rences à des éléments non connus du producteur concerné sont fréquemment nécessaires dans le système du règlement n° 2176/84, et le degré d'imprévisibilité qui en résulte doit être accepté.

2. Dans le cadre de la procédure d'établissement de droits antidumping, les institutions communautaires n'agissent pas de manière erronée en opérant, pour fixer la marge de dumping, la comparaison entre, d'une part, les prix à l'exportation du producteur concerné, établis au stade « sortie d'usine » et, d'autre part, une valeur normale construite au stade « sortie du distributeur exclusif », lorsqu'il s'avère que, du fait de l'organisation commerciale particulière adoptée par les producteurs du pays d'exportation et consistant à confier à un distributeur exclusif des tâches normalement assurées par un département des ventes, seul le prix pratiqué par ledit distributeur peut être considéré comme la valeur normale du produit.

Le fait que le distributeur exclusif ne vende pas les produits faisant l'objet du dumping importe peu, étant donné que la valeur normale de ces produits doit être construite comme s'ils étaient commercialisés sur le marché intérieur.

RAPPORT D'AUDIENCE
présenté dans l'affaire 301/85 *

Sommaire

Page

I — Les faits et la procédure 5815

II — Conclusions des parties 5816

III — Moyens et arguments des parties 5817

A — Moyens et arguments propres à la présente affaire 5817

Premier moyen: caractère excessif de la marge bénéficiaire incluse dans la valeur normale 5817

Deuxième moyen: illégalité de l'inclusion de certains coûts et bénéfices de distribution dans la valeur normale 5821

Troisième moyen: déduction du prix à l'exportation de la valeur du crédit à la vente octroyé par la filiale communautaire de la requérante 5825

Quatrième moyen: discrimination de la requérante par rapport à la société Nakajima 5826

Cinquième moyen: perception du droit antidumping provisoire au taux de 21,1 % 5828

B — Arguments développés dans les observations communes présentées par les requérantes dans l'affaire 250/85, dans les affaires jointes 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85 et en réponse à ces observations 5829

* Langue de procédure: l'anglais.

1. Observations communes des parties requérantes 5829
2. Réponse du Conseil aux observations communes 5832
3. Observations de la Commission 5836
IV — Réponses des parties aux questions posées par la Cour 5840

I — Les faits et la procédure

L'époque des machines à écrire électroniques (ci-après « MEE ») fut ouverte en 1978, avec le lancement sur le marché du premier modèle de MEE fabriqué par Olivetti. Jusqu'à cette date, le marché avait été dominé par des machines à écrire de type traditionnel, tout d'abord mécaniques et ensuite électromécaniques.

La poussée spectaculaire des nouveaux produits bouleversa complètement la structure du marché des machines à écrire. Dans un délai très bref, la vente de machines mécaniques et électromécaniques tomba à des niveaux minimaux, tandis que la vente de MEE connut une progression foudroyante.

A partir de 1982, les producteurs européens de MEE (Olivetti, Olympia et Triumph-Adler) commencèrent à ressentir une pression toujours croissante de la concurrence japonaise qui, à leur avis, sous-cotait les prix. Selon les producteurs européens, les fabricants japonais exportaient des quantités de plus en plus élevées de MEE à des prix de dumping, en vue d'occuper le marché européen de ce produit et d'en chasser les entreprises indigènes.

Pour faire face à ce qu'ils appellent la « conspiration du dumping » japonaise, les producteurs européens se rassemblèrent en une association, le « Committee of European Typewriter Manufacturers » (Cetma) qui, le 15 février 1984, déposa une plainte auprès de la Commission, demandant que celle-ci engage une procédure antidumping à l'égard des exportateurs japonais.

La procédure engagée par la Commission sur la base du règlement n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 201, p. 1), a conduit à l'adoption par la Commission du règlement n° 3643/84, du 20 décembre 1984 (JO L 335, p. 43). Ce règlement a imposé des droits antidumping provisoires sur les importations de MEE fabriquées, entre autres, par les sociétés Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, alors qu'il a clôturé la procédure à l'égard de la société Nakajima, du fait que la marge de dumping établie pour ce qui est de cette société aurait été négligeable.

Le 19 juin 1985, le Conseil a adopté le règlement n° 1698/85, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de MEE originaires du Japon (JO L 163, p. 1), qui imposait des droits définitifs à toutes les entreprises qui avaient déjà fait l'objet de l'imposition de droits provisoires. Cet acte a été attaqué par toutes les intéressées.

Par règlement n° 113/86 du Conseil, du 20 janvier 1986 (JO L 17, p. 2), le règlement n° 1698/85 a été déclaré non applicable à la société Tokyo Juki depuis la date de son entrée en vigueur.

La société Sharp Corporation (ci-après « Sharp »), à laquelle le règlement n° 1698/85 avait imposé un droit antidumping définitif de 32 %, a formé recours le 7 octobre 1985, afin d'obtenir l'annulation dudit règlement au moins dans la mesure où il la concernait.

Par ordonnance du 11 novembre 1985, la Commission des Communautés européennes a été admise à intervenir à l'appui des conclusions de la partie défenderesse.

Par ordonnance du 29 avril 1986, le Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) a été admis à intervenir à l'appui des conclusions de la partie défenderesse.

Sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, la Cour a décidé, conformément à l'article 95, paragraphe 1, du règlement de procédure, de renvoyer l'affaire à la cinquième chambre et d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable. Elle a toutefois demandé aux parties de lui fournir certains renseignements et de répondre à certaines questions avant le 10 avril 1987.

II — Conclusions des parties

Sharp conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

« 1) déclarer nul le règlement (CEE) n° 1698/85 du Conseil;

2) à titre subsidiaire, déclarer ledit règlement nul en ce qu'il affecte la requérante;

3) en outre, ou à titre subsidiaire, déclarer ledit règlement nul:

a) en ce qu'il vise à instituer un droit antidumping définitif de 32 % sur les machines à écrire électroniques originaires du Japon et fabriquées ou exportées par la requérante, ou

b) en ce qu'il vise à instituer un tel droit pour la période qui s'écoulera jusqu'à ce que, le cas échéant, des mesures efficaces soient prises par les institutions pour mettre fin à la discrimination créée par le règlement contesté à l'égard de la requérante par rapport à l'entreprise Nakajima;

4) en outre, ou à titre encore plus subsidiaire, déclarer ledit règlement nul en ce qu'il vise à ordonner que les montants garantis à titre de droit provisoire pour de telles machines à écrire électroniques fabriquées par la requérante et exportées à destination de la Communauté soient perçus à titre définitif:

a) en totalité, ou

b) dans la mesure où ces montants excèdent le droit calculé au taux de 16,08 %;

5) en tout cas, condamner le Conseil aux dépens;

6) condamner la Commission à payer les frais qui ont été occasionnés à la requérante par son intervention;

7) ordonner toute autre mesure légale ou équitable dans l'ensemble des circonstances présentes. »

Le *Conseil* conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

1) rejeter le recours;

2) condamner la requérante aux dépens.

La *Commission des Communautés européennes* et le *Cetma* appuient les conclusions du Conseil et demandent que la requérante soit également condamnée à prendre à sa charge les frais exposés par elles en tant que parties intervenantes.

III — Moyens et arguments des parties [1]

A — Moyens et arguments propres à la présente affaire

Premier moyen: caractère excessif de la marge bénéficiaire incluse dans la valeur normale

1 — Sharp ayant inséré dans son mémoire en réplique des observations rédigées en commun avec les requérantes dans les affaires jointes 250 et 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86 et les affaires jointes 277 et 300/85; il convient de résumer ces observations sous un intitulé séparé contenant également les réponses du Conseil y relatives et les observations déposées par la Commission, dans la mesure où elles traitent des problèmes figurant aux observations communes. Tous ces arguments seront exposés au point III, sous B, du présent rapport.

En l'absence de ventes suffisantes sur le marché intérieur, les institutions ont construit la valeur normale des produits de Sharp conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84, par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable, qui a été calculée par référence aux bénéfices réalisés au Japon par les sociétés Canon, Silver et Brother, dont les ventes sur le marché intérieur dépassaient 5 % des exportations vers la Communauté. Le moins élevé de ces bénéfices, celui de Canon, a été considéré comme la « marge bénéficiaire raisonnable de Sharp ».

Par son *premier moyen*, Sharp fait valoir que cette marge est excessive et irréaliste. Cette marge de 32,39 % du chiffre d'affaires, autrement dit de 47,91 % des coûts, signifierait, compte tenu du volume des ventes de la requérante, que dans une période assez brève les bénéfices de celle-ci dépasseraient le total de l'actif consacré à l'entreprise.

En outre, les coûts et la rentabilité des exportateurs dont les ventes ont été prises en considération pour obtenir cette marge seraient, de par leur nature, hautement confidentiels, de sorte que la requérante n'aurait jamais eu la possibilité de faire des observations sur le calcul de cette marge bénéficiaire.

Sharp estime qu'il ne saurait être correct, dans les circonstances de l'espèce, de lui attribuer automatiquement, comme on l'a fait, la marge bénéficiaire calculée pour un autre exportateur (la société Canon), eu égard à deux de ses modèles. En effet, le fait d'attribuer la même marge bénéficiaire à deux exportateurs dont l'un ne vend pas ou ne vend pas assez sur le marché intérieur équivaudrait à attribuer à ces deux exportateurs les mêmes coûts de production en vue

du calcul de la marge bénéficiaire. Dans ce cas, il serait équitable d'attribuer à un exportateur les coûts d'un concurrent, s'ils sont inférieurs à ceux de l'exportateur, également pour la construction de la valeur normale. Procéder autrement signifierait, en effet, gonfler artificiellement la valeur normale des produits de l'entreprise intéressée, et donc sa marge de dumping.

