

RÈGLEMENT (CEE) N° 3651/88 DU CONSEIL

du 23 novembre 1988

instituant un droit antidumping définitif sur les importations d'imprimantes matricielles à impact originaires du Japon

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le 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⁽¹⁾, et notamment son article 12,

vu la proposition de la Commission, présentée après consultations au sein du comité consultatif institué par ledit règlement,

considérant ce qui suit :

A. Mesures provisoires

- (1) Par le règlement (CEE) n° 1418/88⁽²⁾, la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations d'imprimantes matricielles à impact originaires du Japon. Ce droit a été prorogé pour une période n'excédant pas deux mois par le règlement (CEE) n° 2943/88⁽³⁾.

B. Suite de la procédure

- (2) Après l'institution du droit antidumping provisoire, tous les exportateurs et plusieurs importateurs indépendants, ainsi que l'industrie communautaire plaignante, ont sollicité et obtenu une audition de la Commission. Ils ont également fait connaître par écrit leur point de vue sur les conclusions de la Commission.
- (3) Les parties ont également été informées, à leur demande, des faits et considérations essentiels sur la base desquels il a été suggéré de recommander l'institution de droits définitifs et la perception définitive des montants garantis par un droit provisoire. Elles ont en outre bénéficié d'un délai pour effectuer des démarches après communication des données. Leurs commentaires ont été examinés et, lorsque cela s'est révélé approprié, les conclusions de la Commission ont été adoptées en conséquence.
- (4) Après les enquêtes qui ont donné lieu aux constatations préliminaires, la Commission a procédé à de nouvelles enquêtes dans les installations de toutes les sociétés plaignantes.

C. Produit considéré et produit similaire

- (5) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a établi que les produits considérés sont des imprimantes matricielles à impact qui impriment des

points sur un support au moyen d'aiguilles actionnées électriquement (imprimantes SIDM à aiguilles). Elle a également constaté que toutes les imprimantes SIDM produites dans la Communauté appartiennent à une même catégorie de produits similaires à celles exportées du Japon, à l'exception de certaines imprimantes à usages spéciaux [voir considérants 7 et 31 du règlement (CEE) n° 1418/88, ci-après dénommé « règlement de la Commission »].

Ces conclusions ont été contestées par les exportateurs et les importateurs. Ceux-ci ont tout d'abord continué à alléguer qu'il n'existait pas de marché unique pour les imprimantes SIDM et que l'on pouvait délimiter clairement les différents segments de marché, tels que définis, en fonction de l'utilisation finale du produit, dans une étude réalisée par Ernst & Whinney Conseil, c'est-à-dire les classer en segments inférieur, moyen, « qualité courrier » et supérieur. C'est pourquoi ils ont fait valoir qu'il faudrait distinguer au moins quatre ou cinq produits similaires et, par conséquent, établir quatre ou cinq types de dumping et de préjudice différents. En second lieu, certains exportateurs et un importateur ont allégué que des modèles spécifiques d'imprimante devaient être exclus de la catégorie des produits similaires en raison de leurs caractéristiques propres, de leur conception unique, de leur logiciel particulier et/ou de leur application et leur utilisation spécifiques.

a) Arguments concernant la définition du produit similaire

- (6) La Commission a examiné l'ensemble des arguments. Elle a constaté que personne ne contestait le fait que toutes les imprimantes SIDM sur le marché communautaire (environ 800 modèles) reposaient sur la même technique d'impact et possédaient les mêmes caractéristiques physiques et techniques de base. D'autre part, il apparaît clairement que les nombreux modèles présents sur le marché diffèrent dans leurs spécifications physiques et techniques, leurs interfaces, leur logiciel, leur poids, leur taille, leurs qualités, leurs caractéristiques et leurs accessoires.
- (7) En outre, le marché des imprimantes est caractérisé par l'évolution rapide de la technique de l'imprimante matricielle, ainsi que par celle des caractéristiques physiques et techniques des imprimantes SIDM, de leur taille, de leur poids et de leurs spécifications. À cet égard, la société allemande d'études de marché IMV Info-Marketing Verlagsgesellschaft für Bürosysteme, Düsseldorf (ci-après dénommée « IMV Info-Marketing »), a confirmé que le marché connaissait actuellement une tendance à décentra-

(1) JO n° L 209 du 2. 8. 1988, p. 1.

(2) JO n° L 130 du 26. 5. 1988, p. 12.

(3) JO n° L 264 du 24. 9. 1988, p. 56.

liser les systèmes d'impression, c'est-à-dire à remplacer les imprimantes de grande capacité par plusieurs appareils d'une durée de vie moindre, plus légers, plus petits et moins coûteux.

Selon elle, le rapport prix/performance de ces imprimantes de remplacement s'améliore constamment.

- (8) En ce qui concerne l'application et l'utilisation des imprimantes, aucun argument nouveau n'a été présenté par les exportateurs contre la définition du produit similaire figurant dans le règlement de la Commission. En particulier, aucun élément nouveau n'a été apporté pour établir une distinction nette entre les produits en cause, selon leurs caractéristiques et leurs utilisations particulières. Dans ces conditions, la Commission a estimé qu'un classement de ces produits en tant qu'articles séparés ou en diverses catégories de produits similaires, alors qu'il s'agit d'une gamme ou d'un éventail complet de modèles, serait arbitraire, permettrait de tourner la réglementation et serait probablement inapplicable.

- (9) À la lumière des éléments de preuve fournis, le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission (considérants 11 à 17 du règlement de la Commission) selon lesquelles la meilleure façon de décrire le marché communautaire des imprimantes SIDM est de le présenter comme constitué d'une série de produits que ne sépare aucune ligne de démarcation précise. Les imprimantes SIDM qui, abstraction faite de leurs différences, possèdent les mêmes caractéristiques physiques et techniques essentielles et ont fondamentalement la même application et la même utilisation, peuvent par conséquent être considérées comme produits similaires.

b) *Arguments concernant des modèles spécifiques d'imprimantes*

- (10) En ce qui concerne les demandes visant à exclure les modèles spécifiques d'imprimantes, Seikosha a fait valoir que son imprimante SBP10, en raison de sa vitesse d'impression et de ses autres qualités, ne pouvait être considérée comme un produit similaire aux autres imprimantes SIDM sur le marché communautaire. La Commission a toutefois estimé que ni la vitesse d'impression élevée, ni les différences de qualités, ne distinguaient l'appareil SBP10 des autres imprimantes SIDM à impression rapide. En effet, selon elle, seules les différences techniques et de qualité qui font que l'utilisation, l'application ou l'idée qu'ont les consommateurs d'une imprimante donnée, distinguent fondamentalement celle-ci des autres imprimantes SIDM, sont susceptibles de rendre « non similaire » une imprimante SIDM. S'il est vrai qu'à l'heure actuelle la vitesse élevée de l'imprimante SBP10, mesurée en caractères par seconde (cps), n'est égalée par aucune imprimante SIDM produite dans la Communauté, le nombre de cps ne reflète pas exactement la vitesse de l'imprimante face à des textes types. Si l'on compare le débit de l'imprimante SBP10 à celui des modèles Europrint, la différence ne permet pas d'établir une distinction fondamentale

entre cette imprimante et les modèles communautaires.

- (11) Un exportateur (Hitachi Ltd) et un importateur (Apple Computer International) ont respectivement annoncé qu'ils exportaient et importaient dans la Communauté des imprimantes SIDM destinées à être utilisées avec l'unité centrale de l'exportateur ou l'ordinateur de l'importateur.

Ces imprimantes font partie intégrante de ces systèmes informatiques, possèdent des caractéristiques propres leur permettant de répondre aux exigences du système auquel elles sont destinées, et ne peuvent être utilisées qu'en tant qu'élément de celui-ci. L'importateur (Apple), qui ne fabrique pas ses imprimantes SIDM, pouvait cependant acheter ses imprimantes de système informatique à des fabricants communautaires, tandis que l'exportateur (Hitachi) est lui-même un fabricant d'imprimantes SIDM et exporte et vend ses appareils uniquement en tant qu'élément de son unité centrale.

