CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. WALTER VAN GERVEN

présentées le 29 avril 1993 *

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

1. La présente affaire concerne un recours en annulation formé par Matsushita Electric Industrial Co., Ltd., société de droit japonais établie à Osaka (ci-après « MEI » ou « requérante »), contre le règlement (CEE) n° 112/90 du Conseil, du 16 janvier 1990, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de la république de Corée, et portant perception définitive du droit provisoire (ci-après « règlement attaqué ») [1], dans la mesure où ce règlement, qui s'adresse à différentes entreprises, la concerne [2].

Contexte factuel et réglementaire

2. MEI invoque essentiellement un moyen: le Conseil aurait violé l'article 2, paragraphes 3 et 7, du 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 (ci-après « règlement antidumping ») [3], en déterminant la valeur normale des lecteurs de disques compacts produits par la requérante sur la base du prix qui était facturé sur le marché intérieur à des acheteurs indépendants par des sociétés de distribution liées à elle. Le Conseil aurait, en tout état de cause, motivé sa décision de manière insuffisante, et aurait dès lors violé l'article 190 du traité CEE.

3. MEI produit et vend des biens de consommation électroniques et électriques, des biens d'équipement industriels et des éléments électroniques. Elle se compose de plus de trente départements qui sont chacun responsables de la production et de la vente d'une catégorie déterminée de produits. Les lecteurs de disques compacts sont fabriqués et vendus par la Hi-Fi Audiodivision (ci-après « HAD »).

Les lecteurs de disques compacts fabriqués par ce département sont vendus au Japon, sous la marque « Technics », à 79 sociétés (régionales) de distribution, qui revendent à leur tour à des détaillants. A l'exception de deux d'entre elles, ces sociétés de distribution sont liées à MEI. Cette situation est le résultat d'un processus historique: dans les années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, MEI a accordé une aide financière à ses distributeurs afin de leur permettre de s'adapter à l'importante expansion du marché des biens de consommation électroniques. Cela a conduit à des partici-

* Langue originale: le néerlandais.

1 — JO 1990, L 13, p. 21. Ce règlement a été précédé par le règlement (CEE) n° 2140/89 de la Commission, du 12 juillet 1989, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains lecteurs de disques compacts originaires du Japon et de Corée du sud (JO 1989, L 205, p. 5).

2 — MEI est une des neuf sociétés Matsushita qui étaient concernées par la procédure antidumping en matière de lecteurs de disques compacts. Les huit autres sont MET (voir le point 5 des présentes conclusions) et sept importateurs associés à l'intérieur de la Communauté.

3 — JO 1988, L 209, p. 1.

pations dans leur capital variant de 20 à 100 %. Dans leur très grande majorité, les ventes sont effectuées par l'intermédiaire des 77 sociétés de distribution associées; les deux sociétés de distribution indépendantes n'en assurent qu'une partie réduite, presqu'insignifiante. Les frais de vente et les frais généraux des entreprises de distribution associées, même s'ils ne sont en eux-mêmes pas insignifiants, représentent un pourcentage du prix de vente des lecteurs de disques compacts vendus par ces entreprises sensiblement inférieur à celui que représentent les frais de ventes et frais administratifs de MEI.

4. HAD, qui est donc également responsable de la vente des lecteurs de disques compacts, emploie notamment des vendeurs qui travaillent à plein temps à la promotion et à la vente de ces appareils. Ils visitent des distributeurs associés et non associés, de même que des détaillants, fournissent une assistance technique, organisent des foires commerciales et des concours de vente, et prennent les commandes des distributeurs (mais pas celles des détaillants ou d'autres revendeurs). En outre, HAD assure, en collaboration avec le département publicitaire de MEI, la publicité jusqu'au niveau local et dans tous les médias.

De plus, MEI dispose de 16 bureaux régionaux de vente, répartis sur le territoire japonais, qui mettent en œuvre sa politique de marketing et perçoivent, à l'intérieur de leur territoire, les sommes dues à HAD par les distributeurs associés et non associés pour les ventes faites à ceux-ci. Il ressort de tout cela que, ni par l'intermédiaire de HAD, ni par celui de ses bureaux régionaux de vente, MEI ne vend elle-même directement aux détaillants, sans parler des acheteurs finaux.

