

CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL

M. JEAN MISCHO

présentées le 13 décembre 1990 *

*Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,*

1. L'affaire sur laquelle portent les présentes conclusions fait partie d'une série de huit recours en annulation que des producteurs japonais de photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC ») ont introduits à l'encontre 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 Japon¹ (ci-après « règlement définitif » ou « règlement attaqué »).

2. Par ailleurs, par ses arrêts du 14 mars 1990, *Nashua/Commission et Conseil* (C-150/87, Rec. p. I-719) et *Gestetner/Conseil et Commission* (C-156/87, Rec. p. I-781), la Cour a déjà rejeté deux recours en annulation dirigés contre le même règlement par des sociétés non japonaises qui, sans être producteurs de PPC elles-mêmes, fournissent sous leur propre marque des PPC fabriqués par d'autres. Le contexte factuel et réglementaire est donc connu à la Cour, de sorte que je n'aurai plus besoin d'y revenir que dans la mesure nécessaire à la compréhension de mon raisonnement. Quant aux moyens et arguments invoqués par la partie requérante dans la présente affaire, *Canon Inc.* (ci-après « Canon »), je vais les examiner dans l'ordre dans lequel ils sont présentés dans le rapport d'audience.

A — Sur la détermination de la valeur normale

3. Canon critique la détermination de la valeur normale sous deux aspects différents, qui ont en commun de procéder d'une comparaison des méthodes suivies par le Conseil, partie défenderesse, pour ce qui concerne, d'un côté, le calcul de la valeur normale sur base du chapitre B, et notamment de l'article 2, paragraphes 3, 4 et 7, 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 européenne² (ci-après « règlement de base »), et, de l'autre côté, le calcul du prix à l'exportation sur la base de l'article 2, paragraphe 8, du même règlement. Comme, par ailleurs, un autre moyen de Canon vise les ajustements que le Conseil a effectués ou aurait dû effectuer en vertu du même article 2, paragraphes 9 et 10, « en vue de l'établissement d'une comparaison valable » entre ces deux termes, j'estime qu'il n'est pas inutile de rappeler, à titre liminaire, qu'il résulte de la jurisprudence de la Cour³ que ces différentes dispositions prévoient

« trois séries de règles distinctes, dont chacune doit être respectée séparément »⁴

2 — JO L 201, p. 1.

3 — Voir les arrêts du 7 mai 1987 dans les affaires « roulements à billes » (240/84, 255/84, 256/84, 258/84 et 260/84, Rec. p. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975).

4 — Voir l'arrêt du 5 octobre 1988, *Tokyo Electric/Conseil*, point 31 (260/85 et 106/86, Rec. p. 5855).

* Langue originale: le français.

1 — JO L 54, p. 12.

et, en particulier, que

« le caractère valable de la comparaison prévue à l'article 2, paragraphe 9, ne saurait donc être subordonné à la condition que la valeur normale et le prix à l'exportation aient été calculés selon des méthodes identiques »⁵.

4. Enfin, il résulte des arrêts du 7 mai 1987 dans les affaires « roulements à billes » (voir notamment l'arrêt Nachi Fujikoshi/Conseil, points 17 et 32, 255/84, Rec. p. 1861), d'une part, que l'article 2, paragraphe 9, vise à définir les ajustements susceptibles d'être apportés à la valeur normale et au prix à l'exportation après que ceux-ci ont déjà été calculés selon les méthodes prévues à cette fin et, d'autre part, que les ajustements effectués notamment au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qui se distinguent tant par leur objectif que par leurs conditions d'application des ajustements éventuellement opérés au titre des articles 2, paragraphe 3, sous b), ii), ou 2, paragraphe 8, sous b), sont opérés en fonction d'éléments objectifs qui correspondent aux particularités des marchés en cause, se répercutent de manière inégale sur les conditions de vente et affectent en conséquence la comparabilité des prix.

5. 1. Canon fait valoir que, en déterminant la valeur normale à un stade commercial qui ne serait pas comparable à celui pris en considération pour construire le prix à l'exportation, les institutions auraient violé l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

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

6. Rappelons que, selon cette disposition, la valeur normale est soit 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 » [sous a)],

soit le prix comparable du produit similaire exporté vers un pays tiers ou une valeur construite,

« lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu *au cours d'opérations commerciales normales* sur le marché intérieur du pays d'exportation ou d'origine ou lorsque de telles ventes ne permettent pas une *comparaison valable* » [sous b)].

7. Pour autant que, par ce premier moyen, la partie requérante soutienne que le Conseil se serait basé, pour construire le prix à l'exportation, sur les relations entre Canon et ses filiales européennes, alors qu'il n'aurait pas déterminé la valeur normale en fonction des transactions entre Canon et sa filiale de vente japonaise, Canon Sales Company (ci-après « CSC »), il y a d'abord lieu de souligner qu'en réalité le Conseil ne s'est pas basé sur les relations entre Canon et ses filiales européennes pour déterminer le prix à l'exportation. Comme il résulte clairement du point 15 des considérants du règlement attaqué, si le Conseil en a tenu compte, c'est uniquement pour constater que le prix qui vaut entre l'exportateur au Japon et sa filiale dans la Communauté constitue un prix de transfert peu fiable et que, dès lors, il a été décidé de construire le prix à l'exportation

« sur la base du prix auquel le produit est d'abord vendu à un client indépendant »,

tout en y apportant les ajustements prévus à l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base. Il a donc construit le prix à l'exportation sur la base du prix des ventes des filiales européennes de Canon sur le marché communautaire, tout comme il a déterminé la valeur normale sur la base des ventes de la filiale japonaise de Canon sur le marché japonais.

8. Enfin, dans la mesure où, par ce premier moyen, la partie requérante allègue qu'en procédant ainsi le Conseil a utilisé, pour déterminer la valeur normale, des ventes non « comparables » ou ne permettant pas une « comparaison valable », ainsi que l'exige l'article 2, paragraphe 3, sous a) et b), du règlement de base, et que, dans ces conditions, il aurait dû construire la valeur normale sur base du point b) au lieu d'utiliser les prix facturés par CSC au titre du point a), il y a lieu de constater que la Cour a déjà rejeté une argumentation semblable dans son arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité. La Cour y a affirmé en particulier que, pour établir la valeur normale, le point a) de l'article 2, paragraphe 3, doit être utilisé *par priorité*, le point b) n'ayant qu'un caractère *subsidaire* (point 11). Elle a ajouté plus loin que

« l'exigence de comparabilité posée par l'article 2, paragraphe 3, sous a), est satisfaite, dès lors que valeur normale et prix à l'exportation sont établis tous deux à partir de la première vente à un acheteur indépendant »,

et que

« ces éléments doivent alors être comparés tels qu'ils ont été établis, sauf application des ajustements et des déductions expressément prévues aux paragraphes 9 et 10 de l'article 2 précité » (point 19).