Il ne ferait pas de doute qu'une entreprise avec une marge bénéficiaire de 61,27 % des coûts (la marge de la société Silver Seiko, qui aurait été utilisée si Canon n'avait pas dépassé le seuil de 5 % sur le marché intérieur) doit avoir une structure des coûts largement différente de celle d'entreprises avec des marges bénéficiaires de 10 ou même 47,91 % (Canon). Le même raisonnement vaut pour la société Canon et pour la requérante. D'un point de vue théorique, Sharp n'aurait pu se maintenir sur le marché intérieur, si elle avait réalisé le même bénéfice, qu'à la condition que ses coûts soient égaux ou inférieurs à ceux de Canon. Cette considération serait d'ailleurs purement théorique. Le caractère irréaliste d'une marge de 47 % serait en effet mis en évidence par les retours de MEE de la société de distribution (Sharp Business K) à Sharp, retours qui seraient inimaginables sur un marché capable de garantir des marges bénéficiaires d'une telle ampleur.

La prise en considération des coûts de production d'une autre entreprise pour la construction de la valeur normale se heurterait du reste à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84, qui prescrit de se fonder à cette fin sur les propres coûts de l'entreprise intéressée. Il s'ensuivrait que cette prise en considération doit être exclue également dans le calcul de la marge bénéficiaire.

Bien qu'il n'appartienne évidemment pas à Sharp de suggérer quel chiffre la Commission aurait dû prendre en considération à titre de bénéfice, Sharp souligne que des solutions de rechange étaient possibles, telles la prise en considération du bénéfice réalisé par l'intéressée sur la vente au Japon des produits se rapprochant le plus des MEE ou des bénéfices réalisés par les sociétés travaillant dans le secteur de l'électronique, ou la solution consistant à suivre la pratique existante, avec des marges situées entre 5 et 10 %.

Sharp est d'avis que, en se fondant sur une marge bénéficiaire de 32,39 %, la Commission n'a pas respecté le principe de la sécurité juridique. Compte tenu de ce que les chiffres sur lesquels la Commission a fondé son calcul étaient strictement confidentiels, Sharp n'aurait jamais pu envisager, si elle avait voulu fixer des prix excluant le danger d'une accusation de dumping, que la Commission adopterait comme marge bénéficiaire raisonnable un pourcentage de cet ordre de grandeur. Par conséquent, il y aurait lieu d'estimer que la méthode suivie dans le règlement attaqué crée une insécurité juridique totale chez les exportateurs.

A cet égard, le Conseil ne saurait se défendre en affirmant qu'un élément d'incertitude est implicite dans la législation antidumping elle-même: le caractère inévitable d'un certain degré d'incertitude n'autoriserait pas les institutions à effectuer des calculs irréalistes et non vérifiables, dont l'utilisation n'aurait pu être prévue.

Dans sa réplique, Sharp développe certains arguments tirés de faits dont elle affirme n'avoir eu connaissance qu'après avoir introduit son recours.

Elle observe, d'abord, que, en lui attribuant la marge bénéficiaire réalisée par la société Canon sur le marché intérieur, la Commission a utilisé un chiffre qui avait déjà été fixé de manière erronée, en raison du fait que les frais de publicité particulièrement élevés exposés par Canon pour ses ventes intérieures de MEE n'avaient été pris en considération que dans une mesure très limitée, correspondant à la moyenne des frais de publicité pour tous les produits de Canon.

Des marges bénéficiaires inférieures auraient dû être fixées également pour les autres producteurs vendant des quantités suffisantes de MEE sur le marché intérieur, à savoir Brother, Silver Seiko et Tokyo Juki (à laquelle la Commission aurait, d'ailleurs à tort, attribué des pertes).

Enfin, Sharp remarque que la Commission a appliqué à un producteur japonais de MEE tel que Nakajima une marge bénéficiaire de 35,1 % sur les coûts de production, alors qu'elle a appliqué à la requérante une marge de 47,91 % sur les coûts de production ainsi que sur les coûts de la distribution effectuée par sa société affiliée SBK. Cela montrerait que la marge est excessive, même si les coûts de distribution devaient être inclus dans la valeur normale.

Le Conseil répond que l'utilisation d'une marge bénéficiaire particulière n'implique pas que les coûts d'un autre exportateur soient attribués à la requérante, puisque tout niveau donné d'une marge bénéficiaire peut résulter de n'importe laquelle des nombreuses combinaisons possibles des prix et des coûts. Il serait d'ailleurs invraisemblable que les coûts du producteur dont la marge bénéficiaire a été utilisée aient été nettement inférieurs à ceux de la requérante.

Les méthodes pour établir la marge bénéficiaire suggérées par la requérante seraient ou bien discriminatoires, en ce qu'elles amèneraient à prendre en considération, dans le seul cas de la requérante, des bénéfices réalisés sur la vente de produits autres que les MEE, ou bien contraires à l'opinion même de la requérante, selon laquelle les marges bénéficiaires réalisées par d'autres exportateurs ne devraient pas lui être appliquées.

L'utilisation d'une marge plus faible pour la requérante aurait, en outre, été discriminatoire pour les autres exportateurs dont les ventes intérieures se situaient au-dessus du seuil de 5 %. Sharp ne saurait objecter que, au vu d'une marge de 32,39 % sur le marché intérieur, elle aurait dû, pour éviter le dumping, réaliser un bénéfice similaire dans la Communauté. Le fait qu'une marge bénéficiaire plus faible ait été calculée pour la Communauté serait favorable à la requérante, puisqu'une marge plus faible déboucherait dans ce cas sur un prix à l'exportation plus élevé à comparer avec la valeur normale. Des différences entre les marges réalisables dans la Communauté et celles réalisables dans un pays exportateur dont le marché est hautement protégé n'auraient d'ailleurs rien d'extraordinaire.

En ce qui concerne la critique portant sur le fait que la méthode choisie par la Commission violerait le principe de la sécurité juridique, le Conseil souligne tout d'abord que le GATT et la législation communautaire autorisent l'utilisation de valeurs construites sur la base d'informations dont les intéressés ne sont pas nécessairement en possession.

En outre, cette législation prévoirait également des cas où un intéressé ne peut pas calculer a priori la marge de dumping: il serait, par exemple, pratiquement impossible

pour un exportateur d'un pays n'ayant pas une économie de marché de dire à l'avance quel pays tiers à économie de marché serait considéré comme étant le plus semblable et utilisé comme base de comparaison.

Enfin, l'argument de Sharp irait trop loin, en ce qu'il n'est pas exclu que les trois méthodes envisagées par l'article 2, paragraphe 3, du règlement n° 2176/84, à savoir le prix intérieur, le prix du pays tiers et la valeur construite, donnent des résultats quelque peu différents l'un de l'autre. Or, l'utilisation de chacune de ces méthodes dépendrait de l'existence de circonstances que l'intéressé ne pourrait prévoir, et on ne saurait prétendre que le principe de la sécurité juridique s'oppose à l'utilisation de l'une ou l'autre de ces méthodes, si les conditions fixées à cet effet sont remplies.

En répondant aux arguments avancés par Sharp dans sa réplique, le Conseil observe que la Commission a utilisé pour le calcul des frais de publicité les mêmes chiffres qu'elle avait utilisés dans la détermination des coûts pour construire la valeur normale et qui avaient été acceptés par Canon au cours de l'enquête. Aucune erreur n'aurait non plus été constatée pour les autres exportateurs. Quant à Nakajima, qui était, pour l'essentiel, seulement une usine sans aucune structure de vente, le caractère particulier de cette entreprise empêcherait de transposer sa marge de profit à d'autres exportateurs.

Le Conseil observe, enfin, qu'un nombre insignifiant de MEE auraient été retournées par SBK à Sharp, et que, à défaut d'une indication des raisons du retour, aucune conclusion ne saurait être tirée de ce fait.

Quant à la violation du principe de la certitude du droit, le Conseil remarque que l'attribution du bénéfice d'une entreprise à une autre entreprise n'est pas contraire à ce principe, comme le prouve le fait que les exportateurs d'un pays n'ayant pas une économie de marché se voient toujours attribuer, en vertu de l'article 2, paragraphe 5, les chiffres d'un exportateur d'un autre pays.

En outre, s'il est vrai que Sharp ne pouvait pas connaître le profit réalisé par Canon au Japon, elle aurait néanmoins pu se renseigner sur les prix pratiqués par ses concurrents qui vendaient au Japon et tenir compte de ces prix pour fixer ses prix à l'exportation.

Le Cetma, partie intervenante à l'appui des conclusions du Conseil, soutient que, en vue de l'évaluation d'une marge bénéficiaire raisonnable, les institutions communautaires disposent, conformément à la jurisprudence de la Cour, d'un large pouvoir d'appréciation, l'évaluation de cette marge au Japon concernant une situation économique complexe. La marge bénéficiaire utilisée, à savoir celle de Canon, n'aurait été contestée par Canon elle-même qu'en des termes très généraux.

Les différentes options suggérées par Sharp ne seraient pas conformes au règlement n° 2176/84, en ce qu'elles conduiraient à fixer la marge bénéficiaire raisonnable par référence à des éléments autres que « des ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine ».

Il n'y aurait pas, dans la Communauté, de pratique consistant à fixer la marge bénéficiaire entre 5 et 10 % des coûts de production. Le Conseil devrait utiliser une marge

bénéficiaire normalement réalisée sur la vente de produits de la même catégorie générale dans le pays d'origine, ce qui a donné, en l'espèce, les résultats contestés par Sharp.