5. Les ventes vers la Communauté ne sont pas effectuées par l'intermédiaire de HAD, mais par celui de Matsushita Electric Trading Co (MET), qui vend des lecteurs de disques compacts à des importateurs associés et non associés, lesquels, à leur tour, vendent également à des grossistes et/ou à des détaillants à l'intérieur de leur territoire dans la Communauté. La plupart des fonctions de vente décrites ci-dessus (point 4) que HAD assure au Japon sont, dans la Communauté, remplies par les importateurs (et non par MET).

6. Lors du calcul du droit antidumping provisoire sur les lecteurs de disques compacts exportés par MEI vers la Communauté, la Commission a déterminé la valeur normale sur la base des prix en échange desquels les sociétés de distribution associées vendent à leurs acheteurs japonais, au motif que ces sociétés de distribution formeraient, avec MEI elle-même, une entité économique unique [4]. Bien que MEI s'y soit opposée, le Conseil a, lors de la détermination du droit antidumping définitif, repris à son compte cette méthode et cette motivation [5]. Le présent litige a trait à la question de savoir si, en l'espèce, les institutions étaient en droit de considérer MEI et ses sociétés de distribution associées comme une entité économique unique et de déterminer par conséquent la valeur normale sur la base des prix de vente pratiqués par ces sociétés de distribution, *ou bien* si, comme le soutient MEI, elles auraient dû partir des prix de vente entre cette dernière et ses

4 — Règlement (CEE) n° 2140/89, précité (droit antidumping provisoire), considérants 36 à 45.

5 — Règlement attaqué, considérants 30 à 31. Par contre, les institutions ont affiné leur calcul de la valeur normale en ne prenant en considération que les ventes effectuées par les sociétés de distribution associées à un type d'acheteurs déterminé, à savoir ceux qui interviennent en qualité de grossistes. Les institutions appellent valeur normale optionnelle cette méthode affinée: voir règlement attaqué, considérants 24 à 28.

sociétés de distribution associées, ou éventuellement d'une valeur construite[6].

7. L'article 2 du règlement antidumping[7] prévoit que la constatation d'un dumping et le calcul de la marge de dumping s'effectuent en trois étapes: on détermine d'une part la valeur normale et d'autre part le prix à l'exportation et, enfin, on compare la valeur normale et le prix à l'exportation (article 2, sous B, C et D).

8. L'article 2, sous B, contient les règles de base en matière de détermination de la *valeur normale.* Aux termes du paragraphe 3, on entend:

« Aux fins du présent règlement, ... par valeur normale:

a) 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. (...);

b) 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:

i) le prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté vers un pays tiers, (...), ou

ii) la valeur construite, établie par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable. (...) »

9. Les paragraphes 4, 5, 6 et 7 de ce même article 2, qui mentionnent les situations dans lesquelles des prix réellement payés ou à payer peuvent être considérés comme ne remplissant pas cette condition, font apparaître a contrario ce qu'il faut entendre par les termes « au cours d'opérations commerciales normales ». Le paragraphe 4 concerne le cas de ventes dans le pays d'origine à un prix inférieur au coût de production. Le paragraphe 5 se rapporte aux pays n'ayant pas une économie de marché. Le paragraphe 6 a trait au cas de produits qui sont exportés vers la Communauté non pas directement, mais à partir d'un pays intermédiaire. Le paragraphe 7 dispose, de manière générale, ce qui suit:

« Pour la détermination de la valeur normale, les transactions entre parties paraissant être associées ou avoir conclu entre elles un arrangement de compensation peuvent être considérées comme n'étant pas des opérations commerciales normales, à moins que les autorités communautaires ne soient convaincues que les prix et coûts en question sont comparables à ceux d'opérations effectuées entre parties n'ayant pas de tels liens. »

10. L'article 2, sous C, contient les règles de base en matière de détermination du *prix à l'exportation.* Selon le paragraphe 8, sous a), le prix à l'exportation est en principe le

6 — MEI ne soutient pas que les institutions auraient dû déterminer la valeur normale sur la base des ventes aux deux sociétés de distribution non liées (les prix étaient d'ailleurs les mêmes que ceux facturés aux sociétés de distribution liées). Elle accepte en l'espèce la pratique des institutions consistant à laisser de côté, parce que non représentatifs, les prix de vente dans le pays d'exportation qui ne concernent qu'un volume inférieur à 5 % des ventes à l'exportation.