9. Or, comme nous venons de le voir, en l'espèce, la valeur normale et le prix à l'exportation ont effectivement été établis tous les deux à partir de la première vente à un acheteur indépendant. Il en découle que l'argument de la partie requérante consistant à dire que la valeur normale ainsi déterminée inclurait certains types de frais, encourus par CSC, qui auraient été exclus lors de la construction du prix à l'exportation pour tenir compte de l'intervention des filiales européennes de Canon dans les ventes sur le marché communautaire, relève logiquement du moyen relatif à la comparaison entre ces deux termes, telle qu'elle est réglée à l'article 2, paragraphes 9 et 10, et auquel nous reviendrons plus loin.

10. Dans le contexte de l'article 2, paragraphe 3, l'inclusion de ces frais dans la valeur normale ne saurait donner lieu à critique que si le Conseil avait tort de déterminer la valeur normale sur la base des prix appliqués par CSC aux acheteurs indépendants sur le marché japonais.

11. Dans son arrêt du 5 octobre 1988, précité, la Cour a toutefois expressément estimé que les prix payés par le premier acheteur indépendant peuvent parfaitement être considérés comme les prix réellement payés pour le produit dans le pays d'exportation ou d'origine au cours d'opérations commerciales normales et donc être utilisés au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), pour la détermination de la valeur normale (voir le point 12).

12. En outre, dans son arrêt du même jour, Silver Seiko/Conseil (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927), elle a déclaré que

« le partage des activités de production et de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes ne saurait rien enlever au fait qu'il s'agit d'une entité économique unique qui exerce de cette manière des activités exercées, dans d'autres cas, par une entité qui est unique aussi du point de vue juridique » (point 13).

Au vu de ces constatations, elle a conclu que

« il y a lieu d'estimer que la prise en considération des prix du distributeur affilié permet d'éviter que des coûts, qui sont manifestement englobés dans le prix de vente d'un produit lorsque cette vente est effectuée par un département de vente inséré dans l'organisation du producteur, ne le soient plus lorsque la même activité de vente est exercée par une société juridiquement distincte, bien qu'économiquement contrôlée par le producteur » (point 14).

13. Dans un autre arrêt du même jour, Tokyo Electric/Conseil, précité, la Cour a, dans le contexte de l'inclusion des frais de vente dans la valeur normale construite, formulé la même idée de la façon suivante:

« ... il y aurait discrimination si des frais nécessairement englobés dans le prix de vente d'un produit, lorsque cette vente est effectuée par un département de vente inséré dans l'organisation du producteur, ne l'étaient plus lorsque ce produit est distribué par une société juridiquement distincte, bien

qu'économiquement contrôlée par le producteur » (point 29).

14. Or, CSC est, aux dires mêmes de la partie requérante,

« un distributeur qui remplit une fonction analogue à celle des distributeurs européens de Canon » (point 25 de la requête),

et ce sous le contrôle économique de Canon, qui en est actionnaire majoritaire. Elle exerce donc des tâches qui relèvent normalement d'un département de vente interne à l'organisation d'un producteur. La Cour a fait cette même constatation au point 39 de son arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, dans une affaire qui portait sur un règlement instituant un droit antidumping sur les importations de machines à écrire électroniques, donc des produits autres que ceux en cause en l'espèce. Cette dernière constatation suffit pour écarter l'argument que la partie requérante entend tirer du fait que CSC sert de département de vente également pour d'autres produits que des PPC et pour d'autres fournisseurs que Canon. Je voudrais rappeler par ailleurs que, dans l'arrêt Tokyo Electric/Conseil, précité, point 33, ainsi que dans l'arrêt du même jour, Sharp Corporation/Conseil, point 13 (301/85, Rec. 1988, p. 5813), la Cour a expressément admis que les institutions peuvent tenir compte, lors de la construction de la valeur normale, des frais des filiales de vente relatifs à la vente d'autres produits que ceux faisant l'objet de l'enquête antidumping.

15. Dans ces conditions, il y a lieu de conclure que le Conseil a eu raison de

retenir les prix facturés par CSC pour les ventes de PPC effectuées sur le marché japonais comme constituant la valeur normale au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base et, partant, de ne pas en exclure les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux (ci-après « frais VAG ») y relatifs.

16. J'ajoute que la conclusion que ces prix ont donc pu être considérés à juste titre comme ayant été réalisés « au cours d'opérations commerciales normales » nous dispense de prendre position à l'égard de considérations émises par les parties au sujet de l'applicabilité de l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base et des conséquences qu'une éventuelle application de cette disposition aurait pu avoir sur le choix à faire entre l'article 2, paragraphe 3, sous a) ou sous b).

17. 2. La plupart des considérations qui précèdent ne sont pas seulement valables pour la détermination de la valeur normale sur la base de l'article 2, paragraphe 3, sous a), mais également pour sa construction au titre de la même disposition, sous b), ii). Il en est ainsi de l'indépendance des méthodes permettant de calculer respectivement la valeur normale et le prix à l'exportation ainsi que de la légalité de l'inclusion des frais VAG de CSC dans la construction de la valeur normale (voir, à cet égard, l'arrêt Tokyo Electric/Conseil, point 29, précité). Aussi l'argument de la partie requérante consistant à dire que le Conseil aurait construit, pour les ventes OEM de Canon et pour trois modèles vendus sous sa propre marque, une valeur normale qui ne serait pas comparable au prix à l'exportation parce que la première, à l'inverse du second, incluait les frais VAG de la filiale, département de vente de Canon, ne peut-il pas être accueilli.

18. Pour ce qui concerne plus particulièrement les *frais de publicité* mentionnés expressément par la partie requérante, qui, lors de la construction du prix à l'exportation, ont été déduits du prix auquel les filiales européennes de Canon ont revendu les PPC au premier acheteur indépendant dans la Communauté, j'ajoute qu'il résulte clairement de l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, point 19, que si cette déduction a été opérée à juste titre, aucun nouvel ajustement sur la base de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, n'est plus nécessaire. Comme la Cour l'a en effet signalé, il résulte de l'article 2, paragraphe 10, sous c), qu'aucun ajustement n'est effectué

« pour des différences existant dans les frais administratifs et généraux, y compris les frais de recherche et de développement ou de publicité ».

Je suis conscient du fait que cette disposition vise les différences dans les frais de publicité selon qu'ils sont exposés sur le marché japonais ou communautaire, et non la question de savoir si les frais de publicité auraient dû être déduits de la valeur normale et/ou du prix à l'exportation. Il résulte toutefois de tout ce qui précède que le Conseil a pu inclure dans la valeur normale les frais exposés par CSC. Quant à la question de savoir si les frais de publicité exposés par les filiales européennes de Canon ont été exclus à juste titre du prix à l'exportation, elle est étrangère au débat sur la légalité de la construction de la valeur normale et relève du moyen relatif à la détermination du prix à l'exportation.