Il est vrai que, dans la plainte présentée à la Commission, le Cetma avait supposé une marge bénéficiaire de 8 % environ, mais cette supposition ne serait pas décisive, puisqu'il serait notoire que les marges réalisées sur un marché intérieur protégé et partiellement quadrillé par les cartels, comme le marché japonais, peuvent être très élevées. Les bénéfices très élevés sur le marché intérieur pourraient bien relever d'une politique de dumping en ce qu'ils serviraient pour compenser, au moins partiellement, une politique de bradage des prix visant à pénétrer les marchés étrangers.

Deuxième moyen: illégalité de l'inclusion de certains coûts et bénéfices de distribution dans la valeur normale

Dans la construction de la valeur normale, les institutions ont essayé de placer Sharp, qui ne vend pas sur le marché intérieur, dans la même situation des entreprises qui vendent sur ce marché par l'intermédiaire d'une société de distribution.

Par son *deuxième moyen,* Sharp soutient que la valeur normale de ses produits n'a pas été construite de manière correcte, en ce qu'elle n'a pas été calculée sur la base du prix sortie usine, mais a été comparée à tort au prix à l'exportation construit sur cette base.

La méthode utilisée à cette fin serait incompatible avec les dispositions du règlement n° 2176/84, en ce que les institutions, tout en prétendant construire la valeur normale au stade sortie usine, sur la base des coûts de la requérante plus une marge bénéficiaire, y auraient en réalité inclus un certain nombre de frais engagés dans le cadre de la commercialisation, de la vente et de la distribution des marchandises après qu'elles avaient quitté l'usine.

Ce procédé serait erroné pour les raisons suivantes. Les institutions auraient établi des prix de vente à partir desquels elles seraient revenues, en déduisant la marge bénéficiaire et une partie seulement de coûts de commercialisation, de distribution et de vente, à ce qu'elles considèrent comme la valeur normale. Mais, si on construit une valeur normale au stade sortie usine, il ne serait absolument pas nécessaire d'établir d'abord un prix de vente et de se demander ensuite quelles déductions sont nécessaires pour revenir au prix au stade sortie usine. Deuxièmement, même en utilisant des prix intérieurs comme base pour établir la valeur normale, on n'aurait pas le droit de négliger les dépenses administratives et les autres frais généraux. En effet, l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84 empêcherait peut-être qu'on tienne compte des dépenses administratives et d'autres frais généraux dans la comparaison entre le commerce intérieur et le commerce à l'exportation lorsqu'on procède à des ajustements en vue de ramener le prix à l'exportation et la valeur normale à une base comparable, mais il n'exigerait pas qu'on ne déduise pas les frais généraux et administratifs, afin d'établir la valeur normale. Si on admettait une telle exigence, la comparaison entre prix à l'exportation et valeur normale ne pourrait pas se faire au même stade et serait nécessairement inéquitable. Enfin, la Commission aurait inclus à tort dans les dépenses administratives et les frais généraux des frais tels ceux de carburant, de communication et de matériel des points de vente, frais qui seraient directe-

ment liés à la vente des produits. De plus, la marge bénéficiaire aurait été appliquée non seulement aux coûts effectifs jusqu'au stade sortie usine, mais à l'ensemble des coûts ci-dessus mentionnés.

Au motif invoqué par les institutions, selon lequel ce procédé était justifié par le fait que « la composition des catégories de clients est semblable pour les ventes intérieures et les ventes à l'exportation » et, « en conséquence, aucun ajustement ne pouvait être accordé », il suffirait de répondre que, les ventes de SBK sur le marché intérieur étant tout à fait négligeables, il n'existait pas de catégories de clients semblables pour les ventes intérieures.

La non-déduction de la marge bénéficiaire du distributeur japonais, alors que la marge du distributeur communautaire est entièrement déduite, « créerait » le dumping. En outre, elle créerait une discrimination en faveur des producteurs n'ayant pas de distributeurs affiliés, dont la valeur normale résulterait nécessairement beaucoup moins élevée. L'exemple de Nakajima serait frappant à cet égard.

Dans sa réplique, Sharp conteste, de manière spécifique, les thèses soutenues par le Conseil et par la Commission. Une partie de son argumentation figure dans les observations communes, qui seront résumées par la suite. Dans la partie individuelle de sa réplique, Sharp approfondit encore quelques points.

Sharp estime que la thèse du Conseil selon laquelle aucune déduction n'est admise pour des frais généraux, même si ceux-ci sont clairement liés à des ventes intérieures, n'est pas défendable, puisqu'elle serait carrément contraire au principe d'une comparaison équitable. La Commission elle-même admettrait en effet que ces frais doivent être déduits s'ils peuvent être établis sur la base de critères clairs et objectifs et s'ils ne sont pas négligeables. Les institutions auraient donc eu tort: a) de dire que seuls les frais directement liés aux ventes pouvaient être déduits; b) de refuser de considérer comme tels ceux qui n'étaient pas liés à une vente particulière; c) de refuser de déduire les frais exposés exclusivement par le distributeur sur le marché intérieur.

A ce dernier égard, Sharp précise qu'elle ne se plaint pas de l'inclusion dans la valeur normale de ses propres frais généraux et administratifs, qui ne concernaient pas exclusivement la commercialisation sur le marché intérieur, mais qu'elle conteste la non-déduction des frais des filiales de vente qui ne seraient pas directement liées à une vente particulière. Les frais généraux d'un organisme chargé uniquement du marché intérieur seraient liés aux ventes internes, même si cet organisme n'est pas juridiquement distinct du producteur.

Quant aux observations de la Commission, Sharp conteste l'idée que la valeur normale doive inclure également des frais généraux et une marge bénéficiaire clairement attribuables au marché intérieur. La Commission admettrait en effet que, même si, en principe, seuls seraient déductibles les frais directement liés à une vente particulière, une déduction serait admise: a) si les frais généraux attribuables uniquement aux ventes internes peuvent être établis sur la base de critères clairs et objectifs; b) s'ils ne sont pas négligeables. En ce qui concerne la lettre a), que faudrait-il encore prouver au-delà du fait que certains frais concernent uniquement le marché intérieur? Pour ce qui est de la lettre b), même une petite différence, par exemple 1 %, en se répercutant sur la marge de dumping et sur le droit antidumping

définitif, conduirait, pour la durée normale de ce droit, à des montants tout à fait considérables (par exemple, 500 000 écus sur 10 millions d'écus).

Le Conseil énonce d'abord les « règles » auxquelles les institutions s'inspirent pour la détermination de la valeur normale: aucune déduction ne devrait en général être faite pour les frais généraux et administratifs (règle 1); les frais d'une filiale de vente sur le marché intérieur devraient être traités de la même manière que les frais d'un service de vente de la société de fabrication (règle 2); la valeur normale construite devrait être calculée sur une base aussi proche que possible d'une valeur normale basée sur le prix intérieur (règle 3).

Le Conseil aborde ensuite les arguments de Sharp. Il admet que la valeur construite du producteur comprend le bénéfice du vendeur et ses frais de vente, frais administratifs et frais généraux, qui ne sont pas directement liés aux ventes considérées, ce qui serait tout à fait conforme à la réglementation communautaire.

Le Conseil affirme ensuite que, contrairement à la thèse de Sharp, il doit y avoir un parallélisme entre la construction de la valeur normale et l'obtention de cette valeur sur la base des prix intérieurs. S'il en était autrement, les deux calculs déboucheraient nécessairement sur des résultats divergents, ce qui ne pourrait être exact. Le prix construit constituerait d'ailleurs manifestement une solution subsidiaire par rapport à la prise en considération des prix intérieurs. En outre, l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), disposerait que la valeur normale construite doit inclure un montant raisonnable pour les frais de vente, frais qui seraient nécessairement encourus après que les produits ont quitté l'usine.

L'argument de la requérante ne serait en fait pas clair. Dans la mesure où il peut être interprété en ce sens que Sharp estime que les deux méthodes de calcul peuvent très bien porter à des résultats différents, il y aurait lieu d'observer qu'une telle solution permettrait aux exportateurs d'arguer que le prix construit doit toujours être appliqué, alors que les textes indiquent nettement la préférence du législateur pour l'utilisation du prix intérieur.

Il ne serait pas vrai que les frais administratifs et généraux, inclus dans la valeur normale basée sur les prix intérieurs, ne le seraient pas dans la valeur normale construite. En réalité, certains frais généraux devraient toujours être inclus dans une valeur normale basée sur le prix construit.

En ce qui concerne le terme « différences » dont il est question à l'article 2, paragraphe 10, sous c), il signifierait que, même si les frais généraux du producteur liés aux exportations ne sont pas égaux aux frais liés aux ventes internes, aucun ajustement ne doit être opéré, dans un sens ou dans l'autre, quelles que soient les différences existantes. Ce terme pourrait toutefois également signifier que, même si la majeure partie des frais généraux d'un producteur concernent l'exportation, la différence ne serait pas déduite du prix de vente dans la Communauté afin d'arriver au prix à l'exportation. En d'autres termes, les institutions de la Communauté n'auraient pas besoin d'examiner les questions de ventilation des frais généraux, questions qui sont, de par leur nature, extrêmement difficiles, controversables et subjectives.

L'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), garantirait toutefois, par la prise en considération d'un certain montant de frais généraux, que les mêmes principes soient appliqués à la

fois à la valeur normale basée sur les ventes intérieures et à celle construite.

Le Conseil aborde ensuite l'argument de Sharp selon lequel la comparaison était déloyale et ne se situait pas au même stade commercial du fait que les frais administratifs et généraux de sa filiale au Japon n'avaient pas été déduits pour calculer la valeur normale, contrairement à ce qu'on aurait fait pour les frais de sa filiale communautaire. Il rejette cet argument en soulignant que cette différence de traitement découle du règlement n° 2176/84 et répond à la nécessité de traiter les organismes de distribution de la même manière, indépendamment de leur forme juridique.

