ARRÊT DU TRIBUNAL (quatrième chambre élargie)
17 juillet 1998 *

Dans l'affaire T-118/96,

Thai Bicycle Industry Co. Ltd, société de droit thaïlandais, établie à Samutprakarn (Thaïlande), représentée par M^es^ Jean-François Bellis et Richard Luff, avocats au barreau de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M^e^ Freddy Brausch, 11, rue Goethe,

partie requérante,

contre

Conseil de l'Union européenne, représenté par M. Antonio Tanca, conseiller juridique, en qualité d'agent, assisté de M^es^ Hans-Jürgen Rabe et Georg M. Berrisch, avocats à Hambourg, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Alessandro Morbilli, directeur général de la direction des affaires juridiques de la Banque européenne d'investissement, 100, boulevard Konrad Adenauer,

partie défenderesse,

ayant pour objet une demande d'annulation du règlement (CE) n° 648/96 du Conseil, du 28 mars 1996, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de bicyclettes originaires d'Indonésie, de Malaysia et de Thaïlande et portant perception définitive du droit provisoire (JO L 91, p. 1),

* Langue de procédure: l'anglais.

LE TRIBUNAL DE PREMIÈRE INSTANCE
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (quatrième chambre élargie),

composé de M^me^ P. Lindh, président, MM. R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, J. D. Cooke et M. Jaeger, juges,

greffier: M^me^ B. Pastor, administrateur principal,

vu la procédure écrite et à la suite de la procédure orale du 28 janvier 1998

rend le présent

Arrêt

Faits à l'origine du litige

1 Le présent recours vise à obtenir l'annulation du règlement (CE) n° 648/96 du Conseil, du 28 mars 1996, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de bicyclettes originaires d'Indonésie, de Malaysia et de Thaïlande et portant perception définitive du droit provisoire (JO L 91, p. 1, ci-après « règlement litigieux »). Ce règlement fait suite au règlement (CE) n° 2414/95 de la Commission, du 13 octobre 1995, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de bicyclettes originaires d'Indonésie, de Malaisie et de Thaïlande (JO L 248, p. 12, ci-après « règlement provisoire »).

2 La requérante, Thai Bicycle Industry Co. Ltd, est une société de droit thaïlandais qui produit et exporte des bicyclettes vers la Communauté. Elle fabrique également des pièces détachées de bicyclettes et de cyclomoteurs.

3 A la suite d'une plainte déposée par la Fédération européenne des fabricants de bicyclettes, la Commission a publié, le 3 février 1994, un avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de bicyclettes originaires d'Indonésie, de Malaysia et de Thaïlande (JO C 35, p. 3), en application du règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 209, p. 1, ci-après « règlement de base »).

4 Elle a adressé à la requérante un questionnaire d'enquête, auquel celle-ci a répondu par lettres des 21 et 23 mars 1994. Trois autres producteurs thaïlandais de bicyclettes ont coopéré à la procédure d'enquête: Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, Siam Cycle MGF Co. Ltd (ci-après « Siam ») et Victory Cycle Co. Ltd (ci-après « Victory »).

5 Les 26 et 27 septembre 1994, la Commission a effectué une visite dans les locaux de la requérante afin de vérifier ses réponses au questionnaire d'enquête ainsi que toute autre information pertinente (ci-après « vérification sur place »).

6 Le 13 octobre 1995, elle a adopté le règlement provisoire, lequel a institué un droit antidumping provisoire de 13,2 % sur les importations de bicyclettes de la requérante.

7 Par lettre du 16 octobre 1995, elle a communiqué à la requérante les principaux faits et considérations sur la base desquels elle avait institué le droit antidumping

provisoire (ci-après « divulgation provisoire »). La requérante a commenté cette divulgation par lettre du 13 novembre 1995.

8 Par lettre du 1er février 1996, la Commission lui a communiqué les principaux faits et considérations sur la base desquels elle envisageait de proposer au Conseil l'instauration d'un droit antidumping définitif (ci-après « divulgation définitive »). La requérante a commenté cette divulgation par lettre du 12 février 1996.

9 Le 28 mars 1996, le Conseil a adopté le règlement litigieux, lequel a institué un droit antidumping définitif de 13 % sur les importations de bicyclettes de la requérante.

Règlements en cause

10 L'enquête relative aux pratiques de dumping a couvert la période du 1er janvier au 31 décembre 1993 (point 9 des considérants du règlement provisoire).

11 Afin de déterminer la marge de dumping des bicyclettes de la requérante, la Commission et le Conseil (ci-après « institutions ») ont comparé la valeur normale de ces produits avec leur prix à l'exportation vers la Communauté.

12 La valeur normale n'a pu être déterminée sur la base du prix réel pratiqué sur le marché thaïlandais. En effet, les modèles vendus sur ce marché n'étaient pas comparables à ceux qui étaient vendus à l'exportation vers la Communauté (points 37 et 38 des considérants du règlement provisoire). En conséquence, la valeur normale a été déterminée, conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, sur la base d'une valeur construite pour les produits exportés

vers la Communauté (point 39 des considérants du règlement provisoire et point 28 des considérants du règlement litigieux).

13 La valeur construite a été calculée en augmentant les coûts de production des modèles exportés d'un montant approprié correspondant aux frais de ventes, aux dépenses administratives et aux autres frais généraux (ci-après « frais VGA ») et d'une marge bénéficiaire raisonnable (point 40 des considérants du règlement provisoire et point 28 des considérants du règlement litigieux).

14 S'agissant des coûts de production, la requérante avait indiqué, dans sa réponse au questionnaire d'enquête, que les coûts de production liés à la fabrication de ses bicyclettes s'élevaient à 318 542 803 THB. Lors de la vérification sur place, la Commission a constaté que le montant des coûts de production figurant dans le compte « pertes et profits » de la requérante s'élevait à 362 704 018 THB. En raison de cette différence, elle a décidé, conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, d'augmenter les coûts de production communiqués par la requérante de 2,4 % de son chiffre d'affaires (point 5.4 de la divulgation définitive).

15 S'agissant des frais VGA, le compte « pertes et profits » de la requérante contenait un poste « frais à l'exportation » dont le montant s'élevait à 17 076 144 THB. Les institutions ont estimé que la société n'avait pas fourni d'explication et de preuve satisfaisantes quant à la nature réelle de ces dépenses. En conséquence, elles ont décidé, conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, de répartir le montant susvisé entre ses ventes intérieures et ses ventes à l'exportation vers la Communauté proportionnellement à son chiffre d'affaires (point 30 des considérants du règlement litigieux). A la suite de cette répartition, les frais à l'exportation de la requérante s'élevaient à 10 610 898 THB.

16 S'agissant de la marge bénéficiaire, l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base dispose:

« [...] les bénéfices sont calculés par référence [...] aux bénéfices réalisés par [le producteur ou l'exportateur] sur les ventes bénéficiaires de produits similaires réalisées sur le marché domestique. Si de telles données ne sont pas disponibles ou manquent de fiabilité ou sont inutilisables, le calcul est effectué par référence aux [...] bénéfices réalisés par d'autres producteurs ou exportateurs dans le pays d'origine ou d'exportation sur les ventes bénéficiaires du produit similaire [...] »

17 En l'espèce, les institutions ont considéré que les bénéfices d'un producteur ou d'un exportateur ne pouvaient constituer une donnée « fiable » au sens de la disposition précitée que s'ils étaient réalisés sur un nombre suffisamment élevé et représentatif de ses ventes intérieures. Par suite, elles ont établi que la marge bénéficiaire réelle d'un producteur ou d'un exportateur ne pouvait être utilisée pour calculer la valeur normale construite que lorsque le volume de ses ventes intérieures bénéficiaires représentait au moins 10 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire (point 22 des considérants du règlement provisoire et point 31 des considérants du règlement litigieux, ci-après « critère des 10 % »).

18 La requérante ne remplissait pas ce critère. Ses ventes intérieures bénéficiaires ne représentaient que 9,26 % de ses ventes intérieures totales. En conséquence, les institutions ont refusé d'utiliser sa marge bénéficiaire, qui s'élevait à 4,14 %. En lieu et place de cette marge, elles ont utilisé la marge bénéficiaire moyenne pondérée de Siam et de Victory — 13,7 % — pour lesquelles un bénéfice fiable avait pu être établi (point 31 des considérants du règlement litigieux).

19 Le prix à l'exportation des bicyclettes de la requérante a été établi par référence au prix effectivement payé ou à payer pour les bicyclettes vendues à l'exportation vers la Communauté, conformément à l'article 2, paragraphe 8, sous a), du règlement de base (point 48 des considérants du règlement provisoire).

20 La valeur normale et le prix à l'exportation ont été comparés à un niveau départ usine et transaction par transaction (point 49 des considérants du règlement provisoire).