- (12) À la lumière de ces arguments, la Commission a constaté qu'il n'était pas rare que des imprimantes SIDM soient spécialement conçues et fabriquées pour un système informatique particulier. Puisque ces imprimantes SIDM ne peuvent être utilisées seules mais doivent être connectées à un ordinateur, elles font toujours partie d'un système. Les caractéristiques physiques et techniques de base ainsi que l'application et l'utilisation de ces imprimantes spécialement conçues et fabriquées demeurent similaires à celles d'autres imprimantes SIDM non conçues et fabriquées exclusivement pour un système particulier. Au surplus, les produits considérés sont des imprimantes matricielles à impact munies d'aiguilles et non des systèmes informatiques. C'est pourquoi les imprimantes SIDM qui font partie intégrante d'un système informatique fourni par le fabricant et/ou l'exportateur et sont destinées exclusivement à ce système et qui sont importées et vendues uniquement en tant qu'élément de ce système ne peuvent pas être considérées comme similaires aux imprimantes SIDM fabriquées dans la Communauté. Toutefois, le simple fait que des imprimantes soient exclusivement conçues et fabriquées pour un système informatique d'un importateur, sans faire partie intégrante de celui-ci et sans être importées avec lui, ne peut être considéré comme suffisant pour les rendre non similaires aux appareils SIDM fabriqués dans la Communauté.

- (13) Epson a soutenu que ses modèles de mini-imprimantes compactes 15011, 160, 180 et 183, conçus pour être utilisés avec les ordinateurs portables PX 16 et HX 20 ainsi qu'avec l'ordinateur portatif EHT, ne sont pas des produits similaires aux modèles des producteurs communautaires.

Pour ce qui concerne cet argument, la Commission a, d'une part, constaté que ces imprimantes ne possèdent pas les caractéristiques physiques et techniques de base des imprimantes SIDM à aiguilles. Il s'agit d'imprimantes à impact par lignes, à

matrice de points, qui impriment ligne par ligne et non caractère par caractère. En outre, elles utilisent uniquement du papier moins large que celui employé pour d'autres imprimantes SIDM. Enfin, ce sont des imprimantes portables, portatives et légères qui servent spécifiquement à produire des sorties machine portables.

- (14) En revanche, les imprimantes SIDM fabriquées dans la Communauté qui font l'objet de la présente procédure sont au moins des imprimantes de bureau et ne sont pas assimilées à des appareils portables destinés à être utilisés avec un ordinateur de poche. Pour ces raisons, la Commission estime que les imprimantes en question sont différentes des appareils SIDM à aiguilles produits dans la Communauté. Le Conseil confirme cette conclusion et considère que ces imprimantes ne relèvent pas de la catégorie des produits considérés.
- (15) Les demandes d'exception pour d'autres modèles d'imprimantes ont été abordées dans les considérants 24 à 29 du règlement de la Commission. Aucun nouvel argument n'ayant été avancé, le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission.
- (16) À la lumière des constatations exposées dans le règlement de la Commission (considérants 11 à 31) et des considérations qui précèdent, le Conseil conclut que les imprimantes SIDM à aiguilles présentent suffisamment d'éléments distinctifs pour être considérées comme un produit similaire particulier dans le cadre de la présente procédure. En conséquence, toutes les imprimantes SIDM à aiguilles fabriquées dans la Communauté sont similaires à celles exportées du Japon, à l'exception des imprimantes à usages spéciaux, des imprimantes faisant partie intégrante d'un système informatique et importées et vendues en même temps que celui-ci, ainsi que des imprimantes portatives de poche.

D. Valeur normale

- (17) La valeur normale des produits soumis au droit antidumping provisoire a été calculée d'une manière générale, aux fins des conclusions définitives, sur la base des méthodes utilisées pour la détermination provisoire du dumping et compte tenu des nouveaux éléments de preuve fournis par les parties concernées.
- (18) Un exportateur a fait valoir que, pour calculer la valeur normale de certaines de ses ventes sur le marché intérieur, il convenait de tenir compte de la valeur de certaines marchandises qui, selon lui, ont été données à titre de rabais sur le prix du produit en question. Toutefois, il a été établi que ces réductions ne portaient que sur des accessoires et n'avaient, par conséquent, aucun lien direct avec les ventes considérées.
- (19) Certains exportateurs ont continué à demander que, pour le calcul de la valeur normale sur la base des

prix pratiqués sur le marché intérieur, l'on tienne compte des prix de transfert entre les sociétés liées ou les services de vente de ces exportateurs sur le marché japonais. Toutefois, la Commission a continué à juger cette approche inappropriée, pour les raisons indiquées dans les considérants 33, 39 et 40 du règlement de la Commission, et ceci a été confirmé par le Conseil.

- (20) Certains exportateurs ont contesté l'élimination de certaines ventes, ou de certains circuits de vente, dans le calcul de la valeur normale sur la base des prix pratiqués sur le marché intérieur, au motif que ces ventes avaient en fait été effectuées dans le cadre d'opérations commerciales normales. Toutefois, la Commission s'est déclarée convaincue que les ventes éliminées avaient porté sur des quantités considérables au cours de la période de référence et qu'elles avaient été effectuées à des prix ne permettant pas de couvrir au cours d'opérations commerciales normales tous les frais raisonnables répartis, durant la période de référence visée à l'article 2 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88. Cette conclusion est confirmée par le Conseil.

Aux fins des conclusions définitives, le Conseil confirme que, dans ces conditions et lorsque le reste des ventes, c'est-à-dire celles qui sont considérées comme effectuées dans le cadre d'opérations commerciales normales, concernait moins de 5 % du volume des exportations du modèle en question vers la Communauté, la valeur normale a été déterminée sur la base de la valeur construite.

- (21) En ce qui concerne la méthode de reconstitution de la valeur normale, et notamment du montant des frais de vente, des dépenses administratives, des autres frais généraux et des bénéfices, un exportateur a prétendu que, puisqu'il ne réalisait aucune vente du produit considéré sur le marché intérieur, les frais de ventes, les dépenses administratives, les frais généraux et les bénéfices de ses ventes relativement peu nombreuses d'autres produits devraient servir de base pour l'évaluation du montant approprié des dépenses et du bénéfice à prendre en considération pour le calcul de la valeur construite des produits en question.

La Commission n'a toutefois vu aucune raison de modifier son point de vue exposé dans le considérant 36 du règlement de la Commission. En outre, le Conseil a confirmé que le fait qu'un exportateur déterminé ne vende pas le produit concerné et, par conséquent, ne possède aucun circuit de vente sur le marché intérieur ne devrait pas modifier la base d'évaluation des frais de vente, des dépenses administratives, des autres frais généraux et des bénéfices dans la reconstitution de la valeur normale de cet exportateur du produit. D'ailleurs, l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88 confirme maintenant que, dans ces cas, les calculs sont effectués par référence aux frais supportés et aux bénéfices réalisés par d'autres producteurs ou exportateurs dans le pays d'origine ou d'exportation lors de ventes bénéficiaires du produit similaire.

- (22) Certains exportateurs ont protesté contre un ajustement de la valeur normale sur la base des frais de vente, des dépenses administratives, des autres frais généraux et des bénéfices d'autres producteurs ou exportateurs ayant réalisé des ventes bénéficiaires du produit similaire au Japon. En l'espèce, ils n'avaient pas vendu, dans le cadre d'opérations commerciales normales, des quantités égales ou supérieures à 5 % du volume des exportations du modèle en question vers la Communauté; aussi la procédure habituelle de la Commission a-t-elle été suivie et la valeur normale a été construite conformément à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88. Une des sociétés exportatrices, qui n'avait pas contesté les conclusions préliminaires de la Commission sur la règle des 5 %, a soutenu par la suite qu'elle avait vendu une quantité suffisante du produit similaire sur le marché intérieur pour que l'on tienne compte des frais de vente, des dépenses administratives, des autres frais généraux et des bénéfices liés à celles-ci dans le calcul de la valeur construite. Toutefois, comme cette affirmation n'a pas été étayée par des preuves suffisantes, le Conseil confirme les conclusions préliminaires de la Commission.