Le Conseil remarque encore que, selon l'article 2, paragraphe 10, des ajustements pour des frais directement liés aux ventes sont normalement effectués après le calcul à la fois de la valeur normale et du prix à l'exportation. Sharp ne saurait donc soutenir que la marge bénéficiaire visée à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), ne doit pas être appliquée à tous les « coûts de production » tels qu'ils y sont définis.

Dans sa duplique, le Conseil observe que, même s'il pouvait être établi, sans incertitude, qu'une organisation de vente est « en fait » distincte d'une société de fabrication, comme la requérante le prétend pour sa propre organisation de vente, encore serait-il extrêmement difficile de séparer les frais généraux liés aux activités de cet organisme de ceux de son siège principal.

Il pourrait y avoir des situations dans lesquelles les activités d'une telle organisation sont très nettement distinctes, mais il s'agirait alors d'organisations exerçant des fonctions autres que celles d'un service de vente traditionnel ou des fonctions additionnelles. Ce ne serait toutefois pas le cas de Sharp.

Le Cetma partage pleinement l'opinion du Conseil et de la Commission selon laquelle le calcul de la valeur normale et celui du prix à l'exportation sont deux opérations distinctes régies par des dispositions juridiques distinctes basées sur des méthodes différentes. Il ne s'agirait pas là, contrairement aux allégations de la requérante, d'un élément nouveau de la réglementation communautaire antidumping, mais bien d'une règle qui serait en vigueur depuis très longtemps et qui serait appliquée depuis plus de dix années sans avoir jamais été attaquée devant la Cour.

Selon le Cetma, la détermination de la valeur normale, y compris en ce qui concerne l'examen de la relation entre sociétés de production et sociétés de vente au Japon, impliquerait une évaluation d'une situation économique complexe, ce qui aurait rendu nécessaire d'attribuer aux institutions un large pouvoir d'appréciation. La requérante n'aurait pas prouvé que les institutions ont commis une erreur manifeste ou un abus de pouvoir ou ont excédé manifestement les limites de leur pouvoir d'appréciation.

Les sociétés de production et leurs services de vente au Japon seraient en principe assimilés à une entité économique unique en vue d'assurer une protection efficace contre le dumping. S'il en était autrement, il suffirait d'un aménagement astucieux de la structure juridique de l'entreprise pour éluder les règles antidumping.

Le Cetma croit savoir, sur la base de son expérience, que le dumping est traditionnel-

lement pratiqué par divers groupes d'entreprises japonaises sous l'égide de leurs associations professionnelles et du ministère pour le Commerce international et l'Industrie (MITI). Ce serait justement en vue de minimiser les accusations de dumping que les producteurs de MEE auraient constitué des sociétés de distribution prétendument indépendantes dans leur marché intérieur. Ils compteraient, en effet, que leurs prix de transfert sur le marché intérieur soient pris en considération comme valeur normale ou que, dans le cas de construction de celle-ci, tous les frais de vente, administratifs et généraux encourus par les sociétés de distribution soient exclus de la détermination de la valeur normale de la société de production.

Un autre point présenterait une grande importance pour le Cetma. Afin de garantir la possibilité pratique d'appliquer les règles antidumping et afin d'éviter que la structure juridique d'une entreprise japonaise permette d'éluder la détermination des marges de dumping, il estime en effet nécessaire de respecter les deux principes suivants:

— les frais de vente, administratifs et généraux d'une société de vente devraient toujours être inclus dans la valeur normale;

— les prix pratiqués entre une société mère et une société contrôlée ne devraient pas être assimilés à des prix pratiqués au cours d'opérations commerciales normales.

Ces principes seraient également applicables dans le cas où le produit n'est pas écoulé par une société de vente sur le marché intérieur. Cela serait en effet clairement prévu par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84. Si une telle disposition n'existait pas, les fabricants japonais qui ne vendent pas sur le marché intérieur un produit faisant l'objet d'un dumping sur les marchés extérieurs seraient privilégiés lors de la construction de la valeur normale.

Troisième moyen: déduction du prix à l'exportation de la valeur du crédit à la vente octroyé par la filiale communautaire de la requérante

Par son *troisième moyen,* Sharp fait valoir que le calcul du prix à l'exportation est faussé par le fait que la Commission a déduit du prix de revente de Sharp Electronics (Europe) GmbH (ci-après « SEEG »), filiale allemande de la requérante, non pas les frais engagés par SEEG pour accorder des crédits à la revente sur les prix à payer en DM à des clients résidant dans d'autres États membres, mais les frais qui seraient engagés par ces clients pour obtenir un crédit dans leur monnaie respective. Or, les taux d'intérêt pris en considération à l'époque par la Commission étaient beaucoup plus élevés dans les autres États membres qu'en Allemagne.

La méthode utilisée par la Commission serait erronée tout d'abord en ce que, conformément à l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement n° 2176/84, elle aurait dû construire le prix à l'exportation sur la base des coûts de SEEG, c'est-à-dire en tenant compte des frais que cette dernière aurait dû engager pour obtenir un crédit en DM.

Deuxièmement, même à supposer que la Commission ait eu le droit d'agir comme

elle l'a fait, c'est-à-dire de se fonder sur la valeur que ce crédit présentait pour les clients, cette valeur d'un crédit en DM ne pourrait pas être supérieure à ce qu'il en aurait coûté au client d'emprunter une somme en DM.

Sharp est d'avis que le coût d'un prêt en DM et la valeur d'un crédit en DM restent identiques, quel que soit le pays d'établissement de l'emprunteur ou du bénéficiaire du crédit. Il ressortirait des éléments de preuve joints au dossier de l'affaire qu'à l'époque de la procédure administrative le coût d'un emprunt en DM était effectivement le même tant pour un emprunteur néerlandais que pour un emprunteur italien.

Le Conseil observe, dans sa défense, que le crédit à la revente constitue à la fois une diminution du prix effectif appliqué à l'acheteur et une dépense pour le vendeur. Le montant de cet avantage et respectivement de cette dépense dépendrait des intérêts, variables en fonction de leur taux et du délai de remboursement, que l'acheteur épargne et que le vendeur paie.

Dans sa duplique, le Conseil précise que la question cruciale est en réalité celle de la valeur du crédit octroyé à l'acheteur, étant donné que, selon l'article 2, paragraphe 8, sous b), il importe de se fonder, dans la construction du prix à l'exportation, sur le prix payé par le premier acheteur indépendant. Ce prix devrait, dans le cas d'un crédit à la revente, être calculé en tenant compte des intérêts que l'acheteur aurait dû payer s'il avait dû se procurer par d'autres sources la même somme. Il serait normal que les autres sources de crédit pour un acheteur se trouvent dans son pays d'établissement. D'ailleurs, les réglementations sur les contrôles des changes pourraient interdire qu'on se procure une devise étrangère pour effectuer ensuite un paiement dans cette devise. En l'absence de tout élément prouvant que les clients de Sharp n'ont pas suivi la pratique normale, il aurait été approprié de tenir compte des taux d'intérêt pratiqués dans les États membres où ils étaient établis.

Quatrième moyen: discrimination de la requérante par rapport à la société Nakajima

Par son *quatrième moyen*, Sharp fait valoir que l'institution d'un droit antidumping définitif serait nulle pour des motifs de discrimination.

Elle observe que, dans l'enquête ayant abouti à l'imposition de droits antidumping provisoires, la Commission avait provisoirement établi pour les exportateurs dont la valeur normale avait été construite, parmi lesquels figurait la société Nakajima, une marge bénéficiaire de 10 % par rapport aux coûts. Sur la base de ce chiffre, la Commission serait parvenue à constater pour Nakajima une marge de dumping très réduite, ne justifiant pas l'adoption de mesures antidumping. Toutefois, peu de temps après, la Commission aurait révisé son calcul de la valeur construite et aurait attribué aux exportateurs une marge bénéficiaire de 47,91 % par rapport aux coûts. Elle aurait, certes, rouvert la procédure à l'égard de Nakajima et aurait imposé à celle-ci un droit antidumping provisoire de 28 %, mais ce droit n'aurait pas eu d'effet rétroactif.

Sharp estime qu'il y a une discrimination dans le fait que les autorités communautaires ont décidé d'instituer des droits antidumping définitifs à l'égard de la requérante et d'autres exportateurs sans instituer simul-

tanément — alors qu'elles auraient parfaitement pu le faire, en rouvrant la procédure contre Nakajima au moment même où la Commission a modifié sa méthode de calcul de la marge bénéficiaire — pour le moins un droit provisoire à l'égard de Nakajima, basé sur la même méthode nouvelle de calcul de la marge bénéficiaire que celle utilisée pour calculer le droit définitif imposé à la requérante.

La discrimination déplorée par Sharp aurait été exacerbée par la décision de la Commission du 12 février 1986 de clore définitivement la procédure à l'égard de Nakajima. Or, la marge de dumping de 1,48 % établie à l'égard de Nakajima par cette décision ressortirait tout simplement du fait qu'une marge de bénéfice différente a été utilisée et que la période de référence prise en considération n'est pas la même que celle dont on avait tenu compte tant pour imposer le droit antidumping définitif à la requérante que pour imposer le droit provisoire à Nakajima. Le fait d'appliquer aux différents exportateurs des critères différents serait manifestement discriminatoire. La période de référence choisie pour Nakajima serait d'ailleurs postérieure à l'avis de l'ouverture de la procédure antidumping, alors que cela ne correspond pas à la pratique des institutions qui vise à éviter des manipulations des prix après l'ouverture de la procédure.

Le Conseil souligne que les institutions n'avaient aucune obligation de suspendre l'imposition des droits à l'égard de la requérante jusqu'à la clôture de la procédure rouverte à l'égard de Nakajima. En effet, s'il en était ainsi, les mesures antidumping pourraient être retardées indéfiniment chaque fois que, au cours d'une procédure à l'égard d'un exportateur, on découvre des éléments de preuve d'un dumping chez un autre exportateur.