21 Dans sa lettre du 21 mars 1994, la requérante avait sollicité un ajustement au motif qu'elle vendait la majeure partie de ses bicyclettes à l'exportation vers la Communauté à des « original equipment manufacturers » (ci-après « OEM »), c'est-à-dire à des fournisseurs commercialisant sous leur propre marque des produits fabriqués par d'autres entreprises.

22 Sa demande était rédigée comme suit:

« [...D]ans la mesure où les exportations vers l'Union européenne ont généralement été effectuées sur la base de ventes à des OEM, nous souhaiterions [...] solliciter un ajustement afin de tenir compte, le cas échéant, des différences existant dans les conditions et modalités de vente. »

23 Le Conseil a rejeté cette demande dans les termes suivants (point 50 des considérants du règlement litigieux):

« Dans une lettre jointe aux réponses au questionnaire fournies par [la requérante, celle-ci a] demandé un ajustement OEM en termes imprécis. Cette demande n'a pas été explicitement formulée dans les réponses au questionnaire [...]; de même, elle n'a pas été étayée par des éléments de preuve en dépit des instructions spécifiques données dans ce sens. En outre, les conditions de fond pour un tel ajustement ne sont pas réunies: la plupart des ventes à l'exportation [de la requérante] n'ont pas été effectuées à un niveau OEM, qui est normalement un niveau entre la fabrication et la distribution. Ces ventes ont été effectuées sur le marché de la Communauté à un niveau dont la fonction se limite, en substance, à

la distribution [...] il ne semble exister aucune différence manifeste de tarification entre les exportations au fabricant concerné et les ventes aux distributeurs dans la Communauté. En conséquence, aucun ajustement à ce titre (OEM) n'est nécessaire.

Lors de l'examen de cette demande d'ajustement OEM, il a été constaté que les conditions de fond pour un ajustement au titre du stade commercial n'étaient pas réunies, puisqu'il apparaît que les ventes ont été effectuées à une même gamme de clients tant à l'exportation que sur le marché intérieur. »

24 Quant à la marge de dumping, la Commission a constaté que la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation avait démontré l'existence d'un dumping pour la requérante (point 66 des considérants du règlement provisoire). Après une révision des calculs, le Conseil a fixé cette marge à 13 % (points 54 et 55 des considérants du règlement litigieux).

Procédure et conclusions des parties

25 Par requête déposée au greffe du Tribunal le 26 juillet 1996, la requérante a introduit le présent recours.

26 Sur rapport du juge rapporteur, le Tribunal (quatrième chambre élargie) a décidé d'ouvrir la procédure orale sans procéder à des mesures d'instruction préalables. Toutefois, par lettre du 21 novembre 1997, il a demandé aux parties de produire certains documents et de répondre à certaines questions. Par lettres déposées au greffe le 19 décembre 1997, la requérante et le Conseil ont donné suite à cette demande dans le délai imparti.

27 Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries et en leurs réponses aux questions posées par le Tribunal à l'audience du 28 janvier 1998.

28 La requérante conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— annuler le règlement litigieux, dans la mesure où il la concerne;

— condamner le Conseil aux dépens.

29 Le Conseil conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens.

Sur le fond

30 A l'appui de son recours, la requérante invoque deux moyens:

— violation du règlement de base, erreur manifeste d'appréciation et violation du principe de non-discrimination, en ce que le Conseil a refusé d'utiliser sa marge bénéficiaire réelle pour déterminer la valeur normale construite de ses produits exportés vers la Communauté;

— violation du règlement de base, en ce que le Conseil a refusé d'opérer un ajustement pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite de ses produits vendus dans la Communauté aux acheteurs OEM (ci-après « ajustement OEM »).

31 Pendant la procédure écrite, elle a également soutenu que la Commission avait violé ses droits de la défense. Toutefois, à l'audience, elle a précisé que cet argument ne constituait pas un moyen d'annulation.

32 A titre liminaire, il convient de rappeler que, lorsque les institutions adoptent, en vertu des règlements de base, des actions de protection antidumping concrètes, elles disposent d'un large pouvoir d'appréciation en raison de la complexité des situations économiques, politiques et juridiques qu'elles doivent examiner (arrêts de la Cour du 7 mai 1991, Nakajima/Conseil, C-69/89, Rec. p. I-2069, point 86, et du 29 mai 1997, Rotexchemie, C-26/96, Rec. p. I-2817, point 10, et arrêts du Tribunal du 28 septembre 1995, Ferchimex/Conseil, T-164/94, Rec. p. II-2681, point 131, du 5 juin 1996, NMB France e.a./Commission, T-162/94, Rec. p. II-427, point 72, du 18 septembre 1996, Climax Paper/Conseil, T-155/94, Rec. p. II-873, point 98, et du 25 septembre 1997, Shangai Bicycle/Conseil, T-170/94, Rec. p. II-1383, point 63).

33 Il en résulte que le contrôle du juge communautaire sur ces appréciations doit être limité à la vérification du respect des règles de procédure, de l'exactitude matérielle des faits retenus pour opérer le choix contesté, de l'absence d'erreur manifeste dans l'appréciation de ces faits ou de l'absence d'un détournement de pouvoir (arrêts de la Cour du 7 mai 1987, NTN Toyo Bearing e.a./Conseil, 240/84, Rec. p. 1809, point 19, et Nippon Seiko/Conseil, 258/84, Rec. p. 1923, point 21, du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission, C-156/87, Rec. p. I-781, point 63, et Rotexchemie, précité, point 11, et arrêts Climax Paper/Conseil, précité, point 98, et Shangai Bicycle/Conseil, précité, point 64).

1. *Sur le premier moyen, tiré d'une violation du règlement de base, d'une erreur manifeste d'appréciation et d'une violation du principe de non-discrimination, en ce que le Conseil a refusé d'utiliser la marge bénéficiaire réelle de la requérante pour déterminer la valeur normale construite de ses produits exportés vers la Communauté*

34 La requérante fait valoir que, pour déterminer la valeur normale construite de ses produits, le Conseil aurait dû utiliser sa marge bénéficiaire réelle plutôt que la marge bénéficiaire moyenne pondérée de Siam et de Victory.

35 Ce moyen s'articule en quatre branches. Dans la première branche, la requérante soutient que le motif avancé par le Conseil pour refuser d'utiliser sa marge bénéficiaire est manifestement erroné. Dans la deuxième branche, elle conteste le bien-fondé des ajustements de ses coûts de production de bicyclettes et de ses frais VGA. Dans les troisième et quatrième branches, elle expose que le Conseil ne pouvait utiliser, respectivement, la marge bénéficiaire de Siam et celle de Victory.

Première branche: marge bénéficiaire de la requérante

Arguments des parties

36 La requérante reconnaît que, en ce qui concerne les questions économiques complexes, le Conseil dispose d'un large pouvoir d'appréciation. Toutefois, en refusant d'utiliser sa marge bénéficiaire réelle au motif que le volume de ses ventes intérieures bénéficiaires représentait moins de 10 % du volume total de ses ventes intérieures, il aurait dépassé les limites de son pouvoir.

37 A l'appui de sa thèse, elle invoque six arguments.

38 Premièrement, la jurisprudence de la Cour exigerait que la marge bénéficiaire soit calculée par priorité en fonction des bénéfices réalisés par le producteur concerné sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire (arrêt de la Cour du 13 février 1992, Goldstar/Conseil, C-105/90, Rec. p. I-677, points 36 à 38).

39 Deuxièmement, le critère des 10 % ne figurerait pas dans le règlement de base. Le Conseil aurait ainsi posé une exigence totalement nouvelle. Depuis 1985, sa pratique constante consisterait à utiliser la marge bénéficiaire du producteur concerné lorsque ses ventes intérieures bénéficiaires représentent au moins 5 % de ses ventes à l'exportation vers la Communauté. Or, la requérante aurait satisfait à cette exigence, ses ventes intérieures bénéficiaires représentant 5,35 % de ses ventes à l'exportation vers la Communauté.

40 Troisièmement, le critère des 10 % serait arbitraire. Les producteurs pourraient échapper à son application par l'occultation de certaines informations. Ainsi, si la requérante avait décidé de ne pas communiquer les coûts de production de certains modèles de bicyclettes vendus à perte sur le marché intérieur, les institutions auraient constaté que le volume de ses ventes intérieures bénéficiaires représentait plus de 10 % du volume total de ses ventes intérieures.

41 Quatrièmement, en termes absolus, les ventes intérieures bénéficiaires de la requérante auraient été nettement supérieures aux ventes bénéficiaires cumulées de Siam et de Victory. En fait, elles auraient représenté plus de 60 % des ventes bénéficiaires réalisées sur le marché intérieur. Dès lors, le Conseil n'aurait pu logiquement constater que les ventes intérieures bénéficiaires de Siam et de Victory étaient plus fiables que celles de la requérante.