En conséquence, le Conseil confirme le point de vue de la Commission selon lequel, dans ces conditions, conformément à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88, le montant des frais de vente, des frais généraux, des dépenses administratives et des bénéfices doit être calculé par référence aux frais supportés et aux bénéfices réalisés par d'autres exportateurs lors de ventes bénéficiaires du produit similaire sur le marché japonais.

- (23) Un autre exportateur a fait valoir qu'aucun ajustement ne devrait être effectué pour inclure certains frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de filiales ou de sociétés distributrices liées. Toutefois, la Commission estime, et le Conseil confirme, que ces derniers doivent être pris en considération pour tenir compte de tous les coûts supportés dans le calcul de la valeur construite, conformément à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88.
- (24) En ce qui concerne les bénéfices, certains exportateurs ont soutenu que le chiffre utilisé pour le calcul de la valeur normale était excessif. Toutefois, chaque fois qu'il a été possible de déterminer un montant pour un exportateur, à savoir le montant des bénéfices réels obtenus sur des ventes bénéficiaires, celui-ci a été utilisé pour la reconstitution de la valeur normale.
- (25) Certains exportateurs ont également prétendu qu'en limitant le calcul aux ventes effectuées dans le cadre d'opérations commerciales normales et, partant, en éliminant certaines ventes à perte, on obtenait une marge bénéficiaire trop élevée. Ils ont

en outre allégué que, dans le cas des imprimantes matricielles à impact, certaines ventes à perte devaient être considérées comme pratique ordinaire au cours d'opérations commerciales normales. La Commission a toutefois rejeté ces arguments, étant donné que l'article 2 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88 dispose que, dans ces cas, la valeur normale est uniquement déterminée sur la base des autres ventes, c'est-à-dire des ventes bénéficiaires.

- (26) Pour les exportateurs qui n'ont pas fourni d'informations suffisantes pour permettre les calculs ou qui ont vendu à perte ou n'ont effectué aucune vente de produits comparables sur le marché intérieur ou l'ont fait dans les proportions insuffisantes, les marges bénéficiaires différaient tellement que l'on a utilisé la marge moyenne pondérée des autres exportateurs vendant des produits similaires pour lesquels on disposait d'informations appropriées.

La marge bénéficiaire moyenne pondérée a été estimée à 37 %.

La méthode adoptée par la Commission pour inclure les bénéfices dans le calcul de la valeur construite correspond tout à fait à celle qui est définie à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88; aussi le Conseil confirme-t-il les conclusions de la Commission.

- (27) En ce qui concerne les ventes du produit en cause à des clients indépendants qui l'ont revendu sous leur propre dénomination (OEM), un exportateur a continué à soutenir que les valeurs normales devraient se fonder sur une moyenne pondérée de toutes les ventes effectuées dans le cadre d'opérations commerciales normales sur le marché japonais, c'est-à-dire sur une moyenne pondérée des ventes du produit portant la marque du producteur et des ventes à des OEM. À ce sujet, le Conseil confirme le point de vue de la Commission exposé dans le considérant 38 du règlement de la Commission. Il estime en outre que, même si toutes les imprimantes matricielles à impact doivent être considérées comme produits similaires au sens de l'article 2 paragraphe 12 du règlement (CEE) n° 2423/88 (voir considérants 5 à 9 de ce règlement), le calcul d'une seule valeur normale pour tous les modèles du produit en cause ne permettrait pas d'établir une comparaison valable avec les prix à l'exportation en application de l'article 2 paragraphes 9 et 10 du règlement (CEE) n° 2423/88. Pour permettre une telle comparaison, les valeurs normales ont été établies pour chaque modèle et comparées avec les prix à l'exportation du modèle identique ou le plus analogue. Cette approche est conforme à celle adoptée pour le calcul du seuil de préjudice où, pour évaluer la sous-cotation des prix, on ne compare que des modèles identiques ou similaires.

- (28) Le Conseil confirme également le point de vue de la Commission en ce qui concerne certains frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par des sociétés ou des services de vente au Japon, exposé dans les considérants 39 et 40 du règlement de la Commission.

E. Prix à l'exportation

- (29) En ce qui concerne les exportations directes de producteurs japonais à des importateurs indépendants dans la Communauté, les prix à l'exportation ont été déterminés sur la base des prix effectivement payés ou à payer pour le produit vendu.
- (30) Dans d'autres cas, les produits ont été vendus à des sociétés filiales qui les ont importés dans la Communauté. Il a été jugé utile, dans de tels cas et compte tenu des liens existant entre l'exportateur et l'importateur, de reconstituer les prix à l'exportation sur la base des prix de la première vente du produit importé à un acheteur indépendant. Les remises, les rabais et la valeur des marchandises fournies gratuitement dans le cadre d'une vente considérée ont été déduits du prix facturé à cet acheteur indépendant et un ajustement approprié a été effectué pour tenir compte de toutes les dépenses supportées entre l'importation et la revente, y compris tous les droits de douane et taxes.
- (31) En outre, un certain nombre de ventes à des acheteurs indépendants de la Communauté ont été réalisées par des sociétés filiales des exportateurs établis dans la Communauté ou à l'extérieur de celle-ci. Dans certains de ces cas, il est apparu que la société liée, bien que n'étant pas formellement un importateur, assumait un certain nombre de fonctions ou supportait un certain nombre de coûts incombant normalement à un importateur. Elle se chargeait de recueillir les commandes, d'acheter les produits concernés à l'exportateur et de les revendre, entre autres, à des clients non liés. Ceux-ci étaient généralement des distributeurs du produit en cause dans des zones où l'exportateur ne disposait pas de sociétés filiales importantes et diffusant celui-ci. Les ventes de certains exportateurs à des clients indépendants établis dans la Communauté ont également été effectuées par l'intermédiaire de plusieurs de leurs filiales. Dans tous ces cas, sauf un, les deux filiales en question étaient implantées dans la Communauté et, pour ce qui est de l'exception, une des filiales disposait d'établissements situés l'un dans la Communauté et l'autre à l'extérieur de celle-ci. Dans ces cas, les coûts normalement supportés par l'importateur ont été supportés par les deux filiales des exportateurs considérés. Dans chaque cas, une des filiales payait un certain prix aux exportateurs et la seconde filiale payait un prix plus élevé à la première. Il a été prétendu que, dans tous ces cas, le prix à l'exportation effectivement payé ou à payer au sens de l'article 2 paragraphe 8 point a) du règlement (CEE) n° 2423/88 devait être celui facturé par la filiale

qui vendait à l'acheteur indépendant établi dans la Communauté.

La Commission estime que, dans les cas considérés, les produits ont été vendus à l'exportation vers le marché communautaire par un exportateur japonais à une filiale établie soit à l'intérieur, soit à l'extérieur de la Communauté. Cette filiale, qu'elle importe formellement ou non le produit en cause, assume des fonctions typiques d'une filiale importatrice. Étant donné les liens existant entre l'exportateur et sa filiale, le prix à l'exportation, considéré dans ce cas comme prix de transfert, a été rejeté comme non fiable. Il a fallu, par conséquent, reconstituer le prix à l'exportation sur la base du prix auquel le produit a été vendu pour la première fois à un acheteur indépendant, en prenant en considération toutes les dépenses supportées par la ou les filiales, conformément à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88.

- (32) Le Conseil confirme les conclusions de la Commission sur l'établissement des prix à l'exportation comme indiqué dans les considérants 45 à 49 du règlement de la Commission.

F. Comparaison

- (33) Pour procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation, la Commission a tenu compte, lorsque cela se révélait approprié, des différences affectant la comparabilité des prix, telles que les différences relatives aux caractéristiques physiques ou encore des différences relatives aux frais de vente, lorsque l'existence d'une relation directe entre ces dernières et les ventes en cause a pu être dûment établie. Tel a été le cas pour les différences relatives aux conditions de crédit, garanties, commissions, rémunérations des vendeurs, emballages de transport, assurances, manutentions et coûts auxiliaires.
- (34) La valeur normale et les prix à l'exportation, ces derniers étant fondés à la fois sur les prix payés et les prix construits, ont été comparés au même stade commercial. Les prix ou valeurs construites auxquels les ajustements ont été appliqués ont été établis pour les sociétés exportatrices et les sociétés ou services de vente sur le marché intérieur. Les prix à l'exportation ont été calculés au départ de la société ou du service de vente à l'exportation.
- (35) Un exportateur a persisté à réclamer un ajustement pour les différences entre les quantités vendues sur le marché intérieur et celles vendues à l'exportation dans la Communauté. Cette demande invoquait l'existence d'un écart de coûts résultant de différences dans les volumes de production. Toutefois, depuis l'établissement des conclusions provisoires, aucun élément de preuve nouveau n'a été fourni pour démontrer des économies de coûts résultant d'une différence de quantités produites. En conséquence, le Conseil confirme la conclusion de la Commission selon laquelle la demande doit être rejetée.