Le Conseil observe ensuite que la marge de dumping de 28,8 % attribuée à Nakajima par le règlement n° 2812/85 de la Commission, du 7 octobre 1985 (JO L 266, p. 5), avait été appliquée à cette société à titre provisoire et avant que les circonstances spéciales de l'activité de Nakajima n'aient été prises en considération. Ces circonstances feraient également en sorte que la nécessité d'utiliser la même période de référence que pour les autres entreprises était bien moindre qu'elle ne l'eût été autrement. L'utilisation d'une différente période de référence aurait d'ailleurs été commandée par le fait que des conclusions basées sur une période se terminant presque deux ans avant la décision n'auraient pas été satisfaisantes. Dans toute enquête de longue durée, la nécessité d'avoir une période de référence raisonnablement récente serait en effet d'une suprême importance. En tout état de cause, même si on avait utilisé la période de référence prise en considération pour les autres exportateurs, l'application des principes utilisés pour la détermination définitive aurait donné, pour Nakajima, une marge de dumping de minimis.

Le Cetma, qui partage les arguments du Conseil, souhaite formuler deux précisions. D'abord, il relève clairement qu'il est inexact d'affirmer que l'industrie communautaire a tiré profit de l'exonération des droits concernant Nakajima. Seule Olympia aurait acheté des MEE à Nakajima, et les relations contractuelles entre ces deux entreprises auraient pris fin après l'institution du droit antidumping. La plainte déposée par le Cetma aurait d'ailleurs visé également Nakajima. En second lieu, le Cetma souligne que l'objectif le plus important d'un règlement antidumping n'est pas de rétablir une concurrence loyale entre les exportateurs, mais de réparer le préjudice causé par le dumping. Dans ces conditions, même si une discrimination en faveur de

Nakajima devait par hypothèse être établie, cela ne pourrait en aucun cas avoir pour conséquence la nullité de l'institution du droit antidumping frappant les exportations de Sharp.

Le *Conseil* ne conteste pas l'existence de l'erreur en question, mais souligne que, compte tenu de ce que les conclusions définitives concernant le dumping conduisaient, à l'égard de la requérante, à l'imposition d'un droit plus élevé que le droit provisoire, il n'aurait pas été justifié que les autorités communautaires perçoivent moins que le droit provisoire, qui lui-même avait été considéré comme trop faible.

Cinquième moyen: perception du droit antidumping provisoire au taux de 21,1 %

Par son *cinquième moyen,* Sharp fait valoir que l'article 2 du règlement n° 1698/85 prévoit à tort le recouvrement du droit provisoire au taux de 21,1 %, alors que la Commission elle-même aurait reconnu que ce taux se fondait sur une marge de dumping provisoire affectée d'une erreur arithmétique, après correction de laquelle la marge provisoire de dumping attribuée à la requérante aurait dû se réduire à 16,08 %. Or, en présence d'une erreur reconnue et que la Commission s'était engagée à corriger, rien dans le droit communautaire n'aurait obligé le Conseil à recouvrer le montant entier des droits provisoires, même si une telle correction n'avait pas été faite par la suite. La circonstance que les droits définitifs se sont avérés plus élevés que les droits provisoires ne légitimerait pas le Conseil à ne pas tenir compte d'une erreur arithmétique dans le calcul de ces derniers.

La Commission aurait en réalité indiqué à la requérante qu'elle n'avait pas l'intention de modifier le droit provisoire, étant donné que l'erreur en question était compensée par d'autres erreurs de calcul, apparues postérieurement, dont la correction désavantagerait Sharp. Quant à l'engagement de tenir compte de cette erreur au stade définitif, cela aurait été fait sans que la correction de l'erreur empêche de constater, lors de la détermination finale, une marge de dumping nettement plus élevée que celle qui avait été constatée auparavant. D'ailleurs, rien n'empêcherait un exportateur de contester la perception définitive du droit provisoire sans besoin d'introduire, à une époque précédente, un recours contre le règlement instituant ledit droit provisoire.

Selon Sharp, on ne saurait soutenir que, face à un engagement de la Commission de corriger l'erreur au stade définitif, la requérante aurait quand même dû intenter une action afin de faire constater cette erreur. Une telle solution ne serait pas conforme au principe d'une bonne administration. L'engagement de la Commission aurait d'ailleurs créé une confiance légitime dont le Conseil n'a pas tenu compte.

Le *Cetma* affirme qu'il résulte des dispositions du règlement n° 2176/84 que le Conseil a toujours le droit de percevoir le droit antidumping provisoire, en tout cas à concurrence du droit antidumping définitif finalement institué, si le montant de celui-ci égale ou dépasse le montant du droit provisoire. Une telle conclusion serait également commandée par l'exigence d'éviter autant que possible un nouveau préjudice et de protéger ainsi l'industrie européenne en cause.

B — *Arguments développés dans les observations communes présentées par les requérantes dans l'affaire 250/85, dans les affaires jointes 260/85 et 106/86, les affaires jointes 273/85 et 107/86, les affaires jointes 277 et 300/85 et dans l'affaire 301/85 et dans les réponses à ces observations*

1. *Observations communes des parties requérantes*

Les requérantes dans les affaires susmentionnées, parmi lesquelles figure également Sharp, ont fait valoir, dans leurs mémoires en réplique, des arguments communs visant à mettre en relief celle qu'elles tiennent pour une des failles capitales des déterminations de dumping effectuées par la Commission en l'espèce, à savoir le fait que le prix à l'exportation et la valeur normale n'ont pas été placés sur une base comparable. Selon les requérantes, les marges de dumping élevées qui leur ont été attribuées par les institutions résultent en effet dans une large mesure d'une comparaison arbitraire, effectuée par la Commission, entre le prix à l'exportation et la valeur normale, et sont incompatibles tant avec le règlement n° 2176/84 qu'avec le code antidumping du GATT sur lequel ce règlement est basé.

Les observations communes sont divisées en deux parties, dont la première illustre la procédure suivie par la Commission, et simplement reprise par le Conseil, pour calculer le dumping, alors que la seconde vise à faire ressortir l'incompatibilité de la comparaison effectuée par la Commission avec le règlement n° 2176/84 et le code antidumping du GATT.

Dans le cadre de la description générale de la détermination du dumping, les requérantes soulignent, en particulier, la différence entre le point de vue des institutions, selon lequel le calcul de la valeur normale et celui du prix à l'exportation seraient deux opérations distinctes nécessitant l'application de deux méthodologies différentes, et leur propre point de vue, selon lequel les deux calculs visent à dégager deux chiffres dont la comparaison doit être « valable » conformément au règlement n° 2176/84.

Les requérantes observent ensuite que la Commission a adopté des attitudes radicalement différentes selon qu'elle devait calculer le prix à l'exportation ou la valeur normale. Dans le premier cas, elle aurait veillé avec soin à ce que le prix à l'exportation ne comporte aucun frais encouru dans la Communauté et, lorsque les importations étaient effectuées par des sociétés de vente apparentées, elle aurait déduit tous les frais encourus par ces sociétés, majorés d'une marge bénéficiaire. Dans le deuxième cas, une partie importante des frais et un poste pour le bénéfice afférent à la distribution au Japon auraient par contre été inclus dans la valeur normale.

En d'autres termes, la Commission n'aurait pas exclu de la valeur normale les frais de distribution encourus au Japon, qui sont du type de ceux encourus en Europe et qui n'ont pas été inclus dans le prix à l'exportation avec lequel la valeur normale a été généralement comparée.

Cette méthodologie conduirait nécessairement à dégager une marge de dumping apparente élevée, même si l'exportateur vend sa production au même stade commercial à un prix plus élevé dans la Communauté qu'au Japon et réalise le même bénéfice sur ses ventes d'exportation que sur ses ventes sur le marché intérieur.

En adoptant une telle méthodologie, les institutions auraient violé l'obligation essentielle de placer le prix à l'exportation et la valeur normale sur une base comparable, ainsi qu'il ressort des dispositions de l'article 2 du règlement n° 2176/84, calquées sur celles de l'article VI du GATT et du code antidumping du GATT de 1979, auxquelles le deuxième considérant de ce règlement se réfère expressément. Cette obligation serait essentielle, puisqu'il serait évident qu'une conclusion selon laquelle le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale ne se justifie que si elle est basée sur une comparaison équitable entre les deux.

Contrairement aux allégations des institutions, la comparaison contraire à l'équité entre les prix à l'exportation et les prix du marché intérieur effectuée en l'espèce ne serait ni prévue ni autorisée par l'article 2, paragraphe 10, du règlement n° 2176/84.

Cette disposition prévoit qu'« il est dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix » et indique les « orientations » qui s'appliquent pour la détermination des ajustements nécessaires.

Or, il semblerait, d'après la formulation des dispositions du règlement n° 2176/84, du GATT et du code antidumping du GATT, que cette disposition vise à garantir une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale.

Les institutions auraient, tout d'abord, interprété d'une manière erronée l'expression « conditions de vente » figurant à l'article 2, paragraphe 10, sous c). La mention, dans cet article, des « commissions ou salaires payés aux vendeurs » témoignerait de ce que l'expression « conditions de vente » ne peut avoir la portée très restreinte que lui attribue le Conseil, à savoir les obligations qui peuvent être fixées par le vendeur dans le contrat ou dans les conditions générales de vente, mais doit également viser les conditions concrètes et le contexte de la vente en question.

Ainsi, les restrictions prévues à l'article précité auraient été interprétées erronément par les institutions.