42 Cinquièmement, en termes de valeur, les ventes intérieures bénéficiaires de la requérante auraient rempli le critère des 10 %. Elles auraient représenté 10,6 % de la valeur totale de ses ventes intérieures. L'application du critère des 10 % au volume et non à la valeur des ventes intérieures aurait des conséquences absurdes. Le volume des ventes intérieures bénéficiaires d'un producteur pourrait très bien représenter plus de 10 % du volume de ses ventes intérieures totales mais ne constituer, en raison du prix réduit des produits vendus avec une marge bénéficiaire, qu'une proportion infime (par exemple 1 %) du chiffre d'affaires réalisé sur ses ventes intérieures. Dans ce cas, il serait illogique de conclure que ses ventes intérieures bénéficiaires constituent une donnée fiable pour déterminer la valeur normale construite.

43 Sixièmement, eu égard à son caractère entièrement nouveau, le critère des 10 % aurait été appliqué de manière trop stricte. Il n'aurait manqué que 0,74 % aux ventes intérieures bénéficiaires de la requérante pour satisfaire à ce critère. En outre, pour plusieurs modèles de bicyclettes, plus de 50 % et, dans certains cas, plus de 80 % de ses ventes intérieures auraient été bénéficiaires.

44 Le Conseil conteste ces arguments.

Appréciation du Tribunal

45 Il convient de rappeler que, aux termes de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base:

« [La] valeur normale [est] le prix comparable réellement payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays d'exportation ou d'origine [ci-après 'prix réel'] [...] ou [...] la valeur construite. »

46 Selon le texte et l'économie de l'article 2, paragraphe 3, sous a), dudit règlement, c'est le prix réel qu'il faut prendre en considération en priorité pour établir la valeur normale (arrêts de la Cour du 5 octobre 1988, Canon e.a./Conseil, 277/85 et 300/85, Rec. p. 5731, point 11, et Goldstar/Conseil, précité, point 12). En effet, il ressort de l'article 2, paragraphe 3, sous b), du même règlement qu'il ne peut être dérogé à ce principe que lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales ou lorsque de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable.

47 La notion d'opérations commerciales normales concerne le caractère des ventes considérées en elles-mêmes. Elle vise à exclure, pour la détermination de la valeur normale, les situations dans lesquelles les ventes sur le marché intérieur ne sont pas conclues à des conditions commerciales normales, notamment, lorsqu'un produit est vendu à un prix inférieur aux coûts de production (arrêt Goldstar/Conseil, précité, point 13).

48 A cet effet, les institutions considèrent que, lorsque le volume des ventes intérieures bénéficiaires d'un producteur est inférieur à 10 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire, le prix réel ne constitue pas une base appropriée aux fins de l'établissement de la valeur normale [voir points 21 et 22 des considérants du règlement provisoire, point 19 des considérants du règlement litigieux et point 18 des considérants du règlement (CE) n° 2140/97 de la Commission, du 30 octobre 1997, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de télécopieurs personnels originaires de la république populaire de Chine, du Japon, de la république de Corée, de Malaysia, de Singapour, de T'ai-wan et de Thaïlande (JO L 297, p. 61)].

49 L'exigence selon laquelle les ventes intérieures doivent permettre une comparaison valable concerne la question de savoir si ces ventes sont suffisamment représentatives pour servir de base à la détermination de la valeur normale. Les transactions conclues sur le marché intérieur doivent en effet refléter un comportement normal des acheteurs et résulter d'une formation normale des prix (arrêt Goldstar/Conseil, précité, point 15).

50 Selon la jurisprudence, il est satisfait à cette exigence, dès lors que les ventes réalisées par le producteur concerné sur le marché intérieur excèdent 5 % des ventes à l'exportation vers la Communauté (arrêt Goldstar/Conseil, précité, points 16 et 17).

51 En l'espèce, les institutions n'ont pu déterminer la valeur normale des bicyclettes de la requérante sur la base du prix réel parce que les modèles qu'elle avait vendus sur le marché thaïlandais n'étaient pas comparables à ceux qu'elle avait vendus à l'exportation vers la Communauté. En conséquence, elles ont établi la valeur normale sur la base d'une valeur construite pour les produits exportés vers la Communauté.

52 Aux termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base:

« La valeur construite [est] établie par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable. Le coût de production est calculé sur la base de l'ensemble des coûts, tant fixes que variables, se rapportant aux matériaux et à la fabrication, au cours d'opérations commerciales normales, dans le pays d'origine, augmentés d'un montant raisonnable pour les frais [VGA]. Le montant des frais [VGA] ainsi que les bénéfices sont calculés par référence aux frais supportés par le producteur ou l'exportateur et aux bénéfices réalisés par celui-ci sur les ventes bénéficiaires de produits similaires réalisées sur le marché domestique. Si de telles données ne sont pas disponibles ou manquent de fiabilité ou sont inutilisables, le calcul est effectué par référence aux frais exposés et aux bénéfices réalisés par d'autres producteurs ou exportateurs dans le pays d'origine ou d'exportation sur les ventes bénéficiaires du produit similaire. Si aucune de ces deux méthodes ne peut être appliquée, les frais supportés et les bénéfices réalisés sont calculés par référence aux ventes effectuées par l'exportateur ou les autres producteurs ou exportateurs dans le même secteur d'activité économique dans le pays d'origine ou d'exportation ou bien sur toute autre base raisonnable. »

53 L'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), énonce ainsi trois méthodes de calcul de la valeur construite. Eu égard à la formulation de cette disposition, ces trois méthodes doivent être envisagées dans l'ordre de leur présentation (arrêts Nakajima/Conseil, précité, point 61, et Goldstar/Conseil, précité, point 35).

54 La marge bénéficiaire doit donc être calculée par priorité en fonction des bénéfices réalisés par le producteur concerné sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire. Ce n'est que si ces données ne sont pas disponibles ou manquent de fiabilité ou sont inutilisables que la marge bénéficiaire est calculée par référence aux bénéfices réalisés par d'autres producteurs sur leurs ventes intérieures du produit similaire (arrêt Goldstar/Conseil, précité, point 36).

55 En l'espèce, les institutions ont considéré que, lorsqu'un producteur réalise des bénéfices sur un volume de ventes intérieures inférieur à 10 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire, ces bénéfices manquent de « fiabilité » et, partant, sont « inutilisables » aux fins du calcul de la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite.

56 Il y a donc lieu de vérifier si, en utilisant un tel critère, les institutions ont commis une violation du règlement de base ou une erreur manifeste d'appréciation.

— Sur l'adoption du critère des 10 %

57 Il convient d'examiner les griefs selon lesquels a) les institutions auraient créé une exigence nouvelle, b) le critère des 10 % serait arbitraire et c) ce critère serait contraire à une pratique antérieure des institutions.

a) Sur la création d'une exigence nouvelle

58 La requérante soutient que, en adoptant le critère des 10 %, les institutions ont créé une exigence nouvelle ne figurant pas dans le règlement de base.

59 Il ressort du libellé de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement précité que chaque méthode de calcul de la marge bénéficiaire doit être appliquée de manière à conserver un caractère raisonnable (voir arrêt Nakajima/Conseil, précité, points 35 et 36).

60 Lorsqu'un producteur vend un nombre excessif de produits sur le marché intérieur à un prix inférieur aux coûts de production, ses ventes ne peuvent être considérées comme étant conclues à des conditions commerciales normales (voir ci-dessus points 47 et 48). Par suite, les institutions ne sauraient prendre en considération les bénéfices qu'il réalise sur ces ventes pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite. Une telle prise en considération aurait pour effet de priver de son caractère raisonnable la première méthode de calcul de la marge bénéficiaire.

61 Or, le critère des 10 % vise à garantir que les bénéfices du producteur soient réalisés sur un nombre suffisamment élevé de ventes intérieures du produit similaire.

62 Dès lors, en adoptant un tel critère, les institutions ont correctement interprété les dispositions de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

b) Sur le caractère arbitraire du critère des 10 %

63 La requérante fait valoir que le critère des 10 % est arbitraire.

64 Dans le cadre de la notion d'opérations commerciales normales, les institutions considèrent que, lorsque le volume des ventes intérieures bénéficiaires d'un

producteur est inférieur à 10 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire, le prix réel ne constitue pas une base appropriée aux fins de l'établissement de la valeur normale (voir ci-dessus points 47 et 48).

65 Par suite, il est logique que, lorsqu'elles déterminent la valeur normale construite, les institutions estiment que les bénéfices réalisés par ce producteur sur de telles ventes ne constituent pas davantage une base appropriée pour calculer la marge bénéficiaire.

66 En conséquence, loin d'être arbitraire, le critère des 10 % traduit la cohérence de l'approche adoptée par les institutions dans le cadre de la détermination de la valeur normale. A l'évidence, la requérante ne saurait sérieusement soutenir que la possibilité, pour un producteur, d'occulter certaines informations le concernant serait susceptible de conférer un caractère arbitraire au critère susvisé.

c) Sur l'existence d'une pratique antérieure

67 La requérante allègue que, dans le cadre de la détermination de la valeur normale construite, les institutions ont pour pratique de calculer la marge bénéficiaire sur la base des bénéfices réalisés par le producteur concerné sur ses ventes intérieures bénéficiaires lorsque ces ventes représentent plus de 5 % de ses ventes à l'exportation vers la Communauté.

