilli.

C — Sur l'intérêt de la Communauté

57. Rappelons que, en vertu de l'article 12, paragraphe 1, du règlement de base, des droits antidumping ne peuvent être institués, entre autres, que

« lorsqu'il ressort de la constatation définitive des faits ... que les intérêts de la Communauté nécessitent une action communautaire... ».

58. Ricoh fait valoir que l'évaluation de l'intérêt de la Communauté par les institutions aurait été faussée par le fait, d'une part, qu'elles ont inclus dans la « production de la Communauté » des sociétés qui dépendaient et tiraient bénéfice des importations en provenance du Japon et, d'autre part, qu'elles n'ont pas tenu compte du caractère limité de la production de la Communauté dans le domaine des petits photocopieurs. Or, nous venons de voir que les institutions ont pu, à juste titre, inclure Rank Xerox, Océ et Olivetti dans la « production de la Communauté » et considérer tous les PPC, et non seulement les « petits » photocopieurs, comme des « produits similaires », de sorte que cette argumentation de Ricoh ne peut pas être accueillie.

59. Par ailleurs, Ricoh n'a pas démontré qu'en faisant prévaloir les intérêts des producteurs communautaires sur ceux des importateurs OEM, tels que Gestetner et Agfa-Gevaert (voir le point 93 des considérants du règlement attaqué), ou qu'en estimant que les avantages découlant, pour la production concernée, de l'institution de droits antidumping l'emportent nettement sur tous les effets négatifs éventuels de cette décision, notamment en ce qui concerne les prix à payer par les consommateurs (voir le point 99 des considérants), le Conseil aurait commis une erreur manifeste dans l'exercice du large pouvoir d'appréciation dont il dispose lorsqu'il s'agit d'évaluer les intérêts de la Communauté.

60. Les arguments tirés de l'appréciation incorrecte des intérêts de la Communauté doivent donc également être écartés.

D — Sur le calcul du droit antidumping

61. Ricoh fait valoir que la fixation du droit antidumping à un taux de 20 % serait contraire à l'article 13, paragraphe 3, du règlement de base, en vertu duquel le montant des droits antidumping ne peut pas être supérieur à ce qui est nécessaire pour faire disparaître le préjudice. Aucun des arguments qu'elle invoque à l'appui de ce moyen ne me semble toutefois pouvoir être accueilli.

62. Ricoh affirme d'abord que la marge de 12 % considérée par les institutions comme nécessaire pour assurer un bénéfice ou revenu raisonnable pour la vente de photocopieurs serait excessive, étant donné que les petits appareils seraient toujours vendus avec une marge bénéficiaire inférieure à celle de chacune des autres activités relatives aux photocopieurs.

63. Or, le Conseil avait déjà pris position à cet égard dans le règlement attaqué, en confirmant le point de vue de la Commission qui ne voyait

« aucune raison, contrairement à ce que les exportateurs semblent suggérer, de ne faire des bénéfices que sur les fournitures » (voir la fin du point 105 des considérants du règlement attaqué).

Le Conseil avait expliqué auparavant que le taux de rendement retenu de 12 % devait

« permettre à l'ensemble des producteurs communautaires:

— de sauvegarder à l'avenir leur position, en leur permettant d'engager les dépenses adéquates de recherche et de développement et de promouvoir leurs produits,

— de procurer un taux de rendement raisonnable, proportionné au risque inhérent à la mise au point de nouveaux produits et de permettre une rémunération raisonnable du capital pour les actionnaires » (premier alinéa du point 103 des considérants).

Pour les institutions, il s'agissait donc d'assurer aux producteurs communautaires un rendement suffisant pour les encourager à investir dans la mise au point et la production de photocopieurs, de sorte qu'elles ont logiquement pu négliger les gains éventuels réalisés grâce à la vente ultérieure de fournitures ou, plus généralement, à d'autres activités dans le domaine de la photocopie. Il faut d'ailleurs signaler que les institutions ont opposé cette même logique aux plaignants et leur ont refusé un rendement de 18 % au motif que

« ce chiffre incorporait les bénéfices plus élevés obtenus généralement sur les fournitures et ... était en conséquence inapproprié pour les appareils seuls » (point 104 des considérants du règlement attaqué).