19. Pour ce qui est de l'argument de Canon selon lequel la valeur normale des trois

modèles, désignés A, B et C, vendus sous sa propre marque aurait été gonflée artificiellement par l'utilisation de marges bénéficiaires qui n'auraient pas été appropriées aux produits concernés, je me rallie entièrement aux observations du Conseil. En particulier, j'estime que celui-ci n'a pas dépassé les limites du pouvoir d'appréciation qui est le sien en la matière,

— ni lorsqu'il a estimé que certains produits, notamment le modèle C, ont été vendus à perte « sur une période assez longue » et en « quantités substantielles », de sorte qu'il était autorisé à considérer ces ventes comme n'ayant pas été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base, et, dès lors, à construire une valeur normale pour ces produits;

— ni lorsqu'il a utilisé comme « marge bénéficiaire raisonnable » au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), pour la construction de cette valeur normale, le bénéfice moyen calculé par rapport à l'ensemble des ventes des modèles de Canon effectuées au cours d'opérations commerciales normales.

20. Il s'y ajoute qu'il aurait été parfaitement inéquitable d'utiliser le bénéfice moyen dans le cas des modèles non vendus à perte et de ne pas l'appliquer aux modèles vendus à perte, cela d'autant plus que certaines ventes à perte ont été incluses dans le calcul du bénéfice moyen (voir le point 10, quatrième alinéa, des considérants du règlement attaqué).

21. Enfin, le Conseil a indiqué, sans être contredit, qu'en suivant l'approche préconisée on aboutirait à une marge de dumping ne différant que très légèrement de celle calculée pour Canon, qui est de 26,6 %. Compte tenu de ce que le droit antidumping a été fixé à un niveau inférieur aux marges de dumping définitivement établies, à savoir 20 % du prix net franco frontière communautaire, qui a été jugé suffisant pour supprimer le préjudice causé à l'industrie communautaire, et que ce taux de 20 % constitue le taux valable pour tous les exportateurs pour lesquels une marge de dumping égale ou supérieure à ce pourcentage a été établie (voir le point 114 des considérants du règlement définitif), cette différence minime dans la marge de dumping de Canon, que le Conseil a chiffrée à 0,02 %, n'aurait guère pu avoir une influence sur le taux du droit antidumping, tel que fixé. Canon, en tout cas, est restée en défaut de prouver dans quelle mesure elle aurait justifié une modification dudit taux pour ses produits.

22. La même constatation vaut pour le modèle A pour lequel le Conseil a admis qu'une valeur normale a été construite à tort, sur la base de la considération erronée qu'il n'aurait pas été vendu en quantités suffisantes sur le marché japonais pour satisfaire à la règle des 5 %, telle que retenue au point 8 des considérants des règlements provisoire et définitif. Canon n'a pas non plus contesté que cette erreur n'a eu qu'une incidence minime sur la marge de dumping, de l'ordre de 0,3 %, et en a même pris acte sans aucun commentaire, de sorte qu'on doit conclure qu'il n'est pas établi qu'elle aurait nécessité une modification du taux du droit antidumping⁶.

6 — Voir, pour des cas semblables où des réductions de la marge de dumping n'ont pas justifié une modification du taux fixé au niveau du préjudice, les arrêts du 5 octobre 1988, *Brother/Conseil*, point 24 (250/85, Rec. p. 5683) et *TEC/Conseil*, précité, point 41.

23. Quant au modèle B, il suffit de constater que Canon n'a pas contredit l'affirmation du Conseil selon laquelle, en raison de ses ventes minimales dans la Communauté, il n'a pas été pris en considération pour calculer la marge de dumping.

24. Le moyen relatif à la détermination erronée de la valeur normale doit dès lors être rejeté dans son ensemble.

B — Sur la détermination du prix à l'exportation

25. Pour ce qui concerne le moyen relatif à la détermination illégale du prix à l'exportation, je pourrai être extrêmement bref. Dans son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner/Conseil et Commission, précité, la Cour a déjà pris position au sujet d'une situation où les PPC sont vendus dans la Communauté par l'intermédiaire d'une filiale du producteur, qui traite les commandes des clients concernés, leur envoie les factures et reçoit les paiements correspondants. La Cour a déclaré que le Conseil a eu raison d'appliquer l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base et donc de construire le prix à l'exportation sur la base du prix facturé par la filiale aux premiers clients indépendants, tout en en déduisant une marge raisonnable pour les frais généraux et les bénéfices.

26. Ce qui, dans l'affaire Gestetner/Conseil et Commission, valait pour les ventes aux acheteurs OEM (c'est-à-dire des fournisseurs de PPC qui ne produisent pas eux-mêmes mais vendent sous leur propre marque des produits achetés auprès d'autres) vaut, en l'espèce, non seulement pour les ventes OEM de Canon, mais égale-

ment pour les ventes de Canon, par l'intermédiaire de Canon Europa, à d'autres acheteurs indépendants en Irlande, au Danemark et en Grèce. Pour toutes ces ventes, en effet, Canon Europa, « bien que n'important pas officiellement le produit, assume néanmoins les fonctions typiques d'une filiale d'importation » (voir le point 15, troisième alinéa, des considérants du règlement attaqué) et supporte ainsi des frais qui réduisent le montant effectivement perçu par l'exportateur et doivent dès lors être déduits du prix payé par le premier acheteur indépendant lorsque celui-ci sert de base à la construction du prix à l'exportation.

27. Il résulte en outre de l'arrêt Gestetner/Conseil et Commission, précité, que le fait que les frais ainsi exposés par Canon Europa soient relatifs à une activité qui a lieu *avant l'importation* n'est pas de nature à s'opposer à l'application de l'article 2, paragraphe 8, sous b). En effet, cette disposition, bien que ne mentionnant expressément que les ajustements nécessaires pour tenir compte de tous les frais intervenus *entre l'importation et la revente*, n'exclut pas pour autant que soient opérés les ajustements exigés lorsque, pour d'autres raisons que celles y visées, le prix à l'exportation doit être construit (point 33 de l'arrêt).

28. Enfin, comme dans l'affaire Gestetner/Conseil et Commission, il n'a pas non plus été démontré en l'espèce que les déductions opérées pour tenir compte des frais et bénéfices inhérents au rôle de Canon Europa, à savoir 5 % dans le cas des OEM et 15 % pour les ventes aux autres clients indépendants, aient été excessives. Dès lors, le moyen tiré de la détermination du prix à l'exportation doit être rejeté.

C — Sur la comparaison

29. Canon fait valoir que les institutions ont adopté une interprétation indûment restrictive de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base, en refusant de procéder à des ajustements de la valeur normale pour tenir compte de tous les frais exposés par CSC, des différences de stade commercial et de certains éléments de coût directement liés aux ventes, tels les rabais de reprise, les frais de transport et les frais directs exposés par les vendeurs dans leurs activités de vente.

30. Pour ce qui concerne l'aspect « *stade commercial* », l'argumentation de Canon est largement identique à celle développée dans le contexte de la détermination de la valeur normale, qui comprendrait, du fait qu'elle aurait été effectuée au stade commercial de la vente *par* des sociétés de vente, des frais non inclus dans le prix à l'exportation, qui correspondrait au stade commercial de la vente *aux* sociétés de vente. Nous pouvons donc renvoyer aux observations faites dans ledit contexte.