La limitation des ajustements aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées et l'exclusion de tout ajustement pour des différences existant dans les frais administratifs et généraux viseraient à relever la Commission, d'une manière générale, de l'obligation de répartir entre les échanges intérieurs et les exportations les frais généraux d'un seul organisme qui se livre tant au commerce intérieur qu'aux exportations. Aucune de ces restrictions ne s'appliquerait toutefois à un cas tel celui de l'espèce, le litige étant axé ici sur la non-imputation aux opérations commerciales intérieures des « frais indirects » d'entreprises, en l'occurrence les sociétés de vente japonaises, qui se consacrent exclusivement au commerce intérieur.

En ce qui concerne les différences ayant une relation directe avec les ventes considérées, il y aurait lieu de souligner que les ventes au Japon comportent plusieurs coûts spécialement imputables à la distribution des produits dans ce pays.

Des considérations du même ordre s'appliqueraient aux frais administratifs et généraux. Une répartition distincte des frais généraux communs ne serait pas pertinente dans les présentes affaires.

Encore l'expression « différences de stade commercial », figurant à l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84, aurait fait l'objet d'une interprétation erronée, en ce que tous les frais de commercialisation et de distribution au niveau local ont été exclus, alors que de gros frais de ce type ont été incorporés dans la valeur normale. Par conséquent, le prix à l'exportation et la valeur normale n'auraient pas été comparés au même stade commercial.

Les « orientations » ne devraient pas être appliquées au cas où leur application entacherait de partialité la comparaison, et leur liste serait exemplative et non exhaustive. Il serait clair, en effet, que les deux premières phrases du paragraphe 10, qui imposent de tenir dûment compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, ont, de par leur nature, une portée générale, alors que les orientations mentionnées dans la troisième phrase ne sauraient d'aucune manière être considérées comme exhaustives. Certes, elles s'appliqueraient de prime abord, mais si leur application, eu égard aux faits de l'espèce, devait s'avérer incompatible avec le principe essentiel d'une comparaison équitable, il ne fait pas de doute qu'il ne serait pas possible de rejeter une demande uniquement au motif que le cas n'entre pas dans une de ces orientations.

Ce serait également à tort que la Commission a incorporé dans la valeur normale construite un montant pour frais de vente afférents à la distribution par des sociétés de vente apparentées au Japon.

Si les institutions n'avaient pas incorporé dans le coût de production les frais encourus par les sociétés de vente japonaises des exportateurs, la valeur normale et le prix à l'exportation auraient été placés sur une base comparable et la question des ajustements ne se serait pas posée.

L'analyse des requérantes aurait le mérite de faire en sorte qu'un exportateur ne risquerait pas d'être jugé coupable ou non de dumping selon que, d'une part, la valeur normale a été établie en fonction des prix intérieurs réels ou construite et que, d'autre part, les prix à l'exportation sont établis en fonction de prix à l'exportation réels ou construits. Le principe demeurerait en effet toujours le même: dans la mesure du possible, les facteurs importants qui ne sont ni incorporés ni pris en compte dans le prix à l'exportation ne devraient être ni inclus ni pris en compte dans la valeur normale.

Les institutions auraient en outre commis l'erreur de gonfler la valeur construite en y incorporant des marges bénéficiaires anormalement élevées. Or, les marges bénéficiaires que la Commission a constatées pour certains producteurs ainsi que les pertes qu'elle a constatées pour Tokyo Juki ne seraient que le résultat de la carence de la Commission, qui a omis de répartir correctement les frais encourus dans le cadre de la distribution des MEE.

En effet, pour constater le bénéfice des entreprises vendant sur le marché intérieur, la Commission n'aurait pas tenu compte du fait que les frais de publicité encourus par ces entreprises pour leurs ventes de MEE au Japon étaient bien supérieurs aux frais publicitaires pour leurs ventes globales.

La perte constatée pour Tokyo Juki découlerait du fait que la Commission n'a pas tenu compte des états comptables certifiés

de cette société, dont il ressortait que les ventes intérieures de Tokyo Juki étaient bénéficiaires. La Commission aurait par contre imputé aux ventes de MEE un montant exagéré des frais de distribution de Tokyo Juki, concernant des produits ou des types de produits non apparentés.

Les bénéfices dont il a été tenu compte pour la détermination de la valeur construite seraient donc basés sur des erreurs grossières dans la répartition des frais en cause.

En conclusion, les marges de dumping élevées constatées seraient dans une large mesure le résultat d'une comparaison partiale et juridiquement incorrecte et non d'une pratique commerciale quelconque objectivement déloyale à laquelle se seraient livrés les exportateurs.

2. *Réponse du Conseil aux observations communes*

Avant de répondre aux observations communes, le Conseil considère comme approprié de faire deux remarques préliminaires.

En premier lieu, il rappelle que, pour chacun des éléments principaux de la détermination d'un dumping (valeur normale, prix à l'exportation et comparaison entre les deux), il existe des règles précises, distinctes et séparées. Il conteste l'affirmation des requérantes selon laquelle le code antidumping du GATT exigerait que des ajustements soient faits pour *toutes* les différences affectant la comparabilité des prix. Abstraction faite de ce que ce code n'utilise pas le terme indiqué par les requérantes et de ce que les dispositions du GATT n'ont jamais été considérées comme directement applicables, ainsi qu'il serait confirmé par la jurisprudence de la Cour, il ressortirait de toute façon clairement du texte même du code GATT que celui-ci constitue un compromis sur une formulation délibérément imprécise, qui laisserait une marge discrétionnaire considérable au législateur de chaque partie contractante, justement pour décider quels ajustements doivent être accordés.

La deuxième remarque préliminaire concerne l'exemple hypothétique donné par les requérantes pour montrer que la méthodologie adoptée par la Commission conduit nécessairement à l'établissement d'une marge de dumping. Selon le Conseil, cet exemple a certains défauts fondamentaux qui le rendent inutilisable. En effet, il serait basé sur les prix de cession interne entre la société productrice et ses filiales soit au Japon, soit dans la Communauté, qui seraient en soi incertains et toujours sujets à des manipulations; il omettrait complètement les frais et les bénéfices de la société mère; il considérerait la société de vente sur le marché intérieur comme une entité séparée, alors qu'il serait prouvé qu'elle forme une partie intégrante de la structure de groupe; il omettrait de déduire les droits payés en vertu du TDC; il serait basé à tort sur l'hypothèse que le prix de vente à des acheteurs indépendants au Japon est toujours inférieur au prix dans la Communauté; enfin, il ne se référerait pas à la valeur normale construite.

Le Conseil observe ensuite que le *premier* argument des requérantes vise à démontrer que l'exigence d'un prix comparable ou d'une comparaison valable entre valeur normale et prix à l'exportation est fondamentale, et que les termes de l'article 2, paragraphe 10, relatifs à une comparaison valable devraient l'emporter sur ceux du

même article avec lesquels ils seraient en contradiction. Or, cela serait contraire à deux principes fondamentaux en matière d'interprétation, selon lesquels:

— deux dispositions d'une même réglementation devraient toujours, si possible, être conciliées;

— dans le cas d'un conflit, la lex specialis prévaut, à moins que les deux dispositions contradictoires ne puissent d'une quelque manière être conciliées.

En ce qui concerne les termes « conditions de vente », le Conseil observe qu'ils doivent être interprétés à la lumière du reste de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qui montrerait que cet article s'applique uniquement aux différences de conditions susceptibles d'avoir un rapport direct avec des ventes particulières. Les coûts pouvant avoir une relation directe avec une vente seraient uniquement ceux qui peuvent être spécifiquement mentionnés dans un contrat de vente et qui sont susceptibles d'influencer la décision de l'acheteur. Or, dans un contrat de vente normal, on ne s'attendrait pas à trouver des clauses concernant les « frais administratifs et généraux », mais plutôt à y trouver, par exemple, des conditions de crédit ou de livraison.

Le prix pratiqué dans le pays d'exportation et le prix à l'exportation pourraient être liés à des conditions différentes de paiement, de crédit, de livraison et de garantie. Ils devraient être placés sur un plan comparable, ce qui s'effectuerait au moyen de l'opération décrite à l'article 2, paragraphe 10. En effet, cette opération ne serait pas destinée à comparer les frais, mais à comparer les prix, et l'élément coût ne serait utilisé que lorsqu'il sert à niveler les diverses conditions liées aux prix appliqués. Mais, même s'il n'y avait pas de référence précise à des frais administratifs et généraux, il serait clair que de tels frais n'auraient pas de « relation directe » avec des ventes particulières. Cette interprétation serait confirmée par la dernière clause de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qui, de par sa formulation: « le montant de ces ajustements est normalement déterminé par le coût de ces différences pour le vendeur, bien qu'il puisse être également tenu compte de leur effet sur la valeur du produit », démontrerait que cet article concerne uniquement des coûts pour les vendeurs qui sont susceptibles d'affecter le prix du produit sur le marché libre ou des avantages pour l'acheteur qui peuvent être différents pour divers achats du même type de produit.

Les requérantes se fonderaient plus précisément sur l'expression « commissions ou salaires payés aux vendeurs ». Selon le Conseil, il est clair que les commissions sont des frais directement liés aux ventes. Le législateur y aurait ajouté les salaires payés aux vendeurs dans le seul but d'éviter un traitement différent dépendant uniquement de la forme juridique de la relation existant entre le producteur et le personnel de vente. Cette dérogation, motivée par une raison très particulière et légitime, ne justifierait donc pas les conclusions générales que les requérantes cherchent à en déduire.

Selon le Conseil, le *second argument* des requérantes est fondé sur deux phrases de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qu'elles ne contestent pas, mais qui, à leur avis, sont uniquement destinées à éviter d'avoir à répartir les frais administratifs et généraux entre les ventes intérieures et les exportations d'un siège principal. Il s'agit des phrases suivantes:

« Les ajustements sont limités aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées et comprennent, par exemple, les différences existant dans les conditions de crédit, cautions, garanties, modalités d'aide technique, service après-vente, commissions ou salaires payés aux vendeurs, emballage, transport, assurance, manutention, chargement et coûts accessoires, et, pour autant qu'elles n'ont pas été prises en considération autrement, les différences de stade commercial;

en règle générale, aucun ajustement n'est effectué pour les différences existant dans les frais administratifs et généraux, y compris les frais de recherche et de développement ou de publicité ...»