- (36) Le Conseil confirme également les conclusions de la Commission sur la comparaison de la valeur normale et des prix à l'exportation, exposées dans les considérants 52 et 54 à 56 du règlement de la Commission.

G. Marges de dumping

- (37) La valeur normale de chacun des modèles vendus par les différents exportateurs a été comparée avec les prix à l'exportation de modèles comparables, transaction par transaction. L'examen préliminaire des faits montre que toutes les imprimantes matricielles à impact originaires du Japon et vendues par des exportateurs japonais soumis à l'enquête font l'objet de pratiques de dumping, la marge de dumping étant égale à la différence entre la valeur normale établie et le prix à l'exportation dans la Communauté.

- (38) Les marges de dumping variaient selon les exportateurs, leur niveau moyen pondéré, exprimé en pourcentage du prix caf à la frontière de la Communauté, étant le suivant :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	39,6 %
— Citizen Watch Co. Ltd	43,3 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	86,0 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	22,4 %
— Juki Corporation (dénommée auparavant Tokyo Juki)	80,0 %
— Nakajima Ltd	12,0 %
— NEC Corporation	67,5 %
— OKI Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	29,7 %
— Seikosha Co. Ltd	73,0 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

- (39) Pour les exportateurs qui n'ont pas répondu au questionnaire de la Commission ou ne se sont pas fait connaître de quelque autre façon, le dumping a été déterminé en fonction des données disponibles, conformément à l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88.

La Commission a estimé à ce propos que les résultats de son enquête constituaient la base la plus appropriée pour déterminer la marge de dumping et qu'elle offrirait aux exportateurs en question une

occasion d'échapper au droit en admettant une marge de dumping inférieure à la marge la plus élevée (86 %) établie pour un exportateur ayant coopéré à l'enquête. Pour ces raisons, il est jugé approprié d'appliquer cette dernière marge au groupe d'exportateurs concerné.

En ce qui concerne l'entreprise qui a refusé de coopérer avec la Commission pendant l'enquête préliminaire, les circonstances n'ont pas changé avant l'examen final des faits et, par conséquent, le Conseil confirme qu'il serait approprié d'établir également les conclusions définitives pour cette entreprise sur la base des faits disponibles, c'est-à-dire sur les résultats de l'enquête.

- (40) Il a été estimé que, dans ce cas, le fait de considérer que la marge de dumping pour cet exportateur était plus basse que la marge de dumping la plus élevée établie pour un exportateur qui avait coopéré dans l'enquête créerait aussi une occasion d'éluider les droits et favoriserait la non-coopération. Pour ces raisons, il est jugé approprié d'utiliser la marge de dumping la plus élevée dans le cas de cette société.

H. Production communautaire

- (41) La Commission a interprété les termes « production communautaire » comme visant les quatre producteurs communautaires membres d'Europrint (voir considérant 69 du règlement de la Commission). Cette conclusion tient compte de ce que les quatre membres d'Europrint représentaient environ 65 % de la production communautaire d'imprimantes SIDM, soit un pourcentage important de la production communautaire de produits similaires, et de ce que les raisons pour lesquelles trois membres d'Europrint ont importé des imprimantes du Japon pouvaient être considérées comme des mesures d'autodéfense légitimes au même titre que le volume, la valeur et d'autres aspects des importations en question (voir considérants 63 à 67 du règlement de la Commission).

- (42) Au sujet de cette conclusion, certains exportateurs ont soutenu, premièrement, que les trois producteurs n'avaient pas besoin d'importer des imprimantes SIDM japonaises pour offrir une gamme complète d'appareils; que, deuxièmement, ces importations ont porté préjudice aux producteurs importateurs, les imprimantes SIDM concernées étant similaires à celles qu'ils fabriquent eux-mêmes, et, troisièmement, le montant et l'accroissement de ces importations indiquent que celles-ci vont au-delà de ce que l'on peut raisonnablement définir comme de simples mesures d'autodéfense.

- (43) En ce qui concerne le premier argument, il convient de rappeler que les trois producteurs communautaires fabriquaient des modèles similaires d'imprimantes avant de décider, entre 1984 et 1986, de remplacer leurs propres imprimantes par des appareils peu coûteux d'origine japonaise. Ils ne se sont donc pas contentés d'accroître leur gamme d'imprimantes mais ont remplacé leurs propres appareils par des modèles japonais.

D'autre part, il est clair que des clients potentiels ont davantage tendance à acheter leur équipements bureautiques à un fournisseur offrant une gamme complète d'imprimantes. On ne peut donc reprocher à ces trois producteurs communautaires d'avoir décidé de continuer à offrir une gamme complète d'imprimantes SIDM.

Enfin, personne ne conteste que ces importations ont été avant tout effectuées parce que, les importations d'appareils japonais ayant entraîné une diminution sensible des prix sur le marché des imprimantes, les trois sociétés n'auraient pu récupérer les coûts de mise au point et de production de modèles de remplacement dans un délai raisonnable.

- (44) Dans leur second argument, les exportateurs confondent deux problèmes, à savoir la définition du produit similaire et la question de savoir si les modèles importés concurrencent directement les imprimantes fabriquées par les importateurs. En ce qui concerne la définition du produit similaire, le Conseil estime que l'impossibilité d'établir une distinction nette entre les divers produits ne permet pas de conclure qu'en général toutes les imprimantes SIDM à aiguilles forment une seule catégorie de produits similaires. L'absence de toute distinction ne signifie toutefois pas que les producteurs communautaires se sont porté préjudice en important les imprimantes. Comme la majorité des exportateurs japonais vendent des modèles dans les différents segments du marché et offrent une gamme complète d'appareils, on ne peut dire que leurs concurrents communautaires se portent préjudice lorsqu'ils importent des imprimantes pour essayer d'offrir une gamme complète d'appareils.

- (45) Quant au troisième argument avancé, la Commission a réexaminé les volumes d'importation des trois producteurs au cours de la période couverte par l'enquête. Elle a constaté que les importations représentaient respectivement 10,68 %, 28,9 % et 47,4 % de leur production totale. À cet égard, la Commission a estimé que les appareils importés appartenaient tous au segment inférieur du marché (tel que défini dans l'étude faite par Ernst & Whinney Conseil). Ce segment est le plus important du marché des imprimantes et a récemment connu une croissance beaucoup plus rapide que celle de l'ensemble du marché. En outre, les producteurs communautaires ont voulu regagner la

part du marché qu'ils avaient perdue en abandonnant leur production d'imprimantes. C'est pourquoi le volume, la valeur et l'accroissement des importations ne peuvent être considérés comme disproportionnés par rapport à leur production.

- (46) Au vu de ce qui précède, et étant donné les raisons et les circonstances qui ont amené les producteurs communautaires à importer des imprimantes SIDM japonaises (voir considérants 63 à 67 du règlement de la Commission), le Conseil conclut que les importations d'imprimantes SIDM japonaises par les membres d'Europrint doivent être considérées comme des mesures d'autodéfense raisonnables. En conséquence, il ne faut pas exclure ceux-ci des producteurs représentant la production communautaire.