31. Nous nous permettons d'ajouter ici que, dans son arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, la Cour a déjà constaté que

« c'est précisément par la prise en considération de la première vente à un acheteur indépendant qu'on peut établir correctement la valeur normale au stade 'sortie usine' face à une organisation de production et de vente telle que celle mise en place par Canon sur le marché japonais » (point 41).

32. Or, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, le prix à

l'exportation et la valeur normale doivent de préférence être comparés au stade sortie usine, de sorte que, si tel est le cas, les institutions ne sont pas tenues d'accorder des ajustements au titre du stade commercial (voir, en ce sens, le point 30 de l'arrêt du 5 octobre 1988, Silver Seiko/Conseil, précité). De surcroît, aux termes de l'article 2, paragraphe 10, sous c), les différences de stade commercial n'auraient justifié un ajustement que « pour autant qu'elles n'ont pas été prises en considération autrement ».

33. Pour ce qui concerne les *frais de CSC*, Canon distingue entre les critiques dirigées contre le refus généralisé du Conseil de procéder aux déductions nécessaires pour rendre comparables la valeur normale et le prix à l'exportation et celles dirigées contre le refus de plusieurs ajustements précis pour des motifs qu'elle juge injustifiés⁷.

34. Dans ce contexte, il y a lieu de rappeler d'abord qu'il résulte des arrêts de la Cour du 7 mai 1987, dans les affaires « roulements à billes », précités, que c'est à la partie qui demande qu'un ajustement soit octroyé au titre de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, qu'il incombe de prouver que sa demande est justifiée,

« c'est-à-dire que la différence dont elle se prévaut concerne l'un des facteurs énumérés par l'article 2, paragraphe 9, que cette différence affecte la comparabilité des prix et, enfin, s'agissant plus particulièrement de différences dans les conditions de vente, que ces différences ont une relation directe avec les ventes considérées »⁸.

⁷ — Voir le point 95 de la réplique.

⁸ — Voir notamment l'arrêt du 7 mai 1987, Minebea/Conseil, point 43 (260/84, Rec. p. 1975).

Il ne suffit donc pas à Canon de prétendre, d'une façon générale, que les institutions auraient donné une interprétation trop restrictive de la notion de

« différences dans les conditions de vente qui ont une relation directe avec les ventes »

en les limitant à celles

« se rapportant aux obligations inhérentes à un contrat de vente qui peuvent figurer dans le contrat lui-même ou dans les conditions générales de vente stipulées par le vendeur » (voir le point 26 des considérants du règlement provisoire, confirmé par le point 20 des considérants du règlement définitif).

Canon devrait au contraire prouver cas par cas, à côté de la réalité des différences dont elle se réclame et du fait qu'elles affectent la comparabilité des prix, qu'elles ont une relation directe avec les ventes considérées.

35. En second lieu, il résulte des points 17 et 18 des considérants du règlement définitif que les institutions ont effectivement procédé à des ajustements, au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, pour tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, relatives notamment aux conditions de vente,

« lorsqu'il a pu être établi que ces différences avaient une relation directe avec les ventes en question; cela a été le cas pour les différences existant dans les conditions de crédit, garanties, commissions, salaires payés

aux vendeurs, emballage, transport, assurance, manutention et coûts accessoires ».

Canon n'a pas contesté ce fait, de sorte qu'on doit admettre que le grief tiré du prétendu refus généralisé de procéder aux ajustements nécessaires ne concerne pas l'ensemble des frais VAG exposés par CSC, mais uniquement les frais administratifs et généraux⁹.

36. Or, comme nous l'avons déjà vu pour les différences existant dans les frais administratifs et généraux, y compris les frais de recherche et de développement ou de publicité, l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base prévoit expressément qu'aucun ajustement n'est apporté « en règle générale ». Pour qu'un ajustement à ce titre ait donc dû être apporté, il faudrait que Canon puisse faire valoir, outre la relation directe avec les ventes en question,

« l'existence (d'une) circonstance particulière de nature à justifier une dérogation à la règle générale ainsi posée »¹⁰.

37. J'estime, avec le Conseil, qu'aucun des deux éléments invoqués par Canon ne constitue une telle « circonstance particulière ».

38. Nous avons vu, dans le contexte du premier moyen soulevé par Canon, que les frais exposés par CSC pour les ventes de PPC réalisées sur le marché japonais ont légitimement pu rester [en cas d'application

9 — Voir les points 82 à 98 de la requête.

10 — Voir notamment l'arrêt du 7 mai 1987, Minebea/Conseil, précité, point 45.

de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base] ou être [en cas d'application de la même disposition, sous b), ii)] inclus dans la valeur normale, étant donné que CSC remplit, pour ces ventes, les fonctions d'un département de vente de Canon. Cela est conforme à l'objectif commandant les règles applicables à la détermination de la valeur normale, qui est de déterminer le prix de vente d'un produit tel qu'il est pratiqué sur le marché d'origine ou d'exportation ou tel qu'il le serait si ce produit y était vendu au cours d'opérations commerciales normales¹¹. Il serait contraire à cet objectif d'exclure de ce prix certains frais au motif qu'ils seraient liés *exclusivement* aux ventes sur ledit marché intérieur (et ne seraient donc pas compris dans le prix à l'exportation).

39. Une telle nécessité ne saurait pas non plus s'imposer au vu de la constatation que CSC s'acquitte pour d'autres produits et/ou pour d'autres sociétés de fonctions identiques à celles qu'elle exerce dans le cas des ventes des PPC de Canon. Dans la mesure où cela est le cas, il suffit que les frais exposés par CSC soient répartis de façon à ce que ne soient inclus dans la valeur normale que les frais relatifs aux ventes des PPC de Canon. Tel a été le cas en l'espèce, car il résulte du point 12 des considérants du règlement provisoire, qui a été confirmé par le point 12 des considérants du règlement définitif, que, pour tenir compte du fait que CSC remplissait d'autres fonctions que celles d'un département de vente pour les PPC de Canon, les institutions se sont assurées que les coûts afférents à ces autres fonctions n'augmentaient pas la part des coûts relatifs à la vente des PPC, en calculant cette part sur la base du chiffre d'affaires total de CSC, tel que l'autorise

expressément l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base.

40. Quant à l'ajustement que Canon demande au titre des *paiements de reprise*, j'estime que le Conseil a pu légitimement refuser d'y procéder. D'une part, en effet, un rabais de reprise ne fait, en règle générale, rien d'autre que refléter la « valeur de l'appareil usagé pour l'exportateur en question » (voir le point 14 des considérants du règlement provisoire et le point 82 du mémoire en défense), qui n'accorde à vrai dire aucune réduction réelle sur ses prix de vente mais paie pour ce qu'il reçoit en retour. Ce paiement se distingue ainsi clairement des rabais ordinaires, tels les rabais de quantité, expressément mentionnés à l'article 2, paragraphe 10, sous b, i), du règlement de base, dont l'octroi, en raison du nombre élevé des produits vendus, entraîne une diminution réelle du prix de ces produits. Il en découle que tout rabais de reprise doit en principe être inclus dans la valeur normale telle que déterminée conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, car la valeur de l'appareil repris constitue une partie du prix « réellement » payé ou à payer par l'acheteur du produit neuf. D'ailleurs, la question de sa déductibilité au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), ne pourrait pas se poser si tel n'était pas le cas.