68 Il convient de rappeler que, lorsqu'elles utilisent la marge d'appréciation que leur confère le règlement de base, les institutions ne sont pas tenues d'expliquer en détail et à l'avance les critères qu'elles envisagent d'appliquer dans chaque situation, même dans les cas où elles posent de nouvelles options de principe (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du 5 octobre 1988, Brother/Conseil, 250/85, Rec. p. 5683, points 28 et 29, et Nakajima/Conseil, précité, point 118).

69 Dès lors, en tout état de cause, sans qu'il soit nécessaire de se prononcer sur la pratique alléguée par la requérante, l'existence d'une telle pratique ne privait pas en soi les institutions de la possibilité d'adopter le critère litigieux.

70 Il résulte des considérations qui précèdent que, en adoptant le critère des 10 %, les institutions n'ont pas violé le règlement de base ni commis une erreur manifeste d'appréciation.

71 A cet égard, le Tribunal relève que, en l'absence de disposition légale spécifique, ce critère offre aux opérateurs économiques intéressés une certaine sécurité juridique en ce qui concerne l'appréciation par les institutions de la représentativité des bénéfices réalisés par un producteur sur ses ventes intérieures bénéficiaires de produits similaires. En raison de cette garantie, le critère des 10 % mérite d'être retenu *et* il ne peut y être dérogé que dans des circonstances exceptionnelles (voir, par analogie, arrêt Goldstar/Conseil, précité, point 17).

— Sur l'application du critère des 10 % à la requérante

72 Il convient d'examiner les griefs de la requérante concernant a) ses ventes intérieures bénéficiaires en termes absolus, b) ses ventes intérieures bénéficiaires en termes de valeur et c) la stricte application du critère des 10 %.

a) Sur les ventes de la requérante en termes absolus

73 La requérante souligne que, en termes absolus, ses ventes intérieures bénéficiaires ont été nettement supérieures aux ventes bénéficiaires cumulées de Siam et de

Victory. En fait, elles auraient représenté plus de 60 % des ventes bénéficiaires réalisées sur le marché intérieur.

74 Le critère des 10 % vise à garantir que les bénéfices réalisés par un producteur déterminé sur ses ventes intérieures du produit similaire constituent une base raisonnable pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite. L'élément essentiel de ce critère est donc la proportion des ventes intérieures bénéficiaires dudit producteur par rapport à la totalité de ses propres ventes intérieures.

75 En conséquence, le volume global des ventes bénéficiaires réalisées par la requérante sur le marché intérieur est dépourvu de pertinence. Il n'affecte, en aucune façon, la constatation selon laquelle ses ventes intérieures bénéficiaires représentaient moins de 10 % de ses ventes intérieures totales. De même, la comparaison de ses ventes intérieures bénéficiaires avec celles de Siam et de Victory est sans incidence tant que, à leur propre échelle, ces producteurs réalisaient leurs bénéfices sur un nombre suffisamment représentatif de ventes intérieures.

b) Sur les ventes de la requérante en termes de valeur

76 La décision d'appliquer un taux de 10 % au volume plutôt qu'à la valeur des ventes intérieures relève du large pouvoir d'appréciation des institutions.

77 Selon la requérante, cette décision pourrait avoir des conséquences absurdes. A cet égard, elle cite l'exemple d'un producteur dont le volume des ventes intérieures bénéficiaires représenterait plus de 10 % du volume total de ses ventes intérieures

mais ne constituerait, en raison du prix réduit des produits vendus avec une marge bénéficiaire, qu'une proportion infime (par exemple 1 %) du chiffre d'affaires réalisé sur ses ventes intérieures.

78 Cet exemple, au demeurant hypothétique, n'est pas de nature à mettre en cause la pertinence de la décision susvisée. En effet, il appartient aux institutions d'examiner, dans chaque situation concrète, si des circonstances particulières exigent ou justifient d'apporter une exception au critère des 10 %.

79 En outre, la décision des institutions ne dépasse pas les limites de leur pouvoir d'appréciation. Il y a lieu d'observer que les critères qu'elles utilisent dans le cadre de la notion d'opérations commerciales normales (voir ci-dessus points 47 et 48) et dans celui de l'appréciation de la représentativité des ventes sur le marché intérieur (voir ci-dessus points 49 et 50) s'appliquent également au volume des ventes du produit similaire.

c) Sur la stricte application du critère des 10 %

80 La requérante estime que le critère des 10 % lui a été appliqué de manière trop stricte.

81 En l'espèce, il est constant que le volume de ses ventes intérieures bénéficiaires représentait 9,26 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire.

82 Cette constatation n'est pas affectée par le fait que, pour plusieurs modèles de bicyclettes, la plupart de ses ventes intérieures étaient bénéficiaires. Par ailleurs, ni le caractère nouveau du critère des 10 % ni le fait qu'il n'ait manqué que 0,74 %

aux ventes intérieures bénéficiaires de la requérante pour y satisfaire ne constituaient des circonstances exceptionnelles permettant de déroger audit critère.

83 Il résulte des considérations qui précèdent que, en appliquant le critère des 10 % à la requérante, les institutions n'ont pas violé le règlement de base ni commis une erreur manifeste d'appréciation.

84 Il s'ensuit que la première branche du moyen n'est pas fondée.

Deuxième branche: ajustements des coûts de production et des frais VGA

85 En l'absence d'ajustement des coûts de production ou des frais VGA de la requérante, le volume de ses ventes intérieures bénéficiaires aurait été égal ou supérieur à 10 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire.

86 Il y a donc lieu de vérifier le bien-fondé de ces ajustements.

87 Aux termes de l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement de base, lorsqu'une partie concernée refuse l'accès aux informations nécessaires ou ne les fournit pas dans un délai raisonnable, la Commission peut établir des conclusions préliminaires ou finales sur la base des données disponibles. L'article 2, paragraphe 11, du même règlement dispose que « tous les calculs de coûts se fondent sur les données comptables disponibles, normalement réparties, si nécessaire, proportionnellement au chiffre d'affaires ».

Sur l'ajustement des coûts de production de la requérante

— Arguments des parties

88 La requérante soutient que l'ajustement de ses coûts de production de bicyclettes est injustifié. Lors de la vérification sur place, elle aurait clairement expliqué que la différence entre le montant des coûts de production indiqué dans sa réponse au questionnaire d'enquête et celui qui figurait dans son compte « pertes et profits » correspondait aux coûts de fabrication de pièces détachées de bicyclettes et de cyclomoteurs.

89 L'ajustement serait par ailleurs discriminatoire. Le Conseil aurait également dû ajuster les coûts de production de Victory.

90 Dans le cas de la requérante, la Commission aurait constaté que les coûts de production de bicyclettes représentaient 87,8 % du total de ses coûts de production, alors que le chiffre d'affaires réalisé sur la vente de ces bicyclettes aurait représenté 90,2 % du total de son chiffre d'affaires. L'ajustement litigieux aurait consisté à augmenter ses coûts de production du montant correspondant à la différence constatée, soit 2,4 % de son chiffre d'affaires. Dans le cas de Victory, la requérante aurait calculé que le pourcentage des coûts de production de bicyclettes était, comme dans son cas, inférieur au pourcentage du chiffre d'affaires réalisé sur les ventes de ces bicyclettes. Or, malgré cette différence, le Conseil n'aurait procédé à aucun ajustement.

91 En outre, pour justifier cette absence d'ajustement, les institutions auraient avancé des motifs contradictoires. Dans sa divulgation définitive, la Commission aurait indiqué que, en réalité, le pourcentage des coûts de production de bicyclettes de Victory était supérieur au pourcentage de son chiffre d'affaires. Or, dans la présente procédure, le Conseil soutiendrait que Victory avait valablement expliqué pourquoi le montant des coûts de production mentionné dans sa réponse au questionnaire d'enquête était différent de celui qui figurait dans son compte « pertes et profits ».

92 Le Conseil conteste ces arguments.

— Appréciation du Tribunal

93 Il est constant que le montant des coûts de production de bicyclettes indiqué par la requérante dans sa réponse au questionnaire d'enquête était inférieur à celui qui figurait dans son compte « pertes et profits ». Certes, lors de la vérification sur place, elle a expliqué que cette différence correspondait aux coûts de fabrication de pièces détachées de bicyclettes et de cyclomoteurs.

94 Toutefois, l'examen du dossier révèle qu'elle n'a fourni aucun élément de preuve permettant aux institutions de vérifier l'exactitude de son explication.

95 En conséquence, c'est à bon droit que les institutions ont opéré un ajustement de ses coûts de production en appliquant, conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, une répartition proportionnelle au chiffre d'affaires à partir des données comptables disponibles.