7 — Voir ci-dessus, note 3.

prix réellement payé par l'importateur à l'exportateur. Lorsqu'il n'existe pas de prix fiable de ce type, par exemple en raison d'une association entre l'exportateur et l'importateur, on prend le premier prix de revente à un acheteur indépendant, ajusté pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente (même paragraphe, sous b).

11. En ce qui concerne à présent la *comparaison* entre la valeur normale et le prix à l'exportation, en vue de la constatation d'un éventuel dumping et de la marge de celui-ci, l'article 2, sous D, paragraphe 9, sous a), impose comme règle une comparaison à des dates aussi voisines que possible. En outre, afin de rendre possible une comparaison valable dans chaque cas, il faut tenir compte de certaines différences affectant la comparabilité des prix. Parmi celles qui imposent certains ajustements des prix comparés, figurent les différences de frais de vente qui résultent de la circonstance que les ventes sont réalisées à différents stades commerciaux.

L'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87

12. L'affaire qui nous occupe aujourd'hui se rattache à l'affaire C-175/87, dans laquelle la Cour s'est prononcée le 10 mars 1992[8]. Dans cette affaire également, MEI était la partie requérante. L'affaire concernait un droit antidumping sur des photocopieurs. MEI (en l'espèce, le département OED, spécialisé dans ce produit) vendait ces appareils au Japon exclusivement à des sociétés de distribution liées à elle. Se fondant sur ce fait, la Commission et le Conseil avaient déterminé la valeur normale des appareils sur la base du prix qui était facturé par ces distributeurs liés à des acheteurs indépendants.

13. Dans l'affaire C-175/87, MEI a contesté cette méthode en faisant valoir deux arguments[9]. Elle a soutenu, premièrement, que le règlement antidumping ne permettrait pas de retenir, en se fondant sur l'existence d'une entité économique unique entre le producteur et ses acheteurs, le prix facturé par ces acheteurs à leurs propres acheteurs comme étant la valeur normale. Les paragraphes 3 et 7 de l'article 2 obligeraient les institutions communautaires à calculer une valeur construite en application du paragraphe 3, sous b), ii), chaque fois qu'elles pensent, sur la base du paragraphe 7, que le prix en échange duquel le producteur vend n'est pas utilisable parce qu'il s'agit d'un prix entre entreprises liées. Deuxièmement, les institutions auraient conclu à tort à l'existence d'une entité économique unique entre MEI et ses distributeurs liés, puisque MEI et plus précisément OED remplissaient aussi elles-mêmes un certain nombre de fonctions de vente.

14. La Cour a rejeté les deux arguments. En raison de l'importance de l'arrêt pour la présente affaire, nous citons in extenso les points 11 à 15 en question:

« En ce qui concerne la détermination de la valeur normale sur la base des prix des sociétés de vente apparentées, il y a lieu de constater que, selon les pièces du dossier, Matsushita contrôle économiquement ces sociétés de distribution de ses produits au Japon et leur confie des tâches qui relèvent

8 — Arrêt du 10 mars 1992, Matsushita Electric/Conseil, droits antidumping sur les photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (C-175/87, Rec. p. I-1409).

9 — Idem, point 10.

normalement d'un département de vente interne à l'organisation du producteur.

Comme la Cour l'a déjà relevé, notamment dans l'arrêt du 5 octobre 1988, Brother/Conseil, point 16 (250/85, Rec. p. 5683), le partage des activités de production et de celles de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes ne saurait rien enlever au fait qu'il s'agit d'une entité économique unique qui organise de cette manière un ensemble d'activités exercées, dans d'autres cas, par une entité qui est unique aussi du point de vue juridique.

Les arguments de Matsushita tendant à démontrer que Matsushita et ses sociétés de vente apparentées ne doivent pas être considérées comme formant une entité économique unique ne sauraient être retenus.

En effet, l'appréciation qui a amené les institutions à constater, en l'espèce, l'existence d'une entité économique unique ne saurait être modifiée du fait qu'un certain nombre de fonctions de vente ont pu être exercées par le producteur lui-même. Les institutions peuvent constater que le producteur forme avec une ou plusieurs sociétés distributrices contrôlées par lui une entité économique, alors même qu'il exerce directement certaines fonctions de vente. En outre, il ressort du dossier que ces fonctions, exercées en l'occurrence principalement par le département de MEI appelé l'OED, ne sont que des fonctions complémentaires à celles exercées par les sociétés de vente apparentées, aucune vente à des clients indépendants n'ayant été effectuée par MEI elle-même.