I. Préjudice

a) *Volume et parts de marché des importations faisant l'objet de pratiques de dumping*

- (47) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a constaté que, de 1983 à 1986, la part de marché des producteurs japonais est passée de 49 % à 73 % dans la Communauté. Alors que le marché global des imprimantes SIDM est passé de 800 000 à 2 093 000 unités en 1986, soit un accroissement de 162 %, la part de marché japonaise est passée de 390 000 en 1983 à 1 522 000 unités en 1986, soit un accroissement de 290 %. La Commission a également constaté que, au cours de cette même période, la présence japonaise s'est considérablement accrue sur les différents segments de marché définis en termes de vitesse d'impression par quelques sociétés d'études de marché (IDC et Data quest) et mentionnés dans l'étude d'Ernst & Whinney Conseil. Dans le segment inférieur, la part de marché des exportateurs japonais est passée de 65 % à 88 %, tandis que celle des producteurs communautaires est tombée de 24 % à 7 %. Dans le segment moyen, la part de marché des exportateurs japonais est passée de 46 % à 65 %, tandis que celle des producteurs communautaires est tombée de 34 % à 25 %.

Dans le segment supérieur, la part de marché des exportateurs japonais est passée de 4 % à 47 %, tandis que celle des producteurs communautaires est tombée de 61 % à 28 %. Au sujet de cette évolution, Ernst & Whinney Conseil a fait observer que c'est dans le segment inférieur du marché que les producteurs communautaires réussissaient le moins bien et recouraient aux ventes japonaises à des OEM pour continuer à offrir cette gamme de produits sous leur propre dénomination.

- (48) Pour ce qui est des chiffres relatifs au segment inférieur du marché, les exportateurs ont prétendu que la part de marché des producteurs communautaires devrait être rajustée pour tenir compte des importations « OEM » des trois membres d'Europrint.

Ceux-ci vendent les imprimantes importées sous leur propre dénomination. Selon les exportateurs, la part de marché des producteurs communautaires a donc été nettement sous-estimée. Toutefois, à propos de ces importations « OEM », le Conseil estime que les producteurs communautaires agissent davantage comme distributeurs d'imprimantes japonaises SIDM que comme fabricants. Par conséquent, aucun ajustement ne se justifie.

b) *Prix*

aa) Diminution des prix

- (49) Se fondant sur l'étude d'Ernst & Whinney Conseil, la Commission a constaté qu'entre 1983 et 1986 les prix unitaires ont diminué de 25 % à 35 % sur l'ensemble du marché communautaire des imprimantes SIDM. La diminution était beaucoup plus importante dans les segments inférieur et supérieur que dans le segment moyen. Ces variations de la baisse des prix correspondent à l'accroissement relatif considérable de la part de marché des exportateurs japonais dans les segments inférieur et supérieur. Les producteurs communautaires ont également dû suivre cette tendance à la baisse.

bb) Sous-cotation

- (50) En ce qui concerne les sous-cotations de prix, la Commission a effectué une étude approfondie des prix facturés au premier acheteur non lié par les exportateurs japonais et par les producteurs communautaires. En premier lieu, des modèles d'imprimantes SIDM représentatifs des quatre membres d'Europrint ont été sélectionnés. Ceux-ci représentaient environ 68 % du volume total des ventes de modèles communautaires dans la Communauté. En second lieu, sur la base d'une étude comparative de modèles fournie par IMV Info Marketing et en étroite coopération avec cette dernière, on a identifié les modèles SIDM japonais les plus analogues aux modèles des membres d'Europrint quant aux spécifications techniques, aux caractéristiques, à la vitesse, à l'application et à l'utilisation. Les modèles japonais sélectionnés représentaient environ 65 % du volume total des ventes réalisées par les exportateurs japonais sur le marché communautaire au cours de la période couverte par l'enquête. En troisième lieu, les prix moyens pondérés nets pratiqués pour des modèles comparables en France, en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni ont été comparés dans les divers circuits de distribution (OEM, distributeurs, revendeurs et utilisateurs finals).
- (51) Des ajustements ont été effectués lorsque les prix ne correspondaient pas dans les divers circuits de distribution (25 % pour pallier la différence de prix entre revendeurs et distributeurs). Lorsque la Commission a été convaincue que des différences physiques ou techniques importantes influençaient

considérablement les prix et l'image des imprimantes aux yeux des consommateurs, elle a procédé aux ajustements nécessaires ou exclu les modèles en question de la comparaison. D'autres ajustements ont été effectués pour tenir compte des différences de poids entre les divers modèles comparés (10 % lorsque la différence était comprise entre 50 et 74 %, et 20 % lorsqu'elle était de l'ordre de 75 à 99 %).

- (52) Certains exportateurs ont fait valoir que les ajustements effectués pour pallier les différences de poids étaient insuffisants et qu'il convenait d'en effectuer d'autres pour tenir compte des différences de durabilité des imprimantes (calculée en fonction du temps moyen s'écoulant entre les pannes et de la durée de vie de la tête d'impression). Un autre exportateur a soutenu que l'on devrait également tenir compte des différences entre les coûts de production de ces imprimantes SIDM et ceux des appareils communautaires.

La Commission n'a toutefois pas pu accepter ces arguments. Les sociétés d'études de marché IMV Info-Marketing et Ernst & Whinney Conseil ont déclaré que l'on devait tenir compte, mais seulement dans une certaine mesure, des différences de poids pour comparer les prix. Alors qu'IMV Info Marketing a affirmé qu'il était impossible d'effectuer un ajustement précis en fonction du poids, Ernst & Whinney Conseil a présenté une formule de calcul à cet effet. Cependant, cet organisme a reconnu que la formule reposait sur des estimations et des hypothèses, et non sur des données précises, fiables et vérifiables. Une machine plus lourde n'est pas nécessairement de meilleure qualité ou plus appréciée par le consommateur, la différence de poids pouvant résulter de l'emploi de techniques de production surannées. Dans ces conditions, seuls des ajustements limités ont été jugés opportuns. En ce qui concerne les ajustements demandés pour tenir compte de la durabilité, la Commission, se fondant sur les informations d'INV Info Marketing, a constaté que les éventuelles différences ne sont pas quantifiables. De plus, il n'existe aucune norme commune pour les mesurer. Aucun ajustement n'a par conséquent été accordé. Le Conseil confirme ces conclusions de la Commission.

- (53) La comparaison des prix a montré que tous les exportateurs japonais sauf trois ont vendu leurs imprimantes à des prix inférieurs, en moyenne, à ceux des modèles comparables fabriqués par les producteurs communautaires. L'écart moyen pondéré des prix allait de 3,93 % à 43,42 %. Deux des trois exportateurs faisant exception à la règle avaient exporté une quantité très faible d'appareils et/ou effectué des ventes par l'intermédiaire de clients particuliers. Tous les trois ont vendu leurs appareils à des prix qui, appliqués aux modèles comparables produits dans la Communauté, n'au-

raient pas permis la réalisation d'un bénéfice raisonnable.

Dans ces conditions, le Conseil conclut que les prix des imprimantes faisant l'objet de pratiques de dumping sont nettement inférieurs à ceux des appareils SIDM comparables produits dans la Communauté.

c) Autres facteurs économiques importants

- (54) Dans ses conclusions provisoires (voir considérants 83 à 87 du règlement de la Commission), la Commission a constaté que les producteurs communautaires avaient enregistré une augmentation de leurs capacités, de leur production et de leurs ventes d'imprimantes SIDM entre 1983 et 1986. Le taux d'utilisation des capacités est cependant demeuré stable, à environ 70 %. Au cours de la même période, les producteurs communautaires ont vu leurs stocks d'imprimantes SIDM non vendues augmenter plus rapidement que le volume de leurs ventes. De plus, alors que l'industrie communautaire plaignante a réalisé au total un bénéfice moyen pondéré d'environ 9 % en 1984 sur les ventes de ses propres imprimantes SIDM, ce bénéfice moyen était de l'ordre de 1 % au cours de la période couverte par l'enquête. Dans ce contexte, il convient de noter que, de 1984 à 1987 (les trois premiers mois), les coûts de production moyens des imprimantes SIDM de la production communautaire ont décliné. Néanmoins, la production communautaire a subi une perte de rentabilité de plus en plus marquée. En outre, les producteurs communautaires ont investi davantage pour réduire leurs coûts de production que pour améliorer leur capacité. Enfin, ils ont été forcés de limiter leurs dépenses de recherche-développement pour les imprimantes, nettement inférieures à celles de leurs principaux concurrents japonais.

d) Conclusion

- (55) Les considérants 88 à 92 du règlement de la Commission précisent les raisons pour lesquelles la Commission a conclu que la production communautaire d'imprimantes SIDM a subi un préjudice important. En effet, les chiffres concernant l'ensemble du marché des imprimantes SIDM montrent en général un accroissement constant de la demande et, partant, une croissance permanente du marché. Or, les chiffres relatifs aux producteurs communautaires révèlent que ces derniers ont obtenu des résultats qui n'ont pas suivi les tendances du marché, leur présence sur celui-ci diminuant considérablement. De plus, la forte chute de leur rentabilité a conduit le Conseil à estimer que la production communautaire demeurerait à un niveau bas et toujours décroissant quant aux résultats financiers et subissait un préjudice important.