96 Quant au principe de non-discrimination, également invoqué par la requérante, il s'oppose à ce que des situations comparables soient traitées de manière différente et que des situations différentes soient traitées de manière identique, à moins qu'un tel traitement ne soit objectivement justifié (arrêt de la Cour du 5 octobre 1994, Crispoltoni e.a., C-133/93, C-300/93 et C-362/93, Rec. p. I-4863, point 51, et arrêts du Tribunal du 13 juillet 1995, O'Dwyer e.a./Conseil, T-466/93, T-469/93, T-473/93, T-474/93 et T-477/93, Rec. p. II-2071, point 113, et NMB France e.a./Commission, précité, point 116).

97 En l'espèce, le Conseil a expliqué que, comme dans le cas de la requérante, le montant des coûts de production indiqué par Victory dans sa réponse au

questionnaire d'enquête était différent de celui qui figurait dans son compte « pertes et profits ». Toutefois, contrairement à la requérante, Victory aurait expliqué cette différence en fournissant des éléments de preuve satisfaisants.

98 Or, la requérante n'a soumis aucun élément probant de nature à mettre en cause cette explication.

99 En l'état, il doit donc être admis que la situation de Victory n'était pas comparable à celle de la requérante. Par suite, celle-ci ne saurait faire grief aux institutions de ne pas avoir également réparti les coûts de production de bicyclettes de Victory proportionnellement à son chiffre d'affaires.

100 Il en résulte que, en procédant à l'ajustement des coûts de production de bicyclettes de la requérante, les institutions n'ont pas commis une erreur manifeste d'appréciation ni violé le principe de non-discrimination.

Sur l'ajustement des frais VGA de la requérante

— Arguments des parties

101 La requérante fait valoir que l'ajustement de ses frais VGA est injustifié. Elle aurait prouvé la matérialité de ses frais à l'exportation en présentant une liste de toutes ses ventes à l'exportation contenant, pour chaque transaction, le montant exact des dépenses d'exportation réellement encourues. L'addition de ces dépenses correspondrait au montant de 17 076 144 THB figurant sous le poste « frais à l'exportation » dans son compte « pertes et profits ».

102 L'ajustement serait également arbitraire. Lors de l'établissement du prix à l'exportation de ses bicyclettes vers la Communauté, les institutions auraient vérifié la matérialité de ses frais à l'exportation. Elles auraient constaté que ceux-ci représentaient un montant de 12 540 882 THB. Il serait donc illogique d'avoir fixé le montant de ces frais à 10 610 898 THB lors du calcul des frais VGA de la requérante à inclure dans la valeur normale construite de ses produits.

103 Le Conseil conteste ces arguments.

— Appréciation du Tribunal

104 Afin d'apprécier le bien-fondé des arguments de la requérante, le Tribunal a demandé aux parties de produire certains documents et de répondre à plusieurs questions tant écrites qu'orales. Il ressort des informations recueillies que les faits pertinents sont les suivants.

105 Dans le cadre de la détermination de la valeur normale, la requérante avait indiqué à la Commission, avant la vérification sur place, que ses frais VGA s'élevaient à un total de 49 215 903 THB. Au titre de ces frais, elle avait imputé un montant de 17 076 144 THB au seul poste « frais à l'exportation ».

106 Or, malgré l'importance de ce poste, elle n'a communiqué, à aucun moment de la procédure administrative, une ventilation des frais en cause. Pareillement, elle n'a fourni ni même préparé aucun élément de preuve permettant aux institutions de procéder à une vérification effective de la matérialité de ces frais.

107 Dans le cadre de la détermination du prix à l'exportation, la requérante avait transmis à la Commission, quelques jours avant la vérification sur place, une liste

de ses ventes à l'exportation vers la Communauté avec indication, pour chaque transaction, des dépenses prétendument encourues. Celles-ci s'élevaient à 7 743 186 THB. Néanmoins, cette liste contenait de nombreuses erreurs, de sorte qu'elle ne pouvait, comme telle, servir de base à la détermination du prix à l'exportation des bicyclettes de la requérante vers la Communauté. La Commission a donc dû établir ce prix sur la base des données comptables disponibles, conformément à l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement de base.

108 A cet effet, lors de la vérification sur place, elle a examiné, pour une dizaine de ventes à l'exportation, l'ensemble des factures attestant des dépenses à l'exportation réellement exposées par la requérante. Sur la base de cet échantillon, elle a établi une nouvelle liste des ventes à l'exportation de la requérante vers la Communauté. Cette liste faisait apparaître que les frais d'assurance et de transport des produits de la requérante s'élevaient à 12 540 882 THB.

109 Contrairement à ce que soutient la requérante, ce montant ne devait pas nécessairement servir de base au calcul de ses frais à l'exportation, venant en déduction de ses frais VGA lors de la détermination de la valeur normale construite de ses produits.

110 Premièrement, ce montant ne constituait qu'une extrapolation de ses frais à l'exportation réalisée sur la base des données comptables disponibles. Dès lors, il ne prouvait en aucune façon la matérialité des dépenses à l'exportation réellement encourues par la requérante.

111 Deuxièmement, il ressort d'une jurisprudence constante que la détermination de la valeur normale et du prix à l'exportation obéissent à des règles distinctes, indépendantes les unes des autres (voir, notamment, arrêts de la Cour du 7 mai 1987, Nachi Fujikoshi/Conseil, 255/84, Rec. p. 1861, points 14 et 15, et Minebea/Conseil, 260/84, Rec. p. 1975, points 8 et 9, du 5 octobre 1988, TEC/Conseil, 260/85 et 106/86, Rec. p. 5855, point 31, et du 10 mars 1992, Canon/Conseil, C-171/87, Rec. p. I-1237, point 15, et Minolta Camera/Conseil, C-178/87, Rec.

p. I-1577, point 12). Or, le montant de 12 540 882 THB a été calculé dans le but précis de déterminer le prix net à l'exportation des bicyclettes de la requérante vers la Communauté à un stade départ usine. En conséquence, les institutions n'étaient pas tenues de prendre ce montant en considération lors de la détermination de la valeur normale construite de ses produits.

112 C'est donc à bon droit que les institutions ont opéré un ajustement des frais à l'exportation allégués par la requérante en appliquant, conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, une répartition proportionnelle au chiffre d'affaires à partir des données comptables disponibles.

113 Il s'ensuit que la deuxième branche du moyen n'est pas fondée.

Troisième branche: marge bénéficiaire de Siam

Arguments des parties

114 La requérante estime que, pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite de ses produits, le Conseil ne pouvait valablement utiliser les bénéfices réalisés par Siam sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire. En effet, les institutions auraient appliqué le critère des 10 % aux seules ventes intérieures pour lesquelles ce producteur avait communiqué des informations concernant ses coûts de production de bicyclettes. Or, si elles avaient tenu compte de l'ensemble des ventes intérieures de Siam, elles auraient constaté que ses ventes bénéficiaires ne représentaient que 9,45 % de ses ventes intérieures totales.

115 Le Conseil soutient que l'argument de la requérante est dépourvu de pertinence. En effet, à supposer même que les bénéfices réalisés par Siam fussent « inutilisables » aux fins du calcul de la marge bénéficiaire, il n'aurait en aucun cas utilisé les bénéfices réalisés par la requérante sur ses propres ventes intérieures. Il aurait simplement eu recours à l'une des autres méthodes de calcul prévues par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

Appréciation du Tribunal

116 L'argument du Conseil doit être rejeté. Le contrôle juridictionnel porte sur l'exactitude matérielle des faits retenus par les institutions ainsi que sur l'absence d'erreur manifeste dans l'appréciation de ces faits. Or, s'il s'avérait que le calcul de la marge bénéficiaire retenue pour déterminer la valeur normale construite des bicyclettes de la requérante reposait sur des faits inexacts ou résultait d'une erreur manifeste d'appréciation, un tel calcul affecterait la validité du calcul de la marge de dumping et, par suite, entraînerait l'annulation du règlement litigieux.

117 Pendant la période d'enquête, Siam a vendu (...) [1] unités sur le marché thaïlandais. Elle n'a fourni à la Commission des informations relatives à ses coûts de production que pour (...) unités. Sur la base de ces informations, les institutions ont constaté que (...) unités avaient été vendues avec une marge bénéficiaire.

118 Il convient de constater que, en soutenant que l'application du critère des 10 % au total des ventes intérieures de Siam (... unités) aurait amené le seuil de représentativité de ses ventes intérieures bénéficiaires (... unités) à 9,45 %, la requérante suppose nécessairement que les ventes intérieures pour lesquelles ce producteur n'a pas communiqué d'informations à la Commission (... unités) ont toutes été réalisées à perte.

1 — Certaines données sont occultées afin de protéger les informations confidentielles concernant Siam et Victory.

119 En l'espèce, les institutions n'ont pas commis d'erreur manifeste d'appréciation en appliquant le critère des 10 % aux ventes des seules unités pour lesquelles Siam avait communiqué des informations concernant ses coûts de production (... unités).