Il résulte de ce qui précède que l'ensemble des frais supportés par ces sociétés, de même que ceux supportés par MEI, qui concourent à la vente des PPC sur le marché intérieur et qui seraient manifestement englobés dans le prix de vente si la vente était effectuée par un département de vente interne du producteur, doit être inclus dans la valeur normale. » [10]

Le point demeurant en litige: jusqu'où s'étend la notion d'« entité économique unique »?

15. Dans le mémoire en réplique qu'elle a déposé dans la présente affaire, MEI a expressément confirmé qu'elle ne contestait pas les principes de l'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87. Elle reconnaît donc que le règlement antidumping permet effectivement aux institutions de conclure, dans certains cas, à l'existence d'une entité économique unique entre le producteur et ses acheteurs, et de retenir, en application de l'article 2, paragraphe 3, sous a), le prix facturé par cette entité aux premiers acheteurs indépendants comme étant la valeur normale.

MEI soutient toutefois que, dans la présente affaire, les conditions qui permettraient aux institutions de suivre cette méthode ne sont pas remplies, ou à tout le moins que son utilisation a été insuffisamment motivée en l'espèce.

16. Selon MEI, les institutions auraient invoqué une interprétation trop littérale, ou simpliste, de l'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87. Les institutions auraient admis, à

10 — Idem, points 11 à 15.

titre de pratique, qu'elles peuvent se fonder sur l'existence d'une entité économique unique dès l'instant où elles constatent que le producteur vend de manière prépondérante à des distributeurs liés — en l'espèce, MEI ne conteste pas que les 77 sociétés de distribution peuvent être considérées comme associées avec elle [11]. Cette pratique ne serait pas conforme à l'arrêt de la Cour, qui a précisément souligné la prévalence de la réalité économique sur la forme juridique, alors que l'interprétation des institutions serait formaliste. En outre, cette pratique conduirait à des résultats absurdes dans le cas d'une intégration verticale très poussée: ainsi, dans un secteur où les producteurs sont verticalement intégrés jusqu'au niveau du détaillant, comme par exemple le secteur pétrolier, les institutions pourraient retenir un prix au détail comme valeur normale. Cela aboutirait à la possibilité de comparer ce prix au détail avec le prix à l'exportation (sortie usine ou, dans l'exemple en question, sortie raffinerie), ce qui conduirait inévitablement à une constatation de dumping (fictif).

17. Toutefois, les institutions contestent que telle serait leur pratique. Dans son mémoire en duplique, le Conseil souligne que le fait que le producteur contrôle ses distributeurs ne constitue pas une condition suffisante pour conclure à l'existence d'une entité économique unique. Il y a en effet encore une deuxième condition:

« la notion d'entité économique unique n'est utilisée par les institutions que si les fonctions exercées par les sociétés de vente sont plus ou moins équivalentes à celles d'un département de vente normal. Si les sociétés de vente exercent d'autres fonctions, comme cela peut être le cas dans une industrie intégrée verticalement, la notion d'entité économique unique ne s'appliquera pas, ou bien on procèdera pour le moins à des ajustements. La question de savoir qui est le premier acheteur indépendant n'est par conséquent pas le seul élément qui limite l'application du principe de l'entité économique unique. » [12]

18. Il nous semble que, dans les attendus précités de l'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87 — et dans les arrêts précédents du 5 octobre 1988 [13] —, la Cour a en effet soumis l'invocation de l'existence d'une entité économique unique à une double condition: il faut non seulement que le producteur contrôle les distributeurs, mais aussi, en outre, que ces distributeurs exercent des fonctions qui relèvent normalement, dans le cas d'un producteur qui forme une entité juridique unique, du département de vente interne de ce producteur. En effet, dans une telle situation, les distributeurs peuvent, d'un point de vue économique, et nonobstant leur indépendance juridique, être assimilés au département de vente interne d'un producteur complètement — c'est-à-dire économiquement et juridiquement — intégré.