41. D'autre part, le fait que le rabais de reprise soit accordé uniquement lors de la vente d'appareils neufs n'oblige pas à considérer que le paiement soit lié *directement* à la vente de ces produits. Comme l'expose le Conseil au point 59 de la duplique, le rabais de reprise est, au contraire, directement lié à l'opération de reprise et seulement indirectement à la vente, qui pourrait aussi avoir lieu sans reprise. Il procure ainsi au producteur/vendeur un avantage supplémentaire distinct

¹¹ — Voir, en ce sens, pour ce qui concerne la construction de la valeur normale, l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, point 26.

de la vente du produit neuf, à savoir celui qu'il tire de la reprise de l'appareil usagé.

42. J'estime que cette conclusion reste valable quelle que soit la nature ou la forme que revêt un tel avantage distinct de la vente. Aussi me semble-t-il indifférent que, en l'espèce, l'avantage que le rabais de reprise procure au producteur ne consiste pas dans le prix de revente des appareils usagés (puisque'il n'existe pas de marché d'occasion de PPC au Japon), mais dans le bénéfice que le producteur tire de leur retrait du marché et de leur mise hors circuit. Comme le Conseil l'a expliqué au point 13, deuxième alinéa, des considérants du règlement attaqué, de ce fait,

« la demande d'appareils nouveaux est maintenue au niveau le plus élevé possible, les prix étant, par voie de conséquence, également maintenus à un niveau plus élevé que ceux qui se pratiqueraient en présence d'un marché d'occasion ».

En outre,

« cette demande accrue stimule non seulement les prix, mais aussi les niveaux de production, ce qui devrait normalement se traduire par un renforcement des économies d'échelle et un accroissement proportionnel des marges bénéficiaires ».

43. Canon ne conteste d'ailleurs pas que tel soit le cas, mais fait observer que l'avantage que constituent les prix plus élevés serait entièrement reflété dans les prix des PPC utilisés pour calculer la valeur normale. Or, les avantages en question ne se traduisent pas seulement par des prix élevés pour les

PPC neufs en l'absence d'un marché d'occasion, mais consistent également, à cause du retrait prématuré du marché des PPC en service, dans le maintien d'un niveau de production important, assorti d'économies d'échelle substantielles et de marges bénéficiaires accrues.

44. Je conclus de tout ce qui précède que, dès lors que le Conseil avait constaté que

« le producteur reçoit, pour le paiement de reprise, une valeur distincte de la vente elle-même ... correspondant au retrait du marché de l'appareil repris » (voir le point 14 des considérants du règlement attaqué),

il était en droit de refuser l'ajustement demandé à ce titre.

45. Quant à l'ajustement demandé par Canon pour tenir compte des *frais de transport* exposés lors de ses ventes à CSC, il convient de rappeler qu'il résulte du point 17 des considérants du règlement attaqué que des ajustements ont été opérés pour tenir compte des différences dans les coûts de transport qui affectaient la comparabilité des prix,

« lorsqu'il a pu être établi que ces différences avaient une relation directe avec les ventes en question ».

Or, il découle de ce que les institutions ont, à juste titre, considéré CSC comme faisant partie de l'entité économique Canon et ont, dès lors, légitimement pu déterminer la valeur normale à partir de la première vente

à un acheteur indépendant que les frais de transport exposés lors des ventes à CSC ne pouvaient pas être considérés comme ayant une « relation directe avec les ventes considérées ». Ces frais sont en réalité des frais de transport interne et sont exposés à un stade antérieur aux « ventes considérées ». Par ailleurs, la partie requérante a tort d'affirmer qu'en refusant un ajustement pour les frais de transport la valeur normale n'aurait pas été ramenée au stade départ usine (voir le point 128 du mémoire en réplique). Au contraire, comme nous l'avons vu dans le contexte des ajustements demandés au titre des différences de stade commercial, c'est déjà par la prise en considération de la première vente à un acheteur indépendant que les institutions ont établi la valeur normale au stade « sortie usine », ce qui, à son tour, est de nature à confirmer que les frais de transport à l'intérieur du groupe Canon sont antérieurs au stade « sortie usine » ainsi déterminé et qu'un ajustement à ce titre n'est donc pas justifié (voir l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, points 38 à 41).

46. Pour ce qui concerne les *frais exposés par les vendeurs*, à savoir leurs frais de voyage, les frais de stationnement et d'assurance pour leurs voitures et les frais de formation à la vente, ils font partie des frais administratifs et généraux, pour lesquels, en règle générale, sauf « circonstance particulière », aucun ajustement n'est effectué. Mise à part la constatation qu'un ajustement à ce titre avait été accordé, sur la base de moyens de preuve identiques, dans le cadre de l'affaire des machines à écrire électroniques, qui a donné lieu à l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, Canon n'a toutefois invoqué aucun élément de nature à prouver l'existence d'une telle « circonstance particulière ». Or, comme un ajustement à opérer au titre des frais admi-

nistratifs et généraux aurait le caractère d'une dérogation à une règle posée en des termes tout à fait généraux, qui confère de surcroît aux institutions un large pouvoir d'appréciation, il est évident qu'il devrait être justifié au vu du cas particulier sous examen. De même, il ne suffit pas de constater que les institutions auraient reconnu dans des affaires antérieures que notamment les frais de voyage des vendeurs peuvent être directement liés aux ventes pour prouver que tel serait également le cas en l'espèce. Accepter un tel procédé reviendrait à exiger des institutions de démontrer à chaque fois pour quelles raisons précises elles se sont départies d'une position adoptée par le passé dans d'autres affaires et à renverser ainsi la charge de la preuve qui, en la matière, comme nous l'avons déjà vu, incombe à la partie qui demande qu'un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base soit effectué. Dans ces conditions, je ne peux que conclure que la partie requérante n'a réussi à prouver ni l'existence d'une circonstance particulière justifiant une dérogation à la règle de ne pas opérer des ajustements au titre des frais administratifs et généraux ni celle d'une relation directe des frais en question avec les ventes considérées.

47. J'ajoute que le montant des frais pour lesquels un ajustement est demandé est minime, de sorte qu'il n'aurait certainement pas d'incidence significative sur la marge de dumping constaté pour Canon ni, a fortiori, sur le taux du droit antidumping institué.

48. Le moyen tiré de la comparaison incorrecte entre la valeur normale et le prix à l'exportation doit donc également être rejeté dans son ensemble.