120 Premièrement, (...) unités représentaient un volume significatif, à savoir 46,1 %, des ventes du produit similaire réalisées par Siam sur le marché intérieur (... unités). Deuxièmement, il ressortait des informations disponibles que le volume des ventes intérieures bénéficiaires de Siam (... unités) représentait plus de 20 % du volume total de ses ventes intérieures du produit similaire (... unités). Troisièmement, les institutions n'avaient pas de raison de douter de la fiabilité des données transmises par Siam. En effet, sans être contredit par la requérante, le Conseil a expliqué que le motif pour lequel Siam n'avait pas communiqué d'informations concernant ses coûts de production des (...) unités litigieuses était non pas que ces unités avaient été vendues à perte — comme le suppose la requérante — mais qu'elles avaient été fabriquées au cours d'un exercice comptable antérieur à la période d'enquête.

121 Il s'ensuit que les institutions n'ont pas commis d'erreur manifeste en utilisant les bénéfices réalisés par Siam sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire aux fins du calcul de la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite des produits de la requérante.

122 Partant, la troisième branche du moyen n'est pas fondée.

Quatrième branche: marge bénéficiaire de Victory

Arguments des parties

123 La requérante soutient que, pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur construite de ses produits, le Conseil ne pouvait valablement utiliser les

bénéfices réalisés par Victory sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire. En effet, les informations relatives à ce producteur auraient été inutilisables.

124 Premièrement, dans sa réponse au questionnaire d'enquête, Victory n'aurait fourni aucune information permettant à la Commission de calculer sa marge bénéficiaire. Même lors de la vérification sur place, elle aurait communiqué des informations relatives à ses coûts de production portant uniquement sur un nombre très limité de ses ventes intérieures.

125 Deuxièmement, le prix de vente moyen des bicyclettes de Victory sur le marché intérieur aurait été calculé sur la base d'un simple échantillon de 110 factures. Or, cet échantillon n'aurait représenté que 15 % du total des ventes intérieures de Victory.

126 Troisièmement, Victory aurait réalisé ses ventes intérieures à un niveau commercial différent de celui de la requérante. Elle aurait vendu ses produits en faibles quantités à de petits détaillants, alors que la requérante aurait vendu ses produits en grandes quantités à d'importants distributeurs.

127 Quatrièmement, les coûts de production de bicyclettes de Victory auraient été manifestement inutilisables.

128 A cet égard, les coûts de production communiqués par ce producteur à la Commission auraient été erronés. A titre de preuve, la requérante produit un tableau comparant, pour certains modèles de bicyclettes, ses prix moyens de vente et ses coûts moyens de production avec ceux de Victory (annexe 6 à la réplique). De cette comparaison, il ressortirait deux choses. D'une part, le prix moyen de vente des bicyclettes de Victory sur le marché intérieur aurait dépassé de 25 à 45 %

les coûts moyens de production de ces bicyclettes. Or, pour des modèles identiques vendus à des prix similaires, la marge bénéficiaire de la requérante serait généralement négative. La marge bénéficiaire de Victory serait donc irréaliste. D'autre part, pour des modèles de bicyclette identiques vendus à des prix similaires, les coûts de production de Victory seraient largement inférieurs à ceux de la requérante. Or, le bénéfice global d'exploitation réalisé par ces deux producteurs serait équivalent. Les coûts de production communiqués par Victory seraient donc erronés.

129 Par ailleurs, la Commission aurait commis une erreur manifeste dans le calcul des coûts de production de bicyclettes de Victory. Elle aurait omis de tenir compte d'un montant de (...) THB relatif à l'acquisition de pièces détachées de bicyclettes. Cette omission aurait eu pour effet d'augmenter la marge bénéficiaire de Victory et, partant, la valeur normale construite des produits de la requérante.

130 Le Conseil estime que les arguments de la requérante sont dépourvus de pertinence. A supposer même que les bénéfices réalisés par Victory fussent « inutilisables » aux fins du calcul de la marge bénéficiaire, il n'aurait, en aucun cas, utilisé les bénéfices réalisés par la requérante sur ses propres ventes intérieures. Il aurait simplement eu recours à l'une des autres méthodes de calcul prévues par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

131 Quant au quatrième argument de la requérante, il constituerait un moyen nouveau, irrecevable en application de l'article 48, paragraphe 2, du règlement de procédure. En effet, la question de l'exactitude des coûts de production de Victory et de leur calcul aurait été soulevée pour la première fois par la requérante dans sa réplique.

Appréciation du Tribunal

132 Pour les motifs énoncés au point 116 ci-dessus, le premier argument du Conseil doit être rejeté.

133 Afin d'apprécier le bien-fondé de la quatrième branche du moyen, le Tribunal a demandé au Conseil de répondre à certaines questions et de produire, notamment, les divulgations provisoire et définitive relatives à Victory. La requérante a produit quant à elle, en annexe 1 à sa réplique, la réponse de Victory au questionnaire d'enquête.

134 Ses arguments seront examinés dans l'ordre de leur présentation.

— Sur les informations communiquées par Victory

135 Contrairement à l'affirmation de la requérante, Victory a communiqué, dans sa réponse au questionnaire d'enquête, des informations précises quant aux quantités et à la valeur des produits qu'elle avait vendus pendant la période d'enquête sur le marché intérieur. Il résulte des divulgations provisoire et définitive relatives à ce producteur que ces informations ont été complétées lors de la vérification sur place. La Commission a donc pu considérer à juste titre que les informations obtenues de Victory étaient suffisantes pour déterminer la valeur normale de ses produits.

136 En conséquence, le premier argument de la requérante doit être rejeté.

— Sur le prix de vente moyen des bicyclettes de Victory

137 Afin de déterminer le prix de vente moyen des bicyclettes de Victory sur le marché intérieur, la Commission a sélectionné un échantillon de 110 factures émises par ce producteur pendant la période d'enquête. Sur cette base, elle a calculé un prix net moyen de facturation pour chaque modèle de bicyclettes. Elle a multiplié ce prix par la quantité de modèles réellement vendus et a ainsi obtenu une valeur de facturation nette totale pour chaque modèle. Elle a alors additionné les valeurs

nettes totales de chaque modèle et est parvenue à une estimation du chiffre d'affaires total réalisé sur les ventes intérieures de bicyclettes. Ensuite, elle a comparé cette estimation avec le chiffre d'affaires total réalisé sur les ventes intérieures de bicyclettes qui figurait dans le compte « pertes et profits » de Victory. Cette comparaison a démontré l'existence d'un écart négligeable, à savoir 0,54 %, entre les deux montants.

138 Dès lors, en déterminant le prix de vente moyen des bicyclettes de Victory sur la base des 110 factures litigieuses, les institutions ont obtenu un résultat fiable. Par conséquent, le deuxième argument de la requérante doit être rejeté.

— Sur la différence de niveau commercial

139 La requérante affirme que Victory réalisait ses ventes intérieures à un niveau commercial différent du sien. Toutefois, elle n'a pas démontré en quoi cette circonstance, à la supposer établie, empêchait les institutions d'utiliser les bénéfices réalisés par ce producteur sur ses ventes intérieures bénéficiaires dans le calcul de la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite des produits de la requérante. Il s'ensuit que son troisième argument est dépourvu de fondement.

— Sur les coûts de production de Victory

140 La requérante soutient que les coûts de production communiqués par Victory à la Commission sont erronés et que les institutions ont commis une erreur manifeste dans le calcul de ces coûts.

141 Le Conseil conteste la recevabilité de ces arguments au motif qu'ils n'ont pas été invoqués dans la requête.

142 Il ressort des dispositions combinées des articles 44, paragraphe 1, sous c), et 48, paragraphe 2, du règlement de procédure que la requête introductive d'instance doit contenir l'objet du litige et l'exposé sommaire des moyens invoqués et que la production de moyens nouveaux en cours d'instance est interdite à moins que ces moyens ne se fondent sur des éléments de droit et de fait qui se sont révélés pendant la procédure. Cependant, un moyen qui constitue l'ampliation d'un moyen énoncé antérieurement, directement ou implicitement, dans la requête introductive d'instance et qui présente un lien étroit avec celui-ci doit être déclaré recevable (arrêts de la Cour du 30 septembre 1982, Amylum/Conseil, 108/81, Rec. p. 3107, point 25, et du 19 mai 1983, Verros/Parlement, 306/81, Rec. p. 1755, point 9, et arrêt du Tribunal du 20 septembre 1990, Hanning/Parlement, T-37/89, Rec. p. II-463, point 38).

143 Dans la partie introductive de sa requête (p. 6), la requérante a souligné que « les informations [concernant] Victory [avaient] joué un rôle fondamental dans la détermination de [s]a marge de dumping ». Dans le cadre de son premier moyen d'annulation (p. 13 à 15 de la requête), elle a exposé que ces informations étaient incomplètes, de sorte qu'elles ne pouvaient servir de base à la détermination de la valeur normale construite de ses produits. A cet égard, elle a souligné (p. 13) le caractère éminemment suspect des données concernant les bénéfices réalisés par Victory sur ses ventes intérieures bénéficiaires du produit similaire.