19. Se pose cependant la question de savoir quand cette deuxième condition peut être considérée comme remplie. A cet égard, le

11 — La question de savoir quand, ou à quelles conditions, les distributeurs peuvent être considérés comme liés ou associés, n'est donc pas en cause ici. Selon MEI, qui, sur ce point, n'est contredite ni par le Conseil ni par la Commission, la pratique des institutions consiste à considérer une participation de 5 % comme suffisamment significative. En ce qui concerne le caractère prépondérant des ventes à des distributeurs liés, voir la note 6 ci-dessus.

12 — Mémoire en duplique du Conseil, point 15.

13 — Arrêts du 5 octobre 1988, Brother/Conseil (250/85, Rec. p. 5683); Canon/Conseil (affaires jointes 277/85 et 300/85, Rec. p. 5731); Sharp/Conseil (301/85, Rec. p. 5813); TEC/Conseil (affaires jointes 260/85 et 106/86, Rec. p. 5855); Silver Seiko/Conseil (affaires jointes 273/85 et 107/86, Rec. p. 5927) (droits antidumping sur machines à écrire électroniques); voir en particulier le point 16 l'arrêt Brother/Conseil, tel que repris au point 12 de l'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87, précité au point 14 des présentes conclusions.

principe directeur est que la comparaison, effectuée en vue de constater un dumping, entre la valeur normale — c'est-à-dire le prix comparable dans le pays d'origine — et le prix à l'exportation vers la Communauté, doit porter sur le même stade commercial. L'article 2, paragraphe 6, du code antidumping du GATT [14] (en conformité avec lequel le règlement antidumping a été adopté [15], et à la lumière duquel ce règlement doit être interprété [16]) le prescrit expressément:

« Pour que la comparaison entre le prix d'exportation et le prix intérieur dans le pays d'exportation (ou dans le pays d'origine, ou, s'il y a lieu, le prix établi (...), soit équitable, elle portera sur des prix pratiqués au même stade commercial, qui sera normalement le stade sortie usine (...). »

En outre, cette disposition déclare que le stade commercial comparable sera « normalement » — donc pas nécessairement — le stade sortie usine.

L'article 2, sous D, paragraphe 9, sous a), précité (point 11 ci-dessus) du règlement antidumping, qui impose notamment certains ajustements des prix comparés en cas de différences de frais de vente résultant de la circonstance que des ventes ont été effectuées à différents stades commerciaux, constitue d'ailleurs une application de ce même principe.

14 — Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, JO 1980, L 71, p. 90.

15 — Voir le deuxième considérant du préambule du règlement antidumping.

16 — Arrêt du 7 mai 1991, Nakajima (C-69/89, Rec. p. I-2069, points 34 à 37), et arrêt du 13 février 1992, Goldstar (C-105/90, Rec. p. I-677, point 33).

20. La deuxième condition énoncée dans la jurisprudence de la Cour, à savoir que — pour qu'il y ait une entité économique unique — le distributeur contrôlé par le producteur doit remplir des tâches qui relèvent normalement d'un département de vente interne à l'organisation du producteur, doit être comprise à la lumière du principe des prix comparables au même stade commercial.

A cet égard, il faut partir de la situation du producteur qui effectue lui-même la première vente des produits fabriqués par lui dans le cadre d'une organisation qui constitue, d'un point de vue juridique également, une entité unique. Ce producteur vend son produit — qui est, en ce qui le concerne, un produit fini, et se situe donc au stade sortie usine — au niveau commercial situé *immédiatement* en dessous de lui. Si, comme en l'espèce, le produit concerné est un produit complètement fini, ce niveau est normalement celui d'un revendeur. Selon le produit, la taille du producteur et le degré d'intégration de celui-ci, ce revendeur peut être un grossiste, mais aussi un détaillant.

21. Si, par contre, on est en présence, comme en l'espèce, d'une situation dans laquelle l'organisation du producteur (qui doit donc être considéré comme assurant la production et la première vente du produit fabriqué) est répartie entre différentes sociétés liées qui sont économiquement intégrées mais juridiquement distinctes, cela ne constitue pas en soi, selon la jurisprudence de la Cour, une raison de situer l'organisation du producteur à deux stades commerciaux différents plutôt qu'à un seul.