D — Sur le préjudice

49. Les arguments que Canon a invoqués pour étayer le moyen tiré de l'évaluation incorrecte du préjudice à laquelle les institutions auraient procédé du fait qu'elles ne se seraient pas fondées sur une segmentation intégrale du marché ne sont pas nouveaux. Ils avaient déjà été soulevés au cours de l'enquête et le Conseil a expressément pris position à leur égard aux points 28 à 31 des considérants du règlement attaqué. Pour le dire d'emblée, j'estime que Canon n'a pas réussi à démontrer, au cours de la procédure devant la Cour, qu'en les rejetant tous pour les raisons indiquées le Conseil se serait basé sur des faits matériellement inexacts ou aurait commis une erreur manifeste dans leur appréciation.

50. La principale faiblesse de l'argumentation de la partie requérante réside dans le fait qu'elle est basée dans une très large mesure sur des considérations liées aux parts de marchés détenues par les producteurs communautaires dans les différentes catégories de PPC, allant du photocopieur personnel (ci-après « PC ») à celle du segment 5. C'est en effet en partant de la constatation que, au cours de la période allant de 1982 à 1984, les parts de marché des plaignantes ont augmenté dans chacune de ces catégories, à l'exception de celle des PPC du segment 2, dont le seul producteur communautaire, Rank Xerox, avait interrompu la production entre 1983 et 1985, que Canon arrive à la conclusion que le seul moyen permettant aux institutions communautaires d'établir l'existence d'un préjudice aurait consisté à fusionner tous les segments et à traiter les photocopieurs de l'ensemble des segments comme des « produits simi-

lares » au sens de l'article 2, paragraphe 12, du règlement de base ¹².

51. Or, cette façon de procéder n'est pas conforme à celle qui doit prévaloir pour la détermination du préjudice et que les institutions ont suivie en l'occurrence. En vertu de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base,

« il n'est déterminé de préjudice que si les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions causent un préjudice ... important à une production établie de la Communauté ou retardent sensiblement l'établissement de cette production ».

Pour vérifier si tel est le cas, le paragraphe 4 de la même disposition prescrit que

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

Il résulte de l'article 4, paragraphe 2, que, dans le cadre de cet examen, différents facteurs doivent être considérés dont, entre autres, l'impact que les importations en cause ont eu notamment sur les parts de marché de la production communautaire concernée.

52. Il découle de ces textes qu'il y a d'abord lieu de déterminer la « production du produit similaire dans la Communauté » avant de vérifier si celle-ci a subi, par les

12 — Voir en particulier le point 155 du mémoire en réplique.

effets du dumping ou de la subvention, un préjudice important.

53. Il en découle également que si les institutions avaient raison de considérer que la production concernée en l'espèce était celle des PPC des différents segments, sans distinction, aucun argument ne saurait être tiré du fait que la part de marché de celle-ci pour l'un ou l'autre de ces segments a éventuellement augmenté au cours de la période de référence. La Cour s'est basée sur un raisonnement identique pour rejeter, dans l'affaire Gestetner/Conseil et Commission, précitée, un argument tiré de l'inclusion de Rank Xerox dans la production de la Communauté au sens de l'article 4, paragraphe 5, du règlement de base. En effet, au point 56 de son arrêt du 14 mars 1990, elle a dénié toute pertinence au fait que la valeur ajoutée des PPC à faible capacité fabriqués au Royaume-Uni par Rank Xerox était largement inférieure à celle constatée pour l'ensemble des segments, au motif que le Conseil avait observé à juste titre au point 58 des considérants du règlement attaqué que,

« puisque le produit similaire a été défini dans le cadre de la présente procédure comme toute la gamme des photocopieurs, allant des photocopieurs personnels aux appareils classés dans le segment 5 de Dataquest, il serait peu approprié d'analyser si un producteur communautaire devrait appartenir à la production de la Communauté en se fondant sur un seul modèle ou une gamme limitée de modèles ».

54. Le Conseil a-t-il eu raison de retenir une telle définition du « produit similaire »?

55. A cet égard il me semble utile de préciser que, dans le contexte de l'évaluation du préjudice, il s'agit d'abord de vérifier s'il y a, dans la Communauté, une production de produits pouvant être considérés comme « similaires » à ceux qui y sont importés à des conditions de dumping. Dans un premier temps, il ne s'agit donc pas de savoir si différents types d'un même produit, indépendamment de leur origine, peuvent être qualifiés de « produits similaires », mais de comparer les produits importés à ceux fabriqués dans la Communauté.

56. Or, la partie requérante n'a pas contesté que, pendant la période de référence, il existait dans la Communauté une production de PPC dans tous les segments, allant du PC au segment 5, et que les exportations japonaises portaient sur des PPC allant jusqu'au segment 4. Dans la mesure où elle se base elle-même, comme les institutions, sur la segmentation de Dataquest et qu'elle ne fait pas valoir que certains types de PPC ne font pas partie du « bon » segment, on doit conclure qu'il existait bien dans la Communauté une production de produits « semblables à tous égards aux produits considérés » ou, du moins, dans l'hypothèse où il y aurait de légères divergences entre certains produits d'un même segment, de

« produits qui présentent des caractéristiques ressemblant étroitement à celles des produits considérés » (voir le libellé de l'article 2, paragraphe 12, du règlement de base).

57. La seule question qui aurait pu se poser dans ce contexte est celle de savoir s'il a été correct d'inclure les PPC du segment 5 dans la définition de la production communautaire du « produit similaire », étant donné qu'il n'y avait pas d'exportations japonaises

de PPC de cette catégorie au cours de la période de référence. Or, comme le Conseil l'a fait observer, à juste titre (au point 104 de son mémoire en défense), cette question est de nature plutôt théorique, étant donné qu'il a de toute façon été conclu à l'absence de préjudice pour les PPC relevant du segment 5 (voir les points 79 et 80 des considérants). En outre, la Commission avait expressément pris position à cet égard dans le règlement provisoire (voir les points 37 et 38 des considérants) et le Conseil, dans la mesure où il a considéré, d'une façon générale, que les PPC des segments adjacents sont également des « produits similaires », a implicitement confirmé que les PPC (communautaires) du segment 5 sont similaires aux PPC (japonais) du segment 4.

58. Quant à la question de savoir si les institutions ont pu aller jusqu'à évaluer le préjudice par rapport à l'ensemble de la production communautaire de PPC allant du PC aux PPC du segment 5, on peut d'abord rappeler que les parts de marché ne constituent qu'un facteur économique parmi d'autres à prendre en considération pour mesurer l'impact que les importations faisant l'objet d'un dumping ont eu sur la production concernée dans la Communauté. En outre, la liste des éléments économiques figurant à l'article 4, paragraphe 2, sous c), du règlement de base a une valeur simplement indicative, de sorte qu'il est loisible aux institutions de ne pas les retenir tous dans chaque cas (voir notamment, en ce sens, l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, précité, point 56). Enfin, l'impact que les importations ont eu sur les éléments économiques en question ne constitue lui-même, à son tour, que l'un des facteurs à prendre en considération pour la détermination du préjudice, à côté du volume et des prix des importations (voir, en ce sens, l'arrêt du 5 octobre 1988, Technintorg/Commission et Conseil, point 41, 294/86 et

77/87, Rec. p. 6077). Il en résulte, d'une part, que même des erreurs dans l'appréciation des parts de marché ne doivent pas nécessairement conduire à une évaluation globale différente du préjudice et, d'autre part, que même une augmentation de la part de marché des producteurs de la Communauté n'exclut pas nécessairement la constatation d'un préjudice.