144 En conséquence, les arguments de la requérante relatifs à l'exactitude des coûts de production communiqués par Victory et de leur calcul constituent l'ampliation d'un moyen énoncé antérieurement dans la requête et présentent un lien étroit avec celui-ci.

145 Ces arguments étant recevables, il y a lieu d'en examiner le bien-fondé.

146 La requérante estime que le tableau comparatif produit en annexe 6 à la réplique démontre que les coûts de production communiqués par Victory à la Commission étaient manifestement erronés.

147 Toutefois, dans ce tableau, la requérante s'est limitée à inscrire les références techniques de certains modèles de bicyclettes sans même indiquer en quoi ses propres modèles auraient été susceptibles de faire l'objet d'une comparaison valable ou utile avec ceux de Victory. De plus, elle n'a fourni aucune explication quant à la manière dont elle avait calculé les coûts moyens de production et les prix moyens de vente des bicyclettes de Victory.

148 Dans ces conditions, le tableau litigieux n'est doté d'aucune force probante.

149 La requérante estime par ailleurs que les institutions, en retenant que les coûts de production de bicyclettes supportés par Victory pendant la période d'enquête s'élevaient à (...) THB, ont omis de tenir compte d'un montant de (...) THB correspondant à l'acquisition de pièces détachées de bicyclettes.

150 Cet argument doit être rejeté. En effet, il ressort des réponses du Conseil aux questions posées par le Tribunal que Victory n'utilisait pas ces pièces détachées dans la fabrication de ses bicyclettes, mais les revendait telles quelles sur le marché intérieur. Le montant de (...) THB ne devait donc pas être inclus dans les coûts de production de bicyclettes de Victory.

151 Il résulte de l'ensemble des motifs qui précèdent que la quatrième branche du moyen n'est pas fondée.

152 Il s'ensuit que le premier moyen doit être rejeté.

2. *Sur le second moyen, tiré d'une violation du règlement de base, en ce que le Conseil a refusé d'opérer un ajustement pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite des produits de la requérante vendus dans la Communauté aux acheteurs OEM*

Arguments des parties

153 La requérante rappelle que le Conseil a refusé, pour deux motifs, d'opérer un ajustement pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite de ses produits vendus dans la Communauté aux acheteurs OEM. D'une part, sa demande d'ajustement n'aurait pas été étayée par des pièces justificatives. D'autre part, ses ventes n'auraient pas rempli les conditions d'octroi de l'ajustement OEM. Ces motifs seraient contraires à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

Sur l'exigence d'une demande étayée par des pièces justificatives

154 La requérante soutient que les institutions sont tenues de procéder d'office à un ajustement OEM, même en l'absence d'une demande étayée par des pièces justificatives.

155 L'ajustement OEM serait effectué dans le cadre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base. Celui-ci prévoit que la valeur normale d'un produit est le prix « comparable » payé ou à payer pour ce produit dans le pays d'exportation ou d'origine. Toutefois, lorsqu'un producteur vend ses produits à la fois à l'exportation vers la Communauté à des OEM et, sous sa propre marque, à des revendeurs ordinaires sur le marché intérieur, ses ventes intérieures cesseraient d'être « comparables » à ses ventes à l'exportation. En effet, les ventes OEM seraient généralement effectuées à des prix et avec une marge bénéficiaire inférieurs à ceux des ventes intérieures de produits de marque. Dans ce cas, la valeur normale

des produits vendus à l'exportation vers la Communauté serait déterminée sur la base d'une valeur construite. Lors de la détermination de cette valeur, l'ajustement OEM permettrait de tenir compte des différences de prix et de bénéfices. Il consisterait à utiliser une marge bénéficiaire forfaitaire inférieure à la marge bénéficiaire effectivement réalisée par le producteur sur ses ventes intérieures de produits de marque.

156 Dans la mesure où l'ajustement OEM vise à établir une valeur normale construite comparable au prix à l'exportation, les institutions seraient tenues, en vertu de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base, d'y procéder d'office. En réalité, l'exigence d'une demande étayée par des pièces justificatives ne concernerait que les ajustements prévus par l'article 2, paragraphe 10, dudit règlement. Or, l'ajustement OEM ne serait pas visé par cette disposition.

157 Par ailleurs, l'ajustement OEM ne constituerait pas un ajustement au titre du stade commercial. A cet égard, la requérante se réfère aux points 11 et 24 des considérants du règlement (CEE) n° 537/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (JO L 54, p. 12, ci-après « règlement n° 537/87 »).

158 En tout état de cause, les ajustements relatifs au stade commercial auraient été abolis par le règlement de base. En effet, l'article 2, paragraphe 9, du règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 201, p. 1), aurait exigé que le prix à l'exportation et la valeur normale fussent comparés au même stade commercial. Pareillement, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, sous c), dudit règlement, les producteurs ou exportateurs auraient pu obtenir un ajustement relatif au stade commercial, à condition d'avoir introduit une demande justifiée en ce sens. Or, les paragraphes 9 et 10 de l'article 2 du règlement de base auraient purement et simplement supprimé ces références au stade commercial.

159 Le Conseil souligne que l'ajustement OEM constitue un ajustement relatif au stade commercial. Les OEM vendraient, sous leur propre marque, des produits fabriqués par d'autres producteurs. Toutefois, ils utiliseraient des réseaux de distribution identiques à ceux des véritables producteurs. Ils exerceraient des fonctions spécifiques et représenteraient donc un stade supplémentaire entre la fabrication et la distribution des produits. A l'appui de sa thèse, le Conseil invoque, notamment, le point 29 des considérants du règlement (CEE) n° 4062/88 de la Commission, du 23 décembre 1988, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de cassettes vidéo et de bandes pour cassettes vidéo originaires de la république de Corée et de Hong-kong (JO L 356, p. 47).

160 L'exigence d'une demande étayée par des pièces justificatives ne concernerait pas uniquement les ajustements visés par l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, mais tous les ajustements relatifs au stade commercial (arrêts Minebea/Conseil, précité, point 43, et du 10 mars 1992, Canon/Conseil, précité, point 32). Pareille demande serait d'autant plus justifiée dans le cas d'un ajustement OEM. En effet, celui-ci consisterait à tenir compte des différences de prix et de bénéfices entre les ventes à l'exportation vers la Communauté aux OEM et les ventes intérieures de produits de marque. En conséquence, il appartiendrait au producteur concerné de prouver si, et dans quelle mesure, l'ajustement OEM est justifié. En outre, dans le cadre de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, les institutions exigeraient des informations détaillées et étayées pour tous les aspects concernant la détermination de la valeur normale.

161 Contrairement à l'affirmation de la requérante, le règlement de base n'aurait pas aboli les ajustements au titre du stade commercial. L'article 2, paragraphe 9, disposerait que, afin d'effectuer une comparaison valable entre les ventes à l'exportation et les ventes intérieures, les institutions doivent tenir compte, sous la forme d'ajustements, des différents stades commerciaux.

Sur les conditions d'octroi de l'ajustement OEM

162 La requérante expose que les conditions d'octroi de l'ajustement OEM ont été définies par le Conseil dans le point 8 des considérants du règlement n° 537/87. Or, en l'espèce, elle remplirait ces conditions.

163 D'une part, toutes ses ventes à l'exportation vers la Communauté auraient été effectuées à des importateurs qui revendaient ses produits sous leur propre marque — à l'exception de deux modèles particuliers (« Pheasant » et « Flamingo ») qu'elle vendait sous sa propre marque dans la Communauté à des distributeurs ordinaires.

164 D'autre part, les modèles exportés vers la Communauté auraient été fabriqués exclusivement sur commande des OEM communautaires, conformément à leurs instructions spécifiques et détaillées. La conception et les spécifications techniques de ces modèles seraient donc différentes de celles des modèles que la requérante vendait sous sa propre marque sur le marché intérieur.

165 La requérante aurait prouvé la matérialité de ces faits dans sa réponse au questionnaire et lors de la vérification sur place.

166 En conséquence, les institutions auraient été tenues de procéder à un ajustement OEM lors de la détermination de la valeur normale construite de ses produits.

167 La requérante soutient qu'elle n'avait pas à remplir les deux conditions supplémentaires exigées, selon elle, par le Conseil, à savoir:

— démontrer que ses ventes à l'exportation vers la Communauté aux OEM étaient réalisées à un prix et avec une marge bénéficiaire inférieurs à ceux de ses ventes intérieures de produits de marque;

— démontrer l'existence d'une différence de tarification entre ses ventes à l'exportation aux OEM communautaires et ses ventes à l'exportation aux distributeurs communautaires.

168 Ces conditions seraient nouvelles. Elles ne seraient reprises ni dans le règlement n° 537/87 ni dans l'arrêt Goldstar/Conseil, précité.