Selon le Conseil, le sens de ces phrases ne serait pas celui indiqué par les requérantes. La Commission aurait déjà expliqué, dans son mémoire en intervention, pour quelles raisons il est souvent inapproprié, voire impossible, d'essayer de ventiler les frais administratifs entre les ventes sur le marché intérieur et les ventes à l'exportation.

Quant à l'affirmation selon laquelle les frais généraux d'une société de vente sur le marché intérieur ne peuvent jamais être inclus, même partiellement, dans les frais généraux qui sont inclus dans la valeur normale, le Conseil observe, par rapport aux points soulevés dans les observations communes, que:

— aucun élément des deux phrases susmentionnées ne permet d'estimer que les frais administratifs et généraux d'une société de vente sur le marché intérieur doivent être traités différemment de ceux du service de vente sur le marché intérieur d'une société qui dispose d'un service d'exportation;

— les distinctions juridiques purement formelles entre société mère et filiales, sur lesquelles se fondent les requérantes, sont inappropriées au regard du droit antidumping qui doit tenir compte de la réalité économique et non de la forme juridique;

— les termes des deux phrases citées par les requérantes vont à l'encontre de leurs arguments. L'opinion des requérantes selon laquelle les frais généraux devraient toujours faire l'objet d'un ajustement serait en opposition avec la phrase qui dit qu'en règle générale aucun ajustement n'est prévu pour les frais généraux;

— si la théorie des requérantes était exacte, des sociétés de vente pourraient être créées dans le but de permettre aux exportateurs de faire valoir que la totalité ou la majeure partie des frais administratifs et généraux sur leurs marchés intérieurs devraient être déduits des prix de vente du marché intérieur, ce qui serait contraire tant à l'article 2, paragraphe 10, sous c), qu'à l'article 2, paragraphe 3, sous a) et b), ii).

Quant à la question du stade commercial, les requérantes ont fait valoir que des « coûts locaux significatifs de commercialisation et de distribution » étaient compris dans la valeur normale et que le « stade commercial qui en résulte ne serait donc pas antérieur à la commercialisation ou distribution locale », comme c'était le cas pour le prix à l'exportation. Le Conseil observe que les requérantes ne donnent aucune raison

pour que la phrase du paragraphe 9, qui énonce le principe du même stade commercial, doive l'emporter sur le paragraphe 10, qui dit qu'aucun ajustement n'est normalement effectué pour des frais administratifs ou généraux. En outre, l'argument des requérantes interpréterait mal les termes « stade commercial ». Lorsque deux sociétés vendent tant à des grossistes qu'à des utilisateurs finaux, il y aurait lieu d'estimer, à moins que chacune de ces catégories ne représente des proportions très diverses des ventes totales des deux sociétés, que celles-ci vendent au même stade commercial.

L'argument selon lequel les institutions auraient dû prendre en considération des frais administratifs et généraux non directement liés aux ventes, au seul motif que les ventes japonaises ont été effectuées par des sociétés de vente séparées, ne saurait être accepté, alors qu'il est tout à fait clair que, si les mêmes ventes avaient été effectuées par des services de vente, un tel argument serait contraire à l'article 2, paragraphe 10, sous c). Les conclusions importantes selon lesquelles les sociétés de vente faisaient partie intégrante des unités économiques ou entreprises auxquelles appartenaient leurs sociétés mères et leurs fonctions étaient semblables à celles de services de vente n'auraient pas été contestées par les requérantes.

Le Conseil conteste ensuite l'allégation des requérantes selon laquelle, « afin de rejeter une demande d'ajustement, soit les institutions doivent être convaincues que l'acceptation de la demande n'est pas nécessaire pour permettre une comparaison valable, soit elles doivent indiquer ce qui dans le règlement les autorise expressément à rejeter la demande, même si elle est ou peut être nécessaire à cette fin ».

A cet égard, il observe que le principe général d'une comparaison valable ne saurait être invoqué pour outrepasser les termes spécifiques de l'article 2, paragraphe 10, sous c), notamment parce que ces termes ne sont pas dus à une rédaction imprécise, mais sont le résultat d'une politique bien pesée pour traiter un problème difficile en soi. D'ailleurs, les requérantes ne prétendraient pas que ces affaires sont d'une quelconque façon particulières ou inhabituelles: à leur avis, leurs arguments devraient s'appliquer à tout cas dans lequel les ventes sur le marché intérieur auraient été effectuées par une société séparée.

Contrairement au point de vue des requérantes, la différence entre la manière dont le prix à l'exportation et la valeur normale sont calculés serait le résultat naturel et voulu de la formulation expresse du règlement n° 2176/84 et n'aurait pas en soi un quelconque effet nécessairement protectionniste.

Quant à l'argument des requérantes selon lequel l'article 2, paragraphe 10, sous c), ne serait pas applicable à une valeur normale construite, il serait inexact pour plusieurs raisons. Tout d'abord, une comparaison entre la valeur normale, quelle que soit la façon dont elle a été obtenue, et le prix à l'exportation devrait toujours être faite dans n'importe quel cas de dumping et, lors d'une telle comparaison, il serait toujours nécessaire de décider si des ajustements sont nécessaires. L'argument des requérantes serait également inexact parce qu'il peut être nécessaire de calculer le montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux sur la base des coûts réels d'un service de vente ou d'une société de vente vendant le même produit ou un produit similaire dans le pays d'exportation à un prix comprenant à la fois des éléments de coûts qui peuvent

faire l'objet d'un ajustement et des éléments pour lesquels un tel ajustement ne serait pas possible. Si l'article 2, paragraphe 10, n'était pas applicable, un ajustement ne serait pas du tout possible, ce qui irait manifestement à l'encontre des arguments des requérantes.

Enfin, le montant de la valeur normale construite ne serait pas affecté par une modification des proportions des coûts et bénéfices au Japon, dans leur rapport réciproque, puisque le total des deux éléments serait compris dans la valeur construite normale. Les requérantes se plaindraient de l'utilisation du montant plus bas des frais uniquement lorsqu'il s'agit de calculer le bénéfice à utiliser pour la construction de la valeur normale. Même si elles avaient raison, leur argument conduirait à un accroissement des frais qui correspondrait exactement à une réduction du montant du bénéfice basé sur ces frais.

3. *Observations de la Commission*[2]

La *Commission* observe que, d'après la réglementation en vigueur, la valeur normale comprend tant les frais de vente qu'un élément pour les frais généraux, c'est-à-dire les frais qui ne présentent pas une relation directe avec la vente du produit en question. Cette règle pourrait se justifier par des arguments d'ordre général, notamment par le fait que tout effort en vue de rapporter les frais généraux à certaines ventes déterminées ne pourrait qu'être taxé d'arbitraire.

Dans le contexte spécial des enquêtes antidumping, il y aurait, en outre, lieu de relever que toute enquête de la Commission hors de la Communauté dépend de la bonne volonté des sociétés concernées et que, s'il était nécessaire de distribuer les frais administratifs et généraux à l'intérieur du siège d'un exportateur dans un pays tiers, cela soulèverait probablement de grandes difficultés, même si l'exportateur mettait les données adéquates à la disposition de l'autorité antidumping.

Une répartition des frais administratifs à concurrence d'une certaine proportion des ventes réelles exigerait une collaboration du producteur et serait d'ailleurs inadéquate en ce qu'il n'y a pas de relation nécessaire entre la part des frais consacrée à la recherche et au développement ou à la publicité et les ventes réelles sur les différents marchés. Aucune solution n'aurait non plus été trouvée, jusqu'à présent, dans le cadre des discussions menées au sein du GATT, tant en raison du fait qu'il n'a pas été possible de trouver un accord sur certains principes qu'en raison du fait que toute règle aurait nécessairement été fondée, dans plusieurs cas, sur des considérations subjectives.

Après ces considérations liminaires, la Commission examine le traitement réservé aux frais généraux d'une société de production lorsque la valeur normale est déduite d'un prix appliqué sur le marché intérieur. Elle observe, en premier lieu, que, dans le cas d'une société de production vendant sur le marché intérieur uniquement à des acheteurs indépendants, la valeur normale est basée sur le prix appliqué sur le marché intérieur, ce qui fait que cette valeur comprendra généralement des frais administratifs et des frais généraux, puisque, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, sous c), aucun ajustement n'est effectué pour les

2 — Les observations de la Commission sont résumées ici dans la mesure où elles se réfèrent aux moyens et arguments qui ont fait l'objet des observations communes. La partie relative à l'établissement du préjudice a été omise, puisque aucun des moyens avancés par Sharp ne porte sur ce point.

frais administratifs, de recherche et de publicité attribuables au marché intérieur, même s'ils sont supérieurs à ceux qui concernent les ventes à l'exportation destinées à la Communauté. Le principe que les frais généraux ne donnent lieu à aucun ajustement aurait été adopté pour des raisons d'ordre pratique, compte tenu de l'extrême difficulté d'ajuster les frais administratifs de façon satisfaisante.

Or, en l'espèce, le problème qui se pose serait celui de savoir comment il faut traiter les sociétés qui vendent sur leur marché intérieur uniquement par l'intermédiaire d'une société de vente affiliée (non nécessairement contrôlée à 100 %), compte tenu de ce que, selon la Commission, les prix de transfert entre la société et sa filiale ne peuvent pas être considérés comme des prix pratiqués dans le cadre d'« opérations commerciales normales ».