J. Relation de cause à effet entre le préjudice et les importations effectuées en dumping

- (56) Dans le considérant 108 de son règlement, la Commission a conclu que le volume des importations effectuées en dumping, leur taux de pénétration sur le marché et les prix auxquels les imprimantes importées en dumping ont été proposées, pris séparément, ont causé un préjudice important à la production communautaire.
- (57) Au sujet de cette conclusion, les exportateurs et importateurs ont avancé au fond deux arguments, à savoir, premièrement, que la Commission n'avait pas démontré l'effet préjudiciable spécifique des importations en dumping de chaque membre du CJPRINT et, deuxièmement, que la situation difficile dans laquelle se trouve la production communautaire lui était directement imputable ou résultait d'autres facteurs tels que les importations à bas prix, mais ne faisant l'objet d'aucun dumping, de produits provenant de pays tiers autres que le Japon. À ce sujet, les exportateurs ont ajouté que les producteurs communautaires avaient depuis longtemps adopté une attitude conservatrice inadéquate sur le marché des imprimantes qui évolue rapidement, qu'ils avaient appliqué une mauvaise stratégie de marché, c'est-à-dire axée sur des créneaux, qu'ils s'étaient montrés peu disposés à effectuer les investissements nécessaires dans la recherche et le développement et que, en fin de compte, ils ne faisaient que pâtir du niveau élevé de leurs coûts.
- (58) Le Conseil ne peut admettre ces arguments. En ce qui concerne le premier, il convient de noter que l'article 4 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2423/88 exige qu'il soit établi que le préjudice a été causé par des importations faisant l'objet d'un dumping. Cette disposition qui se réfère à toutes les importations faisant l'objet d'un dumping, ne peut être interprétée de manière étroite comme signifiant que les effets préjudiciables des ventes de chaque exportateur, pris isolément, doivent être déterminés. Dans la grande majorité des cas, une telle approche serait impossible et rendrait inopérant le règlement (CEE) n° 2423/88. D'autre part, les exportations faisant l'objet d'un dumping qui, prises séparément, n'ont pas causé de préjudice important, échapperaient à toute procédure anti-dumping, alors que leurs effets cumulés pourraient causer un préjudice considérable. En conformité avec les objectifs du règlement (CEE) n° 2423/88, il y a lieu d'examiner l'effet d'ensemble des importations sur la production communautaire et de prendre les mesures adéquates à l'égard de tous les exportateurs, même si le volume des exportations de chacun d'eux, pris individuellement, est peu important (voir l'arrêt de la Cour du 5 octobre 1988, affaire 294-86, Technointorg contre Commission, non encore publié). En conséquence, le Conseil considère que les effets préjudiciables de toutes les importations faisant l'objet d'un dumping doivent être évalués ensemble et non séparément.

- (59) En ce qui concerne le second argument, une enquête complémentaire effectuée par la Commission a montré que les stratégies de commercialisation et les importations « OEM » des producteurs communautaires ont été fortement influencées par les importations d'imprimantes japonaises à bas prix depuis 1983. En effet, d'une part, les prix des imprimantes SIDM n'ont cessé de diminuer sur le marché communautaire depuis l'accroissement des importations d'appareils provenant du Japon et, d'autre part, les producteurs communautaires, en dépit de leurs efforts considérables, n'ont pu réduire proportionnellement leurs coûts. On ne peut donc reprocher à ceux-ci d'avoir cherché des segments de marché qui étaient caractérisés par une faible élasticité des prix, du moins, pour un certain temps, et sur lesquels les produits japonais importés à bas prix n'avaient pas encore pénétré en masse, ni d'avoir importé des imprimantes SIDM peu coûteuses du Japon. L'enquête a, en outre, montré que les stratégies de commercialisation de l'industrie communautaire étaient principalement influencées par un manque de ressources financières résultant d'une réduction des bénéfices due aux importations faisant l'objet d'un dumping. Enfin, en ce qui concerne l'argument relatif à la qualité, les exportateurs japonais ont insisté sur le fait que, pour le calcul de la sous-cotation des prix, la qualité des imprimantes produites dans la Communauté est en général égale, sinon supérieure, à celle d'appareils comparables originaires du Japon.
- (60) Certains exportateurs ont également prétendu que les importations d'imprimantes SIDM peu coûteuses de pays tiers autres que le Japon avaient des répercussions négatives considérables sur le marché et le niveau des prix. Toutefois, d'après les informations fournies par ces exportateurs, ces répercussions ne se sont manifestées que dans un État membre et ne sont devenues importantes qu'après la fin de la période couverte par l'enquête. Elles n'ont donc pu causer aucun préjudice au marché communautaire, contrairement à ce qu'affirment les exportateurs. En outre, le Conseil estime, dans la ligne de la jurisprudence de la Cour (avoir l'arrêt du 5 octobre 1988, Canon contre Conseil, affaires jointes 277-85 et 300-85, non encore publié), qu'un préjudice ne peut être constaté que si le dumping est la cause principale et qu'on peut dès lors attribuer aux exportateurs la responsabilité d'un préjudice causé par celui-ci, même si les pertes dues au dumping ne sont qu'une partie d'un préjudice plus grand imputable à d'autres facteurs. Enfin, le fait qu'un producteur communautaire rencontre des difficultés attribuables à des causes autres que le dumping ne constitue pas un motif de priver ce producteur de toute protection contre le préjudice causé par le dumping.
- (61) En conclusion, le Conseil confirme les conclusions de la Commission selon lesquelles le volume des importations faisant l'objet d'un dumping, leur taux de pénétration sur le marché, les prix auxquels les imprimantes importées ont été proposées dans la Communauté et les pertes de bénéfice ou autres ont causé un préjudice important à la production communautaire.

K. Intérêt de la Communauté

- (62) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a examiné la position de la production communautaire des imprimantes, de l'industrie de transformation, des revendeurs et des utilisateurs finals. Pour les raisons indiquées dans les considérants 109 à 120 de son règlement, elle a conclu que la Communauté avait tout intérêt à ce qu'il soit mis fin au préjudice causé par des pratiques de dumping.
- (63) Les exportateurs ont contesté ces conclusions en avançant, pour l'essentiel, trois arguments. Premièrement, ils ont soutenu que les quatre membres d'Europrint faisaient chacun partie de grands groupes industriels possédant assez de ressources pour effectuer les investissements nécessaires pour les futures générations d'imprimantes, accroître leurs efforts de commercialisation et réduire leurs coûts de production. Deuxièmement, ils ont allégué que l'industrie de transformation, les distributeurs et les revendeurs, mais surtout les utilisateurs finals, subiraient les conséquences d'une hausse de prix des imprimantes provoquée par l'imposition d'un droit. Troisièmement, ils ont fait valoir que tout droit imposé sur les imprimantes SIDM originaires du Japon ne servirait qu'à maintenir le niveau élevé des coûts des producteurs communautaires. Un des exportateurs a souligné qu'il réalisait d'importants bénéfices sur ses ventes d'imprimantes SIDM dans la Communauté. D'après lui, puisque des études indépendantes ont montré que les coûts de fabrication des modèles Europrint sont supérieurs à ceux des modèles comparables qu'il exporte (même en admettant des conditions de production et des quantités similaires), l'imposition de droits antidumping servira à protéger les producteurs communautaires qui ont décidé de fabriquer des appareils à coûts plus élevés que ceux de ses propres modèles. Des mesures antidumping auraient donc un net effet protectionniste qui ne peut aller dans l'intérêt de la Communauté.
- (64) En ce qui concerne le premier argument, il convient de noter, comme la Commission l'a déjà indiqué dans son règlement, que même si les membres d'Europrint font partie de sociétés plus importantes, ils ne sont pas nécessairement à même de relever le défi technologique que constitue l'amélioration de la technologie SIDM actuelle

et encore moins celui que représente la mise au point de nouvelles techniques non axées sur l'impact. L'expérience a montré que même des sociétés globalement bénéficiaires ne sont pas enclines à investir à long terme dans leurs services peu rentables ou déficitaires.

