CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. JEAN MISCHO

présentées le 13 décembre 1990 *

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

1. Les conclusions dans l'affaire C-179/87, Sharp Corporation/Conseil, pourront être extrêmement brèves.

2. A l'appui de sa demande en annulation du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon [1], Sharp soulève, en effet, d'une part, les moyens relatifs au *préjudice*, à l'*intérêt de la Communauté* et au *calcul du droit antidumping*, qui ont été présentés en commun avec les parties requérantes dans les affaires C-174/87, Ricoh (Rec. 1992, p. I-1335), C-175/87, Matsushita (Rec. 1992, p. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Rec. 1992, p. I-1493) et C-177/87, Sanyo (Rec. 1992, p. I-1535). Pour les raisons indiquées dans mes conclusions dans l'affaire C-174/87, Ricoh (précitée), aucun de ces moyens ne peut être accueilli.

3. Sharp invoque, d'autre part, deux moyens relatifs respectivement à la *détermination de la valeur normale* et à sa *comparaison avec le prix à l'exportation*, qui, en substance, portent tous les deux sur le sort réservé par le Conseil aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (ci-après « frais VAG ») de Sharp Business KK (ci-après « SBK »), la filiale de vente de Sharp au Japon. Ces moyens sont, pour l'essentiel, fondés sur des argumentations similaires sinon identiques à celles développées dans certaines des autres affaires, dont je viens de proposer le rejet dans mes conclusions de ce jour. Sharp renvoie par ailleurs expressément aux mémoires écrits qu'elle avait déposés dans le cadre des affaires des machines à écrire électroniques (ci-après « affaires MEE ») qui ont fait l'objet des arrêts de la Cour du 5 octobre 1988 [2]. Je peux dès lors me limiter à prendre position sur les quelques rares éléments plus ou moins nouveaux que Sharp a avancés ou sur lesquels elle semble plus particulièrement insister.

4. *1.* Le fait que les frais VAG exposés par SBK se rapportent « uniquement et exclusivement » aux ventes réalisées sur le marché intérieur ne suffit pas pour impliquer ni qu'ils ne doivent pas être inclus dans la valeur normale lorsque celle-ci est établie conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base [3], ni qu'ils doivent être déduits de la valeur normale au titre de la comparaison avec le prix à l'exportation effectuée conformément à l'article 2, paragraphes 9 et 10. D'une part, en effet, la valeur normale doit refléter le prix de vente d'un produit tel qu'il est pratiqué sur le marché intérieur ou tel qu'il le serait si ce produit y était vendu au cours d'opérations

* Langue originale: le français.

1 — JO L 54, p. 12.

2 — Brother/Conseil (250/85, Rec. p. 5683); Canon/Conseil (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731); Sharp Corporation/Conseil (301/85, Rec. p. 5813); Tokyo Electric/Conseil (260/85 et 106/86, Rec. p. 5855); et Silver Seiko/Conseil (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927).

3 — Règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 201, p. 1).

commerciales normales, de sorte que tous les frais concourant aux ventes effectuées au cours d'opérations commerciales normales sur ce marché doivent y être inclus. D'autre part, pour que des différences dans les frais VAG puissent faire l'objet d'un ajustement au titre de la comparaison, il faut qu'il soit établi qu'elles « ont une relation directe avec les ventes considérées », ce qui, en règle générale, n'est pas le cas de frais administratifs et généraux qui sont encourus indépendamment de la réalisation ou non d'une vente particulière.

5. *2.* L'argument tiré du traitement différent réservé par les institutions à la société Nakajima dans les affaires MEE a déjà été rejeté par la Cour dans son arrêt du 5 octobre 1988, Sharp Corporation/Conseil, précité (note 2). Selon la Cour,

« étant donné que l'exclusion de Nakajima du nombre des sociétés assujetties à un droit antidumping définitif découle de cette décision (en l'occurrence une décision particulière de la Commission établissant que la marge de dumping de Nakajima devait être considérée comme négligeable), une discrimination en faveur de Nakajima ne saurait, même si elle était établie, conduire à l'annulation du règlement imposant un droit définitif à Sharp, qui a été adopté sur la base de constatations correctement effectuées au cours de l'enquête antidumping et conformément aux règles fixées par le règlement n° 2176/84 » (point 22).

Ce raisonnement me semble valable a fortiori en l'espèce, où il s'agirait de comparer le traitement réservé à deux sociétés différentes dans le cadre de deux enquêtes antidumping distinctes portant sur deux produits différents. De surcroît, on ne saurait considérer comme identiques la situation de Sharp, qui vend sur le marché intérieur par l'intermédiaire d'une filiale de vente qu'elle contrôle économiquement et qui remplit les fonctions d'un département de vente, et la situation d'un autre exportateur qui n'assure pas lui-même la commercialisation ou la distribution de ses produits sur le marché intérieur, mais les vend à un tiers qui s'en charge.

6. *3.* Enfin, considérer, comme l'a fait Sharp aux points 5 et 6 de son mémoire en réplique, que, dans la mesure où les prix de revente de sa filiale de vente au Japon ont été utilisés pour déterminer la valeur normale, il ne saurait y avoir de dumping que si le prix de revente de ses filiales européennes est inférieur à cette valeur normale majorée des coûts à l'exportation afférents à l'expédition des produits dans la Communauté et du coût afférent aux droits de douane communautaires revient à méconnaître la définition même du prix à l'exportation et, partant, celle du dumping. En effet, aux termes de l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base,

« un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la Communauté est inférieur à la valeur normale d'un produit similaire ».

D'autre part, il résulte de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du même règlement que lorsque le prix convenu pour les ventes à l'exportation ne peut pas servir de référence, ce qui est le cas lorsque, comme en l'espèce, les transactions sont effectuées entre parties associées, le prix à l'exportation est construit sur la base du prix auquel le produit importé

est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant, dont doivent toutefois être déduits tous les frais intervenus entre l'importation et la revente ainsi qu'une marge bénéficiaire raisonnable. Or, si on devait suivre l'argumentation de Sharp, les frais et les bénéfices de ses filiales européennes resteraient inclus dans le prix à l'exportation, ce qui serait contraire à ce que prévoit expressément le règlement de base.

7. Aucun de ces arguments particuliers ne pouvant donc être accueilli, il ne me reste qu'à proposer à la Cour de rejeter également le présent recours et de condamner Sharp aux dépens, y compris ceux des parties intervenantes.