Rien dans le règlement n° 2176/84 ne permettrait de dire que les prix de la société de vente ne peuvent pas être utilisés d'une quelconque manière aux fins de la détermination de la valeur normale. Si une comparaison valable est jugée possible, le prix sur le marché intérieur du pays d'exportation devrait être utilisé par préférence aux prix indiqués dans les deux termes de l'alternative prévue à l'article 2, paragraphe 3, sous b). Le règlement n° 2176/84 donnerait en effet la priorité à ce critère, pourvu qu'il permette une comparaison valable et indépendamment de la question de savoir si cette comparaison est parfaite ou plus facile que celle fondée sur d'autres critères.

Une fois établi qu'on peut utiliser les prix intérieurs comme base de calcul, la question se pose de savoir quelles déductions doivent être appliquées à partir des prix de vente pratiqués par les sociétés de vente japonaises.

Selon la Commission, les frais généraux exposés par une société de vente dans le pays d'exportation devraient être soumis autant que possible au même régime que les frais généraux d'une société de production disposant d'un département de vente. La différence formelle de structure sociale ne devrait pas affecter le résultat, si la société de vente est effectivement contrôlée par la société de production et si elle joue effectivement le même rôle qu'un service de vente. La Commission aurait établi, en fait, que les sociétés de vente japonaises formaient partie intégrante des mêmes unités économiques que les sociétés de production et que leur rôle était semblable à celui d'un département des ventes. Elle en aurait conclu qu'également les frais généraux de ces sociétés devaient être traités comme ceux d'un service de vente. Cela n'exclurait pas que, dans certains cas, une société de vente puisse exercer des fonctions qui ne coïncident pas avec celle d'un département de vente. Dans de telles conditions, par exemple, on pourrait s'attendre que beaucoup de frais soient directement liés aux ventes, et donc déductibles. En tout état de cause, chaque situation devrait être traitée sur la base des faits qui lui sont propres.

La Commission estime que des considérations analogues sont valables pour les bénéfices des sociétés de vente. Il serait en effet intolérable qu'une société de production exportatrice puisse effectivement réduire la « valeur normale » que les institutions communautaires peuvent déterminer sur le fondement du règlement n° 2176/84, en faisant tout simplement gérer ses ventes aux acheteurs indépendants par une société de

vente plutôt que par un département des ventes. Certes, si une société de vente vendait aussi des produits fabriqués par d'autres sociétés de production ou si elle se chargeait de la distribution jusque et y compris le stade de la vente au détail, il s'avérerait nécessaire d'opérer une ventilation de ses bénéfices. Pour ce faire, il faudrait néanmoins disposer de données fiables, communiquées par d'autres sociétés opérant dans le même secteur, qui feraient apparaître les marges bénéficiaires réalisées par les distributeurs dans les ventes à des acheteurs indépendants dans le marché intérieur.

En conclusion, la Commission estime que la valeur normale, basée sur les prix des sociétés de vente opérant sur le marché intérieur, doit inclure à la fois un élément de frais généraux et un élément de bénéfices, à l'instar de la valeur normale fondée sur les prix appliqués par le département des ventes d'une société de production sur le marché intérieur. Rien dans cette approche ne conduirait nécessairement à une valeur normale plus élevée pour les producteurs distribuant leurs produits à travers des sociétés affiliées que pour ceux qui les commercialisent au moyen d'un département des ventes.

La Commission aborde ensuite le problème de savoir quelle est la marge bénéficiaire « raisonnable » lorsque la valeur normale est construite conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii).

A cet égard, la Commission estime que cet article ne doit être ni interprété ni appliqué sur la base de règles préétablies, ce qui serait de nature à entraîner un calcul de valeurs normales différentes de celles auxquelles on parviendrait en utilisant les prix intérieurs. Le mot « raisonnable » n'aurait pas un sens immuable, ni ne viserait un pourcentage qui devrait être toujours identique, mais il faudrait prendre en considération les circonstances du marché. Plus particulièrement, il faudrait tenir compte de toute constatation que les institutions auraient pu faire en relation avec les prix sur le marché intérieur.

Le caractère souhaitable du parallélisme de résultats entre les deux modes de calcul de la valeur normale permettrait et imposerait même d'utiliser toutes données relatives aux frais généraux et aux bénéfices sur le marché intérieur en vue d'interpréter et d'appliquer le terme « raisonnable » en construisant la valeur normale. Il serait en effet non seulement indésirable, mais également incorrect sur le plan des principes que l'établissement d'une marge de dumping puisse dépendre de la méthode de calcul de la valeur normale que l'on choisit.

La Commission examine ensuite l'argument de la requérante selon lequel les institutions ont violé le principe de la sécurité juridique en ce qu'elles auraient appliqué le règlement n° 2176/84 d'une manière imprévisible et telle à ne pas permettre aux intéressés de comprendre quel prix à l'exportation il faudrait fixer pour éviter le dumping.

Elle observe, tout d'abord, qu'un exportateur ne pourrait en aucun cas prétendre savoir « avec confiance » si une pratique de dumping cause un préjudice à l'industrie communautaire ou si les institutions concluront qu'il est dans l'intérêt de la Communauté d'imposer un droit antidumping, et ce serait vainement qu'il se prévaudrait ici de la sécurité juridique. Il ne saurait non plus invoquer ce principe par rapport aux méthodes de calcul de la valeur normale ou

du prix à l'exportation. Le règlement antidumping de base attribuerait aux institutions un pouvoir discrétionnaire d'une étendue considérable pour arrêter les modalités d'application des règles qu'il prévoit dans des situations particulières qui, de par leur nature, ne sauraient toutes être prévues avec précision.

La Commission examine ensuite l'argument selon lequel il serait contraire au principe de la sécurité juridique qu'une valeur normale construite inclue un élément de bénéfice ou de frais généraux qui ne soit pas fondé sur les activités propres de l'exportateur considéré individuellement, parce que l'exportateur ne pourrait pas prévoir ou anticiper un tel élément. Cet argument équivaudrait, selon la Commission, à dénier aux institutions le droit d'utiliser les informations confidentielles précises dont elles disposent et, en pratique, à leur dénier le pouvoir de déterminer ce qui est raisonnable à la lumière des circonstances de la branche industrielle en cause et d'utiliser autre chose qu'un taux standard de bénéfice peu élevé, à moins que, par coïncidence, des informations pertinentes n'aient été publiées.

La Commission en vient par la suite au problème de la marge raisonnable qu'il convient d'attribuer, au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous b), à une société de vente non indépendante dans la Communauté.

La première question qui se pose serait celle de savoir s'il convient d'attribuer une marge bénéficiaire à une société de vente dans la Communauté. La réponse devrait être affirmative. En effet, la marge bénéficiaire dont il est question à la disposition précitée ne saurait être celle de l'exportateur, parce qu'il ne serait pas pertinent de déduire celle-ci pour calculer le prix d'exportation, ni celle de l'acheteur indépendant, qui n'affecte pas le prix de vente à cet acheteur. On se demande ensuite comment il faut déterminer une marge bénéficiaire raisonnable. Selon la Commission, cette expression viserait non pas une marge bénéficiaire fixe et immuable, quelles que soient les circonstances, mais une marge adaptée aux conditions dans lesquelles opèrent l'industrie et le marché.

Le but de la déduction d'une marge bénéficiaire serait en effet de ramener le prix pratiqué par une société de vente apparentée à l'exportateur à un niveau équivalant à celui qui aurait été appliqué à des importateurs indépendants. Celle-ci serait en effet la seule solution correcte.

A cette fin, il faudrait donc examiner les marges bénéficiaires réalisées en fait par les importateurs indépendants, si tant est qu'ils existent. Rien n'autoriserait à dire que la marge bénéficiaire maximale à attribuer à la société de vente apparentée est celle basée sur le prix de transfert qui lui est appliqué. Si des importateurs indépendants réalisent une marge importante dans la Communauté, il n'y aurait pas de raisons d'attribuer une marge réduite à une société de vente apparentée, du seul fait que la société de production qui lui est apparentée a choisi d'absorber une large proportion du bénéfice réalisé par le groupe dans le pays d'exportation.

Quant aux arguments présentés par les requérantes au sujet du stade de commercialisation, la Commission observe que trois problèmes se posent concrètement dans les affaires des MEE:

— il faudrait tout d'abord vérifier si les prix des sociétés de vente japonaises se situaient au même stade que ceux des sociétés de vente, apparentées aux exportateurs, opérant dans la Communauté;

— dans la négative, quels ajustements fallait-il opérer pour tenir compte des différences de stade commercial?

— Quels autres ajustements fallait-il opérer pour des raisons autres que des différences de stade commercial?

Malheureusement, les activités des sociétés ne se situeraient pas à des stades commerciaux clairement déterminés. Certaines sociétés vendraient tant à des grossistes qu'à des utilisateurs finaux. Dans ce cas, à moins que chaque catégorie de clients ne représente des proportions très différentes dans l'ensemble des ventes des deux sociétés, elles devraient être considérées comme opérant au même stade de commerce. Le fait que les requérantes n'aient pas sérieusement soutenu qu'il fallait opérer des ajustements spécifiques pourrait signifier que les légers écarts existant entre les différentes catégories de clients ne justifiaient pas d'ajustements de quelque importance.

IV — Réponses des parties aux questions posées par la Cour

Le *Conseil,* dans sa réponse du 7 avril 1987, a indiqué la marge du dumping et le niveau exact du préjudice constaté par rapport à la requérante.

Dans sa réponse déposée le 4 avril 1987, *Sharp* a, entre autres, nié avoir participé à toute entente ou pratique concertée entre producteurs japonais ou avoir suivi des instructions du ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) afin de pénétrer le marché communautaire.

G. Bosco
Juge rapporteur