De tels investissements sont encore plus improbables lorsqu'ils portent sur des montants considérables et risquent d'être peu rentables ou non rentables. Il en va de même pour l'intensification des efforts de commercialisation ou la réalisation d'investissements destinés à réduire les coûts de production. Le Conseil confirme, par conséquent, les conclusions de la Commission selon lesquelles, sans protection contre les pratiques commerciales déloyales, la production communautaire continuera à régresser sur le marché des imprimantes SIDM et, partant, dans la mise au point de nouvelles techniques pour les imprimantes. Ces dernières étant étroitement liées aux ordinateurs, l'abandon ou une diminution sensible de la production d'imprimantes affecterait gravement l'industrie communautaire de l'informatique.

- (65) En ce qui concerne l'industrie de transformation, les distributeurs, les revendeurs et les utilisateurs finals, il ne faut pas oublier qu'un éventuel accroissement net des coûts par les utilisateurs d'imprimantes SIDM, dû au montant du droit, ne représenterait qu'un pourcentage relativement faible de l'ensemble des frais de fonctionnement supportés par les utilisateurs des imprimantes en question. En outre, les prix avantageux résultaient de pratiques commerciales déloyales et rien ne peut garantir ou justifier leur maintien. Il convient d'ailleurs de nuancer les avantages qu'ils offrent à court terme en fonction des conséquences multiples, y compris le chômage, de la non-protection de la production communautaire et, par voie de conséquence, de la mise en danger d'une industrie européenne viable de fabrication d'imprimantes SIDM. Ces avantages à court terme sont, en effet, nettement moins importants que les inconvénients à long terme résultant de la perte d'une production communautaire dans ce domaine. Pour ces raisons, le Conseil estime qu'il est de l'intérêt de la Communauté de maintenir une certaine capacité de fabrication d'appareils sur son territoire.

- (66) Quant à l'argument relatif aux coûts, il convient de noter que les producteurs communautaires ont déjà réduit leurs coûts de fabrication au cours de ces dernières années. Toutefois, il y a également lieu de relever que la perte constante de rentabilité résultant d'une réduction des ventes, due elle-même au volume considérable des importations faisant l'objet de pratiques de dumping, a empêché les producteurs communautaires d'améliorer suffisamment la

structure de leurs coûts et de fabriquer des imprimantes SIDM à moindres frais. Même après l'institution de droits, la production communautaire sera toujours concurrencée au niveau des prix et de la qualité. Le Conseil estime que les intérêts de la Communauté sont efficacement garantis par des mesures de protection contre les importations faisant l'objet d'un dumping, même si un droit antidumping n'a pas pour effet de soustraire la production communautaire à la concurrence d'autres producteurs de la Communauté ou d'autres pays tiers qui ne se livrent pas à des pratiques de dumping (voir l'arrêt de la Cour, du 5 octobre 1988, affaire 250-85, Brother contre Conseil, non encore publié). Le rétablissement d'une situation de concurrence loyale permettra à la production communautaire de profiter, comme les exportateurs japonais l'ont fait auparavant, d'un accroissement des économies d'échelle, ce qui permettra d'intensifier ses efforts en matière de recherche et de développement, de mettre au point de nouvelles méthodes de production et, finalement, de réduire davantage les coûts de fabrication. En outre, l'industrie de transformation, les vendeurs d'imprimantes, les utilisateurs finals et les consommateurs devraient profiter de l'amélioration de la situation économique de l'industrie communautaire. En conséquence, le Conseil estime que des droits antidumping n'excédant pas le montant nécessaire pour éliminer le préjudice n'exerceront pas les effets protectionnistes dénoncés par les exportateurs.

- (67) Les autres arguments avancés par les exportateurs ou importateurs ont déjà été examinés en détail dans les conclusions provisoires de la Commission. Aucun nouvel argument n'a été présenté en la matière. En conséquence, pour les raisons précitées et pour celles indiquées dans les considérants 103 à 120 du règlement de la Commission, le Conseil conclut que la Communauté a tout intérêt à éliminer le préjudice causé par des pratiques de dumping et à protéger la production communautaire contre les importations en dumping d'imprimantes SIDM originaires du Japon.

L. Droits

- (68) Pour éliminer le préjudice subi par les producteurs communautaires, il y a lieu de leur permettre d'accroître sensiblement les prix de vente de leurs propres imprimantes SIDM sans perdre, et peut-être même en regagnant, leurs parts de marché dans la Communauté. Les droits doivent donc être suffisants pour combler l'écart de prix constaté par rapport aux produits japonais et pour permettre aux producteurs communautaires de relever leurs prix afin de réaliser un bénéfice suffisant sur ces dernières. En effet, sur un marché où les prix ont

tendance à diminuer à cause de pratiques de dumping (voir considérants 49 à 53), il ne suffit pas d'éliminer les sous-cotations de prix, mais il faut également fixer un droit garantissant aux producteurs communautaires un bénéfice raisonnable sur les ventes.

a) *Méthode de calcul*

(69) Pour calculer le montant du droit destiné à éliminer la sous-cotation, la Commission a déterminé la sous-cotation moyenne pondérée des prix pour chaque exportateurs japonais (voir considérant 53). Le niveau moyen des prix de chacun de ces derniers, calculé sur la base des modèles confrontés, a ensuite été comparé avec le niveau moyen des prix pratiqués par l'industrie communautaire, fixé à l'indice 100.

(70) En ce qui concerne les bénéfices réalisés sur les ventes d'imprimantes SIDM dans la Communauté, la Commission a estimé que la marge bénéficiaire de l'industrie communautaire en 1984 (environ 9 %) ne pouvait être utilisée pour ces calculs, étant donné que la rentabilité enregistrée au cours de cette année a été influencée par l'adoption du système d'émulation IBM par les producteurs communautaires. À cet égard, une marge bénéficiaire, avant impôts, de 12 % a été considérée comme un minimum approprié pour l'industrie communautaire. Cette marge devrait couvrir les coûts supplémentaires liés à la recherche et au développement, à l'intensification des efforts en matière de commercialisation et de publicité, ainsi qu'à la réalisation de financements appropriés dans la Communauté. Ces efforts supplémentaires devraient aider les producteurs communautaires à regagner les parts de marché perdues et à rattraper leur retard dans les techniques d'impression SIDM ou non axées sur l'impact. Sur ce point, il a été tenu compte du bénéfice moyen réalisé par les producteurs communautaires sur les ventes et leurs propres imprimantes SIDM dans la Communauté au cours de la période couverte par l'enquête (1 %).

Au vu de ce qui précède, la Commission a calculé un bénéfice net représentant la différence entre les prix moyens réels de l'industrie communautaire et un prix indicatif permettant aux producteurs communautaires de réaliser un bénéfice de 12 % sur leurs ventes. Le coefficient obtenu étant de 12,5, le prix indicatif pour la production communautaire a été fixé à 112,5 (le niveau moyen des prix pratiqués par les producteurs communautaires étant de 100).

(71) Pour le calcul du coefficient de préjudice (seuil de préjudice) pour chaque exportateur japonais, la sous-cotation des prix a été additionnée au coefficient de bénéfice net. Ce seuil de préjudice est la hausse de prix nécessaire pour éliminer le préjudice causé par chaque exportateur. Pour les exportateurs chez lesquels on n'a constaté aucune sous-cotation, on a établi la différence entre le prix moyen de vente des modèles japonais et le prix indicatif du modèle communautaire comparable. À cet effet, la méthode décrite dans les considérants 50 et 51 a été utilisée. Il a été constaté que les trois exportateurs ont vendu leurs modèles à un prix inférieur au prix indicatif des modèles communautaires comparables, la différence entre le prix de vente moyen pondéré de l'exportateur et le prix indicatif des producteurs communautaires constituant le seuil de préjudice pour chacun d'entre eux.