59. Il y a lieu ensuite de noter que le Conseil n'a jamais prétendu que *tous* les PPC sont des « produits similaires ». La Commission avait expressément pris soin de préciser cette évidence au point 38 des considérants du règlement provisoire, en l'illustrant par l'ajout que

« les photocopieurs personnels et les appareils à grande capacité avec console d'opérateur ne sont évidemment pas des produits similaires ».

Mais, si tous les PPC ne sont pas des « produits similaires », ce sont toutefois « au moins » les PPC relevant des segments adjacents qui peuvent être considérés comme tels. C'est ce que le Conseil confirme au point 31 des considérants du règlement attaqué.

60. Les considérations sur lesquelles le Conseil a fondé cette conclusion, qui sont reproduites au point 30 des considérants du règlement attaqué, me semblent parfaitement valables et ne sont certainement pas entachées d'une erreur manifeste. Dans leur appréciation des faits, les institutions se sont d'ailleurs basées sur des travaux des instituts indépendants de recherche et d'étude Dataquest et Info-Markt, d'où il résulte, d'une part, qu'il n'y a pas de frontières nettes,

clairement établies, entre les différents segments qui empiètent parfois les uns sur les autres, certains PPC pouvant être classés dans des segments différents compte tenu de certaines de leurs caractéristiques et données techniques, et, d'autre part, que des PPC relevant de segments adjacents se trouvent effectivement en concurrence.

61. Même si des PPC appartenant à différents segments, voire au même segment, peuvent donc différer notamment en ce qui concerne leur vitesse de copie, il reste en effet qu'ils ont des fonctions identiques et répondent fondamentalement aux mêmes besoins. La constatation, non contestée en elle-même par la partie requérante (voir le point 162 du mémoire en réplique), que le choix du client est souvent déterminé selon qu'il souhaite centraliser ou décentraliser ses installations de photocopie, c'est-à-dire installer un PPC à grande capacité ou plusieurs à faible capacité, suffit pour le prouver. En affirmant que,

« pour une très large part, le succès japonais a été une conséquence du développement de segments du marché qui avaient été largement ignorés par d'autres sociétés » (point 144 de la requête),

Canon reconnaît d'ailleurs implicitement que le développement dans certains segments peut se faire au détriment d'autres segments, si ce n'est que par le fait d'enlever à ceux-ci des débouchés qu'ils auraient autrement pu occuper.

62. Cela vaut également pour les photocopieurs personnels et les PPC du segment 1, de sorte que Canon n'a pas raison de soutenir qu'en introduisant le PC qu'elle

avait développé elle aurait créé un marché nouveau. Comme le Conseil l'a souligné à juste titre, Canon a tout au plus élargi le marché existant des PPC et suscité une demande accrue pour les PPC à faible capacité. D'ailleurs, selon les chiffres de Canon, la part de marché des plaignantes dans le segment des PC ne serait passée que de 0 à 0,8 %, de sorte qu'on ne saurait exclure que, dans ce segment isolé, un éventuel préjudice ait pu consister dans le fait que l'établissement de la production communautaire a été sensiblement retardé.

63. Dans ces conditions, le Conseil me semble avoir légitimement pu conclure que

« les appareils des segments adjacents sont *suffisamment semblables* pour être considérés comme des 'produits similaires' dans le cadre de la présente procédure » (point 31 des considérants du règlement attaqué).

Le moyen tiré de l'évaluation incorrecte du préjudice ne peut donc pas être accueilli.

E — Sur la violation des formes substantielles

64. J'estime que le moyen tiré d'une motivation insuffisante n'est fondé pour aucun des trois points soulevés par Canon.

65. Canon fait d'abord valoir que, pour pouvoir déterminer la valeur normale sur la base de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base, les institutions auraient dû expressément constater que les prix utilisés étaient « comparables » à ceux

retenus pour le calcul du prix à l'exportation.

66. A cet égard, il y a lieu de préciser que, si la motivation exigée par l'article 190 du traité doit faire apparaître, d'une façon claire et non équivoque, le raisonnement de l'autorité communautaire, auteur de l'acte incriminé, de façon à permettre aux intéressés de connaître les justifications de la mesure prise afin de défendre leurs droits, et à la Cour d'exercer son contrôle (voir notamment l'arrêt du 7 mai 1987, *Minebea/Conseil*, précité, point 23),

« on ne saurait cependant exiger que la motivation des règlements spécifie les différents éléments de fait ou de droit, parfois très nombreux et complexes, qui font l'objet des règlements, dès lors que ceux-ci rentrent dans le cadre systématique de l'ensemble dont ils font partie » (voir notamment l'arrêt du 2 mai 1990, *Scarpe*, point 27, C-27/89, Rec. p. I-1701).

Par ailleurs, selon la jurisprudence de la Cour,

« la motivation d'un acte normatif peut ressortir non seulement de son libellé, mais aussi de l'ensemble des règles juridiques régissant la matière concernée » (voir l'arrêt du 23 février 1978, *An Board Baine*, point 36, 92/77, Rec. p. 497).

67. Or, il résulte d'une comparaison entre, d'une part, les points 5 et 6 des considérants du règlement définitif, qui renvoient aux considérants correspondants du règlement provisoire, et, d'autre part, les considérants suivants du chapitre consacré à la valeur

normale, que celle-ci a été tantôt déterminée sur la base de l'article 2, paragraphe 3, sous a), tantôt construite sur la base du paragraphe 3, sous b). Dans un tel contexte, le point 7, premier alinéa, des considérants du règlement provisoire, qui a été confirmé expressément par le point 6 des considérants du règlement attaqué, me semble suffisamment clair et explicite pour faire comprendre l'utilisation que les institutions ont faite de l'article 2, paragraphe 3, sous a). Il se lit, en effet, comme suit:

« Bien que certains exportateurs aient prétendu le contraire, la Commission a estimé qu'il ne conviendrait pas de tenir compte des prix de transfert entre les sociétés ou filiales apparentées de n'importe quel exportateur pour déterminer la valeur normale au moyen des prix sur le marché intérieur, ces derniers n'étant pas ceux payés ou à payer dans le cadre normal des échanges portant sur le produit similaire. Par conséquent, seuls les prix pratiqués à l'égard d'acheteurs indépendants ont été utilisés pour déterminer la valeur normale. »