Dans l'arrêt Canon [17], la Cour a exprimé cela de la manière suivante:

« Canon soutient, en second lieu, que les institutions ont également violé l'article 2, paragraphe 9, dans la mesure où, contrairement à ce qu'exige ladite disposition, elles n'auraient pas effectué de comparaison au même stade commercial, qui devrait normalement être celui de la sortie usine, mais ont comparé un prix à l'exportation établi à la sortie usine avec une valeur normale établie lors de la vente du produit par le distributeur exclusif de Canon au Japon.

A cet égard, il y a lieu de constater que, comme l'indiquent les pièces du dossier, Canon commercialise ses produits sur le marché japonais par l'intermédiaire d'une société de distribution qu'elle contrôle économiquement et à laquelle elle confie des tâches qui relèvent normalement d'un département de vente interne à l'organisation du producteur.

Le partage des activités de production et de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes ne saurait rien enlever au fait qu'il s'agit d'une entité économique unique qui organise de cette manière des activités normalement exercées par une entité qui est unique aussi du point de vue juridique.

Au vu de ces constatations, l'argument de Canon ne saurait être retenu, étant donné que 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' face à une organisation de production et de vente telle que celle mise en place par Canon sur le marché japonais. »

Dans une telle situation, le stade commercial situé immédiatement en dessous du producteur est (ou, mieux, reste) le stade commercial situé immédiatement en dessous de la société de distribution liée, c'est-à-dire celui du premier acheteur indépendant.

22. Nous comprenons l'arrêt rendu dans l'affaire C-175/87 en ce sens qu'il n'en va autrement — en d'autres termes, la circonstance que l'organisation du producteur est répartie sur des sociétés juridiquement distinctes et économiquement liées peut effectivement conduire à la reconnaissance du fait que des prix, facturés par une société à une société appartenant au même groupe (en l'espèce une société de distribution liée), se situent à un niveau commercial différent — que si la société de distribution liée remplit également des fonctions de vente substantiellement autres que celles qui sont normalement assurées par le département de vente interne d'un producteur complètement (économiquement et juridiquement) intégré. Dans cette optique, il nous semble que, par fonctions de vente « autres », il faut entendre des fonctions caractéristiques d'un revendeur, d'ordinaire — selon la nature du produit et le degré d'intégration du producteur, comme nous l'avons indiqué ci-dessus au point 20 — un grossiste ou un détaillant, qui vend le produit concerné à un stade commercial situé *plus loin* (par exemple à des détaillants ou à des acheteurs finaux) que celui auquel le producteur (qu'il constitue ou non une entité unique sur le plan juridique) développe son activité de vente. En d'autres termes, le concept d'« entité économique unique » ne va pas jusqu'à pouvoir englober également de telles fonctions « autres ».

17 — Arrêt du 5 octobre 1988 (affaires jointes 277/85 et 300/85, Rec. p. 5731, points 38 à 41).

Cela résout le problème qui, selon le conseil de MEI, se pose en cas d'intégration verticale poussée jusqu'au niveau du détaillant (voir le point 16 ci-dessus): des fonctions remplies par un tel revendeur associé, c'est-à-dire par un revendeur *directement en contact avec le consommateur,* ne sont pas des fonctions normalement exercées par le département de vente interne à l'organisation d'un producteur.

23. Dans son arrêt du 10 mars 1992 rendu dans l'affaire C-175/87, la Cour déclare encore que le fait que le producteur (ou la société principale de celui-ci) exerce lui-même certaines fonctions de vente, n'empêche pas que les distributeurs liés à ce producteur fassent néanmoins partie d'une entité économique unique. D'ailleurs, selon l'arrêt, il ressortait du dossier que les fonctions exercées par le producteur étaient complémentaires à celles exercées par les distributeurs, compte tenu notamment du fait que le producteur ne concluait pas lui-même de ventes avec des clients indépendants (voir le passage cité ci-dessus au point 14).

Nous comprenons cette précision de la manière suivante: si le producteur (ou la société principale de celui-ci) remplissait lui-même des fonctions de vente *essentielles,* la question se poserait de savoir si les distributeurs liés remplissent encore une fonction de vente qui leur est propre au niveau commercial pertinent, c'est-à-dire à l'égard du premier acheteur indépendant; on devrait alors peut-être déduire, pour ainsi dire à titre de contre-indication, de cette circonstance que les ventes effectuées par les distributeurs se rapportent à un stade commercial *autre* que celui auquel un producteur (constituant ou non une entité juridique unique) exerce ses activités.