(72) Pour déterminer le taux du droit à instituer, il faut exprimer le seuil de préjudice de chaque exportateur visé dans le considérant 71 en pourcentage de la valeur caf des importations. À cet effet, le prix de vente moyen pondéré facturé par chaque exportateur au premier acheteur indépendant, utilisé pour le calcul de la sous-cotation des prix (voir considérant 50), a été comparé avec la valeur caf moyenne des ventes concernées. Le seuil de préjudice a ensuite été exprimé en pourcentage du prix de revente moyen pondéré de chaque exportateur, au stade caf. Le résultat obtenu constitue la hausse de prix à la frontière communautaire nécessaire pour éliminer le préjudice causé par chaque exportateur.

b) *Arguments des exportateurs*

(73) Certains exportateurs ont prétendu que le calcul du seuil de préjudice devait être effectué, non pas par cas ou par exportateur, mais globalement et à partir des mêmes éléments de base, puisque, l'existence du préjudice étant déterminée globalement et par cumul, et l'écart de prix n'étant pas la seule cause possible de préjudice, le calcul d'un droit individuel sur la seule base de la sous-cotation des prix et de la marge bénéficiaire ne se justifie pas.

En ce qui concerne cet argument, il convient de noter que le préjudice peut être déterminé sur la base de nombreux éléments. En examinant la question de savoir si un droit inférieur à la marge de dumping permettrait d'éliminer le préjudice, il est nécessaire de procéder à des évaluations économiques difficiles et complexes impliquant inévitablement un certain pouvoir d'appréciation. En l'occurrence, le Conseil estime que les pratiques de dumping ont essentiellement permis aux exportateurs japonais de vendre leurs produits à des prix inférieurs à ceux pratiqués par l'industrie commu-

nautaire. En conséquence, se référer à la sous-cotation des prix et recourir à un prix indicatif qu'aurait pratiqué l'industrie communautaire en l'absence de pratiques de dumping équivalent à déterminer l'ampleur du préjudice. Puisque l'on a pu calculer la sous-cotation des prix pour chaque exportateur et que l'on a constaté une variation considérable des marges obtenues, le Conseil est d'avis qu'en l'espèce on ne peut utiliser la sous-cotation relevée chez un exportateur pour calculer le droit imposable à un autre exportateur.

- (74) Certains exportateurs ont soutenu qu'en calculant le droit, la Commission devait tenir compte du fait qu'une différence importante entre le plus élevé et le plus faible des droits pourrait amener les exportateurs les plus touchés à se retirer du marché communautaire. Cela pourrait réduire la concurrence et ne profiter qu'aux exportateurs japonais devant payer des droits peu élevés.

La Commission n'a pu accepter cet argument. Il convient d'abord de relever que celui-ci ne repose que sur des hypothèses. D'autre part, la Commission a considéré qu'il était de l'intérêt de la Communauté de rétablir une situation de concurrence loyale. Le Conseil confirme ce point de vue.

Par conséquent, les droits antidumping ne doivent pas exercer d'effets protectionnistes en faveur de la production communautaire ni désavantager indûment les exportateurs japonais. Ils sont conçus pour rétablir et préserver une concurrence viable et loyale plutôt que pour protéger certaines sociétés. Si la situation de certains exportateurs se détériore sur le marché après institution de droits antidumping, elle ne sera que la conséquence de leur incapacité à faire face à une concurrence viable et loyale.

- (75) Sur la base de ces considérations, le Conseil confirme le point de vue de la Commission selon lequel la Communauté n'a pas intérêt à minimiser les conséquences des pratiques commerciales déloyales des exportateurs concernés et, en définitive, à prémunir ceux-ci des effets d'une situation commerciale normale et d'une concurrence viable sur le marché.

En conclusion, se référant à la méthode de calcul décrite dans les considérants 69 à 71, et conformément à l'article 13 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, le Conseil estime approprié de fixer le droit à imposer aux montants suivants :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	47,0 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %

— Juki Corporation (dénommée auparavant Tokyo Juki)	27,9 %
— Nakajima	12,0 %
— NEC Corporation	32,9 %
— Oki Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	25,7 %
— Seikosha Co. Ltd	36,9 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Nicronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

- (76) Le Conseil estime opportun d'imposer le droit le plus élevé, à savoir 47 %, à ceux qui n'ont pas répondu au questionnaire de la Commission et ne se sont pas manifestés d'une quelconque manière, ainsi qu'à ceux qui ont refusé de fournir toutes les informations jugées nécessaires par la Commission pour vérifier les livres de la société. En effet, la fixation d'un taux inférieur à celui du droit antidumping le plus élevé pour ces exportateurs encouragerait la non-coopération.

- (77) Les droits antidumping définitifs doivent s'appliquer à tous les modèles d'imprimantes SIDM à aiguilles originaires du Japon sauf, premièrement, les imprimantes SIDM à aiguilles utilisées avec des appareils bancaires, des billetteries, des caisses enregistreuses électriques, des terminaux de points de vente, des calculatrices ou des machines d'établissement de tickets et de récépissés à échappement unique et/ou comportant des lecteurs de pistes magnétiques et/ou des dispositifs automatiques de changement de page ; deuxièmement, les imprimantes SIDM à aiguilles spécialement conçues pour faire partie intégrante d'un système informatique fourni par leur fabricant et/ou leur exportateur, importées ou vendues avec celui-ci ; troisièmement, les imprimantes SIDM à aiguilles spécialement conçues pour être utilisées avec des ordinateurs portables et/ou portatifs, présentées sous la forme d'appareils matriciels à impact linéaire et exclusivement employées pour réaliser des listages à la demande.

M. Perception du droit provisoire

- (78) Étant donné l'importance des marges de dumping constatées et de la gravité du préjudice causé à la production communautaire, le Conseil juge nécessaire que les montants garantis par le droit antidumping provisoire soient perçus intégralement ou à raison du montant maximal du droit définitif imposé lorsque ce dernier est inférieur au droit provisoire. Les droits antidumping provisoires perçus ou les garanties fournies pour les imprimantes SIDM non couvertes par les droits antidumping définitifs doivent être restitués,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations d'imprimantes matricielles à impact et à aiguilles relevant du code NC ex 8471 92 90 et originaires du Japon.

2. Le taux de ce droit est égal à 47 % du prix net, franco frontière de la Communauté, non dédouané pour tous les produits, à l'exception de ceux visés au paragraphe 1, exportés vers la Communauté par les sociétés indiquées ci-après, pour lesquels les taux applicables sont les suivants :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %
— Juki Corporation	27,9 %
— Nakajima All Precision Co. Ltd	12,0 %
— NEC Corporation	32,9 %
— Oki Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	25,7 %
— Seikosha Co. Ltd	36,9 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

3. Le droit visé au présent article ne s'applique pas aux produits visés au paragraphe 1 qui possèdent les spécifications suivantes :

- imprimantes SIDM à aiguilles utilisées avec des appareils bancaires, des billetteries, des caisses enregis-

treuses électriques, des terminaux de point de vente, des calculatrices et des machines d'établissement de tickets et de récépissés à échappement unique et/ou comportant des lecteurs de pistes magnétiques et/ou des dispositifs automatiques de changement de page,

- imprimantes SIDM à aiguilles spécialement conçues pour faire partie intégrante d'un système informatique fourni par leur fabricant et/ou leur exportateur, importées et/ou vendues uniquement avec celui-ci,
- imprimantes SIDM à aiguilles portables et portatives conçues pour être utilisées avec des ordinateurs portables et/ou portatifs, et présentées sous la forme d'appareils matriciels à impact linéaire et exclusivement employées pour réaliser des listages à la demande.

Article 2

Les montants garantis par le droit antidumping provisoire en vertu du règlement (CEE) n° 1418/88 sont perçus définitivement à raison du taux du droit définitif, lorsque ce dernier est inférieur à celui du droit antidumping provisoire, ou du taux provisoire dans les autres cas. Les montants garantis non couverts par les taux du droit définitif sont restitués.

Article 3

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes*.

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, le 23 novembre 1988.

Par le Conseil

Le président

Th. PANGALOS