64. Dans ces conditions, Ricoh n'aurait pas dû se limiter à répéter, en des termes généraux, son point de vue, mais aurait dû démontrer en quoi l'approche des institutions n'a pas été correcte ou raisonnable.

65. En outre, Ricoh, qui a limité son argument aux petits photocopieurs, n'a pas indiqué de combien le taux de rendement pour ceux-ci devrait être inférieur à 12 % ni, a fortiori, dans quelle mesure un tel taux de rendement inférieur pour les petits photocopieurs aurait affecté le montant du droit antidumping institué, compte tenu de la méthode de calcul décrite au point 107 des considérants du règlement attaqué qui, comme je l'avais constaté dans mes conclusions dans les affaires Nashua, C-133/87 et 150/87, a été une méthode globale

« basée sur le préjudice cumulé causé par une fraction représentative ... de toutes les exportations vers la Communauté effectuées à des prix de dumping par les sociétés japonaises et non sur le préjudice causé par chaque exportateur individuellement » (point 103 des conclusions, voir aussi le point 112, troisième alinéa, du règlement attaqué).

66. Le deuxième argument de Ricoh, à savoir que le droit antidumping aurait été calculé sur la base de l'augmentation de prix jugée nécessaire pour supprimer une sous-cotation des prix qui, en réalité, n'aurait pas existé, tombe déjà, sur le plan de la logique,

avec la prémisse sur laquelle il s'appuie. En effet, nous avons vu précédemment qu'il y a eu sous-cotation de la part des exportateurs japonais, même si celle-ci s'est largement exprimée

« sous forme de ventes de modèles plus sophistiqués à des prix comparables ou inférieurs à ceux de modèles plus simples vendus par les producteurs communautaires » (point 49 des considérants du règlement attaqué).

Ensuite, comme nous l'avons également déjà signalé, en raison des difficultés de quantifier cette forme particulière de sous-cotation, aucun élément qui en tienne compte n'a été inclus dans le calcul du droit antidumping (voir, à cet égard, le point 110 des considérants du règlement attaqué).

67. Le troisième argument de Ricoh, tiré du caractère prétendument « incompréhensible » de la description « détaillée » du mode de calcul du taux du droit contenu au point 107 des considérants du règlement attaqué, ne peut pas non plus être retenu. D'une part, il est trop vague et Ricoh n'a même pas répondu à la demande expresse du Conseil, faite à la fin de son mémoire en défense, de préciser ce qu'elle considère comme « incompréhensible ». Dans ce contexte, il y a également lieu de signaler que Ricoh n'avait pas soulevé le caractère « incompréhensible » du mode de calcul en question lorsque celui-ci lui avait été communiqué, aux fins d'observations éventuelles, antérieurement à l'adoption du règlement attaqué. D'autre part, le point 107 des considérants décrit, sous i) à vii), d'une manière « détaillée » aux dires mêmes de Ricoh, toutes les étapes du calcul auquel les institutions ont procédé. Compte tenu du caractère, en principe, normatif de l'acte attaqué ainsi que de l'impossibilité de faire figurer tous les détails d'une enquête antidumping dans la motivation d'un règlement [13], j'estime qu'il n'a pas été nécessaire d'y indiquer également la formule arithmétique et les calculs chiffrés qui leur ont permis de fixer le droit antidumping au taux de 20 %. Le caractère confidentiel de certains chiffres y aurait d'ailleurs également fait obstacle.

Conclusion

Aucun des moyens invoqués par la partie requérante n'étant, à mon avis, fondé, je propose à la Cour de rejeter le recours dans son ensemble et de condamner Ricoh aux dépens, y compris ceux des parties intervenantes.

13 — Voir, en ce sens, l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, point 46.