169 La première condition serait impossible à satisfaire. En effet, la Commission a calculé la marge bénéficiaire de la requérante sur la base des bénéfices réalisés par Siam et Victory sur leurs ventes intérieures du produit similaire. Or, la requérante n'aurait pris connaissance de cette marge qu'au moment de la publication du règlement provisoire. En conséquence, elle n'aurait pu matériellement démontrer, dans sa réponse au questionnaire d'enquête, que les bénéfices réalisés sur ses ventes à l'exportation aux OEM étaient inférieurs à sa marge bénéficiaire, telle que calculée par la Commission.

170 La seconde condition serait manifestement erronée. L'ajustement OEM n'impliquerait pas une comparaison entre les ventes à l'exportation aux OEM communautaires et celles aux distributeurs communautaires. Il consisterait à comparer les ventes à l'exportation aux OEM communautaires et les ventes intérieures de produits de marque.

171 Le Conseil soutient que, pour bénéficier d'un ajustement OEM, le producteur concerné doit remplir deux conditions, à savoir:

— démontrer que ses ventes à l'exportation vers la Communauté sont effectuées à des OEM;

— démontrer que ses ventes à l'exportation vers la Communauté aux OEM sont réalisées à un prix et avec une marge bénéficiaire inférieurs à ceux de ses ventes intérieures de produits de marque.

172 Ces conditions ne seraient pas nouvelles. Depuis le règlement n° 537/87, elles s'inscriraient dans une pratique constante des institutions [voir, par exemple, point 20 des considérants du règlement (CE) n° 2426/95 de la Commission, du 16 octobre 1995, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains disques magnétiques (microdisques de 3,5 pouces) originaires des États-Unis d'Amérique, du Mexique et de Malaysia (JO L 249, p. 3)].

173 En l'espèce, la requérante n'aurait satisfait à aucune de ces conditions.

Appréciation du Tribunal

174 Du règlement litigieux (point 50 des considérants), il ressort que le Conseil a refusé, pour deux motifs, d'opérer un ajustement pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite des produits vendus par la requérante dans la Communauté aux acheteurs OEM. Le premier motif est pris de l'absence d'une demande d'ajustement étayée par des pièces justificatives. Le second est pris de ce que les conditions d'octroi d'un ajustement OEM n'étaient pas réunies.

175 Il convient d'examiner tout d'abord si, en retenant le second motif, le Conseil a enfreint l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

176 A cet égard, la requérante soutient qu'elle n'avait pas à démontrer l'existence d'une différence de prix entre ses ventes aux OEM et ses ventes de produits de marque.

177 Il y a lieu de rappeler que la différence essentielle entre les ventes aux OEM et celles des produits de marque se situe au niveau de la commercialisation. En effet, ces deux types de ventes s'adressent à des clientèles différentes qui opèrent généralement à des stades de commercialisation différents (arrêt Goldstar/Conseil, précité, point 45). L'OEM exerce des fonctions particulières par rapport aux revendeurs ordinaires. Il achète des produits à un fabricant et les revend ensuite sous sa propre marque, tout en assumant la responsabilité du fabricant et en supportant les coûts inhérents à leur commercialisation. La particularité de ces fonctions se reflète, notamment, dans la structure des prix pratiqués par le fabricant à l'égard des acheteurs OEM, en ce que ces prix sont généralement inférieurs à ceux pratiqués à l'égard des revendeurs ordinaires.

178 Dès lors, en exigeant que la requérante démontre que ses ventes à l'exportation vers la Communauté aux acheteurs OEM étaient réalisées à un prix et avec une marge bénéficiaire inférieurs à ceux de ses ventes intérieures de produits de marque, le Conseil n'a pas violé l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

179 En l'espèce, la requérante n'a fourni aucun élément permettant de conclure qu'elle satisfaisait à cette exigence. Or, contrairement à ce qu'elle allègue, cette preuve n'était pas impossible à rapporter. Il lui aurait suffi de démontrer l'existence d'un système de prix distinct et cohérent pour ses ventes à l'exportation vers la Communauté aux OEM et ses ventes intérieures de produits de marque.

180 Quant à la différence de tarification entre les ventes de la requérante aux OEM communautaires et ses ventes de produits de marque aux distributeurs communautaires, le Conseil a indiqué qu'elle ne constituait pas une condition d'octroi de l'ajustement OEM, mais un moyen de vérifier si les OEM exerçaient réellement des fonctions particulières par rapport aux revendeurs ordinaires. Or, l'examen du dossier révèle que la requérante a vendu certains modèles de

bicyclettes aux OEM communautaires à un prix supérieur à celui des modèles qu'elle vendait sous sa propre marque aux distributeurs communautaires (« Pheasant » et « Flamingo »). Cette constatation confirme la conclusion du Conseil selon laquelle « la plupart des ventes à l'exportation [de la requérante vers la Communauté] n'ont pas été effectuées à un niveau OEM » (point 50 des considérants du règlement litigieux).

181 En conséquence, en refusant d'opérer un ajustement OEM au motif que les ventes de la requérante n'en remplissaient pas les conditions d'octroi, le Conseil n'a pas violé l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

182 Dans ces circonstances, les vices dont pourrait être entaché le premier motif de refus d'octroi de cet ajustement, pris de l'absence d'une demande étayée par des pièces justificatives, sont, en tout état de cause, sans influence sur l'appréciation du deuxième moyen.

183 Il résulte de l'ensemble des considérations qui précèdent que le deuxième moyen n'est pas fondé.

184 Il s'ensuit que le recours doit être rejeté.

Sur les dépens

185 Aux termes de l'article 87, paragraphe 2, du règlement de procédure, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens, s'il est conclu en ce sens. La requérante ayant succombé en ses moyens, il y a lieu de la condamner aux dépens, conformément aux conclusions en ce sens du Conseil.

Par ces motifs,

LE TRIBUNAL (quatrième chambre élargie)

déclare et arrête:

1) Le recours est rejeté.

2) La requérante supportera l'ensemble des dépens.

Lindh García-Valdecasas Lenaerts

Cooke Jaeger

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 17 juillet 1998.

Le greffier

H. Jung

Le président

P. Lindh

Table des matières

Faits à l'origine du litige ..... II - 2996

Règlements en cause ..... II - 2998

Procédure et conclusions des parties ..... II - 3002

Sur le fond ..... II - 3003

1. Sur le premier moyen, tiré d'une violation du règlement de base, d'une erreur manifeste d'appréciation et d'une violation du principe de non-discrimination, en ce que le Conseil a refusé d'utiliser la marge bénéficiaire réelle de la requérante pour déterminer la valeur normale construite de ses produits exportés vers la Communauté ..... II - 3005

Première branche: marge bénéficiaire de la requérante ..... II - 3005

Arguments des parties ..... II - 3005

Appréciation du Tribunal ..... II - 3007

— Sur l'adoption du critère des 10 % ..... II - 3010

a) Sur la création d'une exigence nouvelle ..... II - 3010

b) Sur le caractère arbitraire du critère des 10 % ..... II - 3011

c) Sur l'existence d'une pratique antérieure ..... II - 3012

— Sur l'application du critère des 10 % à la requérante ..... II - 3013

a) Sur les ventes de la requérante en termes absolus ..... II - 3013

b) Sur les ventes de la requérante en termes de valeur ..... II - 3014

c) Sur la stricte application du critère des 10 % ..... II - 3015

Deuxième branche: ajustements des coûts de production et des frais VGA ..... II - 3016

Sur l'ajustement des coûts de production de la requérante ..... II - 3017

— Arguments des parties ..... II - 3017

— Appréciation du Tribunal ..... II - 3018

Sur l'ajustement des frais VGA de la requérante ..... II - 3019

— Arguments des parties ..... II - 3019

— Appréciation du Tribunal ..... II - 3020

Troisième branche: marge bénéficiaire de Siam ..... II - 3022

Arguments des parties ..... II - 3022

Appréciation du Tribunal ..... II - 3023

Quatrième branche: marge bénéficiaire de Victory ..... II - 3024

Arguments des parties ..... II - 3024

Appréciation du Tribunal ..... II - 3026

— Sur les informations communiquées par Victory ..... II - 3027

— Sur le prix de vente moyen des bicyclettes de Victory ..... II - 3027

— Sur la différence de niveau commercial ..... II - 3028

— Sur les coûts de production de Victory ..... II - 3028

2. Sur le second moyen, tiré d'une violation du règlement de base, en ce que le Conseil a refusé d'opérer un ajustement pour calculer la marge bénéficiaire à inclure dans la valeur normale construite des produits de la requérante vendus dans la Communauté aux acheteurs OEM ..... II - 3031

Arguments des parties ..... II - 3031

Sur l'exigence d'une demande étayée par des pièces justificatives ..... II - 3031

Sur les conditions d'octroi de l'ajustement OEM ..... II - 3034

Appréciation du Tribunal ..... II - 3036

Sur les dépens ..... II - 3038