68. Comme, par ailleurs, dans les cas où une filiale de l'exportateur est intervenue dans la vente sur le marché communautaire, les prix pratiqués à l'égard du premier acheteur indépendant ont également été utilisés pour calculer le prix à l'exportation, et ce en raison du fait que les prix valant entre l'exportateur au Japon et sa filiale dans la Communauté étaient considérés comme des prix de transfert peu fiables (voir les points 15 et 16 des considérants du règlement définitif), un lecteur intéressé a certainement pu comprendre qu'en utilisant les prix pratiqués à l'égard d'acheteurs indépendants pour déterminer la valeur normale le Conseil a entendu satisfaire à l'exigence de comparabilité posée par l'article 2, paragraphe 3, sous a). Canon, en tout cas, ne s'y est pas

trompée et a soulevé, comme premier moyen de fond à l'appui de son recours, le fait que le Conseil se serait basé à tort sur l'article 2, paragraphe 3, sous a), pour déterminer la valeur normale. Elle a démontré ainsi qu'elle a été parfaitement en mesure de défendre ses droits, cela d'autant plus que la position du Conseil ne faisait que confirmer celle de la Commission dont elle a pu prendre connaissance au cours de la procédure antidumping.

69. La partie requérante fait ensuite valoir que les institutions auraient refusé d'examiner les éléments de preuve qui leur ont été présentés concernant les fonctions de CSC et démontrant notamment que CSC n'est pas uniquement un organisme de vente de PPC de Canon.

70. Or, il résulte des observations faites dans le contexte du premier moyen soulevé par Canon que, dans le cas d'un partage des activités de production et de vente entre deux sociétés juridiquement distinctes mais économiquement liées, les prix pratiqués par l'organisme de vente à l'égard des premiers acheteurs indépendants peuvent légalement être utilisés pour déterminer la valeur normale, de sorte que, lorsque le Conseil a pu se rendre compte que CSC remplissait, pour les PPC de Canon, les fonctions qui sont normalement celles d'un organisme de vente, il n'était plus tenu de vérifier les éléments de preuve relatifs à d'autres fonctions de CSC. Le Conseil n'a d'ailleurs jamais contesté que CSC remplissait effectivement de telles autres fonctions.

71. Pour ce qui concerne enfin la motivation du refus de considérer certains frais comme étant directement liés aux ventes, il suffit de renvoyer au point 26 des considé-

rants du règlement provisoire, qui a été confirmé par le point 20 des considérants du règlement attaqué. Les institutions y indiquent expressément que, pour que des différences dans les conditions de vente puissent être considérées comme ayant une « relation directe avec les ventes considérées » au sens de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base, il faut qu'elles soient relatives à des « coûts qui sont absolument nécessaires pour satisfaire aux conditions de vente en question » et que ceux-ci aient une « relation directe fonctionnelle avec les ventes en question », c'est-à-dire qu'ils soient « supportés à cause d'une vente particulière ». Elles ajoutent que, « en général, les frais administratifs et généraux, quels qu'ils soient, ne présentent pas ce genre de relation directe fonctionnelle et ne sont, par conséquent, pas susceptibles d'ajustements » et que, « en l'espèce, il n'y a aucune raison de déroger à cette règle ». Pour ce qui concerne plus spécialement les paiements de reprise, je rappelle que le Conseil a exposé la position des institutions d'une façon particulièrement détaillée aux points 13 et 14 des considérants du règlement attaqué.

72. On ne peut donc pas considérer que les institutions n'auraient pas expliqué ce qu'elles entendent par « frais qui ont une relation directe » avec les ventes ni indiqué les raisons qui les ont amenées à refuser des ajustements au titre des différentes sortes de frais invoqués par la partie requérante. La question de savoir si leur interprétation est correcte et si elles ont donc pu à juste titre refuser les ajustements revendiqués relève du troisième moyen, examiné ci-devant, relatif à l'application de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base.

73. Pour être complet, j'ajoute que la prétendue contradiction concernant le prix à l'exportation retenu pour les ventes de

Canon aux OEM, soulevée par la partie requérante à la fin de son mémoire en réplique, repose sur un malentendu dont est victime la partie requérante. Canon fait valoir qu'il résulterait clairement des points 16 et 92 des considérants du règlement attaqué que, pour ces ventes, le prix à l'exportation était le prix pratiqué à l'égard des clients OEM, et ce contrairement à ce que le Conseil a affirmé au cours de la procédure devant la Cour, à savoir qu'il avait appliqué l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base pour toutes les ventes de Canon aux OEM dans la Communauté.

74. La deuxième phrase du point 16 des considérants du règlement attaqué indique que,

« pour ce qui concerne la question des ventes aux OEM, abordée au considérant 18 de ce dernier règlement (provisoire), le Conseil confirme les conclusions de la Commission, à savoir que, dans ces conditions, les prix à l'exportation devraient faire l'objet d'ajustements adéquats pour tenir compte du rôle de la filiale de l'exportateur dans ces ventes ».

Auparavant, tant au point 15 qu'au début du point 16 des considérants, le Conseil avait expliqué pourquoi et comment il avait appliqué l'article 2, paragraphe 8, sous b), aux ventes dans la Communauté dans lesquelles intervenaient des filiales des exportateurs. Il avait notamment estimé que le prix valant entre l'exportateur au Japon et sa filiale dans la Communauté, qui était le prix payé à l'exportation et qui aurait dû servir de prix à l'exportation au sens de la réglementation antidumping, était un prix de transfert peu fiable et qu'il devait donc

construire le prix à l'exportation sur la base du prix de revente au premier acheteur indépendant. Placée dans ce contexte, l'expression « prix à l'exportation » figurant au point 16, deuxième phrase, des considérants ne peut viser que ledit prix de revente utilisé pour construire le prix à l'exportation. C'est à ce prix de revente que les « ajustements adéquats pour tenir compte du rôle de la filiale de l'exportateur dans ces ventes » aux OEM ont été apportés. Comme nous l'avons vu, la Cour, dans son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner/Conseil et Commission, précité, a d'ailleurs jugé légale l'application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base aux ventes aux OEM.

75. Quant au passage du point 92 des considérants du règlement attaqué, qui dispose que

« le prix payé pour l'exportation vers la Communauté est le prix payé par l'OEM au producteur japonais concerné »,

il doit également être lu dans le contexte qui est le sien, à savoir celui de la question générale de savoir si les OEM pouvaient être traités comme des exportateurs pour lesquels des marges de dumping séparées auraient dû être calculées. Cela ne préjuge donc aucunement de la manière dont le prix à l'exportation doit être déterminé dans un cas concret. Rien n'indique d'ailleurs que, dans l'hypothèse où les filiales des exportateurs ne seraient pas intervenues dans les ventes aux OEM dans la Communauté, les institutions n'auraient pas retenu le « prix payé par l'OEM au producteur concerné » comme prix à l'exportation.

Conclusion

76. Aucun des moyens invoqués par la partie requérante ne pouvant donc être accueilli, je propose à la Cour de rejeter le recours comme non fondé et de condamner Canon aux dépens, y compris ceux des parties intervenantes.