Application aux faits de l'espèce

24. Dans le cas présent, il n'a pas été démontré que les fonctions de vente assumées par les distributeurs liés seraient autres que celles qui, dans le cas d'un producteur intégré non seulement économiquement mais aussi juridiquement, seraient remplies par le producteur lui-même, c'est-à-dire par son département de vente interne. Plus précisément, il n'a pas été démontré, ni soutenu, que les distributeurs rempliraient des fonctions de vente qui sont normalement exercées par des revendeurs, et spécialement des détaillants, à un niveau commercial inférieur, par exemple parce qu'ils vendraient directement à des utilisateurs finaux.

Certes, MEI remplit (tout comme dans l'affaire C-175/87) un certain nombre de fonctions « liées à la vente » par l'intermédiaire des départements de production et de publicité compétents, ou par l'intermédiaire de bureaux de vente régionaux. Toutefois, ces fonctions remplies par le producteur lui-même sont purement complémentaires ou d'accompagnement par rapport à la fonction de vente exercée par les distributeurs. En effet, MEI ne vend pas directement de lecteurs de disques compacts à des acheteurs, grossistes ou détaillants, qui se trouvent au stade commercial inférieur à celui des distributeurs. Cette fonction de vente essentielle est exclusivement exercée par les distributeurs (liés ou non)[18]. Il n'y a donc pas de contre-indication au sens indiqué ci-dessus au point 23.

18 — D'après ce qui ressort de la description donnée ci-dessus au point 4 de l'organisation de vente de MEI, HAD ne reçoit de commandes que des distributeurs.

Dans ces circonstances, on peut admettre que les distributeurs liés, au sens de la jurisprudence de la Cour, remplissent des fonctions qui, dans le cas d'un producteur économiquement et juridiquement intégré, sont habituellement exercées par le département de vente interne à l'organisation de celui-ci.

25. Étant donné ce qui précède, nous pensons donc qu'en l'espèce, les institutions pouvaient, tout autant que dans l'affaire C-175/87, invoquer la notion d'entité économique unique. La circonstance qu'en l'espèce, contrairement à l'affaire C-175/87, les lecteurs de disques compacts sont également vendus à des détaillants par deux distributeurs non liés, n'y change rien. MEI ne soutient d'ailleurs pas que les institutions auraient dû prendre en considération ces ventes à des distributeurs non liés aux fins de la détermination de la valeur normale (voir la note 6 ci-dessus): ces ventes sont trop insignifiantes pour être représentatives.

26. D'ailleurs, la prise de position des institutions consistant à ne pas considérer, lors de la détermination de la valeur normale, les ventes aux distributeurs liés comme des opérations commerciales normales, ne conduit pas à prendre en considération différents stades commerciaux dans le cadre de la comparaison de la valeur normale *avec le prix à l'exportation*. En effet, MEI a elle-même reconnu que les prix finalement pris en considération par les institutions pour le calcul de la valeur normale, à savoir ceux que les distributeurs liés ont facturés *à des acheteurs japonais sélectionnés* (voir la note 5 ci-dessus), sont les plus comparables avec les prix à l'exportation facturés par MET, la société d'exportation de Matsushita, aux importateurs dans la Communauté [19].

27. MEI fait encore valoir que, dans le règlement attaqué, le Conseil a insuffisamment motivé sa décision. Au considérant 31 du règlement, le Conseil confirme, à propos de la question de l'entité économique unique, l'argumentation de la Commission aux considérants 38 à 40 du règlement instituant un droit antidumping provisoire. A la lecture de ces considérants, il apparaît que l'argumentation de la Commission, et donc également celle du Conseil, rejoint très précisément la jurisprudence de la Cour dont il a été question ci-dessus. Nous pensons donc que ce moyen invoqué par la requérante est également non fondé.

Conclusion

28. Étant donné ce qui précède, nous proposons à la Cour de rejeter comme non fondé le recours en annulation et de condamner la requérante aux dépens, y compris ceux de la seconde partie intervenante.

19 — Voir le fax à la Commission du 31 octobre 1989, joint en annexe 11 à la requête de MEI.