

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

COM(93) 87 final

Bruxelles, le 25 mars 1993

Proposition de
REGLEMENT (CEE) DU CONSEIL

instituant un droit antidumping définitif
sur les importations de certaines balances électroniques
originaires du Japon

(présentée par la Commission)

Exposé des motifs

1. Par un avis publié au Journal officiel n° C 50 du 26 février 1991, la Commission a annoncé le réexamen des mesures antidumping instituées sur les importations dans la Communauté de certaines balances électroniques originaires du Japon, conformément aux dispositions des articles 14 et 15 du règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil.

2. La Commission a effectué son enquête entre le 1er janvier et le 31 décembre 1990.

3. La valeur normale établie pour tous les producteurs japonais a été basée sur les ventes réalisées sur le marché intérieur lorsque ces ventes étaient comparables, du point de vue du type du produit, de la structure des prix, de la quantité et de la catégorie d'acheteurs, avec les ventes effectuées vers le marché de la Communauté au cours de la période d'enquête. Dans quelques cas exceptionnels, lorsqu'aucune vente comparable n'avait été effectuée sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite sur la base des coûts réels de production augmentés d'une marge bénéficiaire raisonnable. La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation vers la Communauté a révélé des marges de dumping pour tous les producteurs japonais, allant de 15,3 % à 80,7 %.

4. En ce qui concerne le préjudice, des enquêtes ont été effectuées pour déterminer si la situation de l'industrie de la Communauté s'était modifiée du fait du comportement des exportateurs sur le marché communautaire depuis l'institution des mesures antidumping qui font l'objet de la procédure de réexamen. La Commission a également examiné si l'expiration des mesures antidumping existantes serait susceptible d'entraîner la réitération du préjudice.

Il est ressorti de l'enquête que la situation actuelle de l'industrie communautaire - ventes en déclin et pertes financières - nécessitait toujours une défense contre les importations en dumping originaires du Japon. Il a été établi que les mesures faisant l'objet du réexamen n'avaient pas empêché les importations japonaises, qui sont restées à un

niveau appréciable, de casser les prix des producteurs de la Communauté. Dans ces conditions, la levée des mesures antidumping en vigueur ne pourrait pas se justifier. Il est toutefois nécessaire de modifier ces mesures en fonction des informations recueillies au cours de l'enquête sur le dumping et le préjudice.

5. En ce qui concerne l'intérêt de la Communauté, non seulement l'industrie concernée nécessite un personnel qualifié important, mais elle comporte également des technologies dont la perte se traduirait par une perte globale de la compétitivité du secteur électronique.

De plus, la suppression des avantages inévitables obtenus par les pratiques de dumping est destinée à empêcher un nouveau déclin de l'industrie communautaire et donc à contribuer à maintenir le plus grand choix possible de produits pour le consommateur.

La Commission a également examiné avec attention les implications des mesures antidumping pour les prix à la consommation, et n'a trouvé aucun élément prouvant qu'ils seraient très affectés par la poursuite de ces mesures.

Ceci étant, les mesures antidumping devraient être maintenues et adaptées en fonction des résultats du réexamen.

7. Conformément aux dispositions de l'article 13 du règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, le droit qui doit être institué pour les différents exportateurs japonais devrait être inférieur à la marge de dumping constatée si ce droit moindre suffisait à supprimer le préjudice. Ceci est le cas pour les trois exportateurs japonais suivants :

- Tokyo Electric Co. Ltd. - 22,5 %
- Ishida Scales Mfg. Ltd. - 31,6 %
- Teraoka Seiko Co. Ltd - 22,6 %

En ce qui concerne la société Yamato Scales Co. Ltd., pour laquelle la

marge de préjudice établie dépasse la marge de dumping constatée, le droit sera de 15,3 %. Dans le cas des sociétés qui n'ont pas collaboré, la Commission a établi qu'il n'y avait aucune raison de croire que, pour ces producteurs, le droit devrait être inférieur au droit le plus élevé jugé nécessaire pour supprimer le préjudice, à savoir 31,6 %.

Proposition de
REGLEMENT (CEE) DU CONSEIL
instituant un droit antidumping définitif
sur les importations de certaines balances électroniques
originaires du Japon

LE CONSEIL DES COMMUNAUTES EUROPEENNES,

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 ses articles 14 et 15,

vu la proposition de la Commission,

après consultations au sein du comité consultatif prévu par ledit règlement,

considérant ce qui suit :

A. Procédure

(1) Par le règlement (CEE) n° 2865/85⁽²⁾, la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines balances électroniques originaires du Japon et a accepté des engagements de prix concernant certaines importations des produits en cause originaires du Japon.

(1) JO n° L 209 du 2.8.1988, p. 1.

(2) JO n° L 275 du 16.10.1985, p. 5.

- (2) Par le règlement (CEE) n° 1058/86⁽³⁾, le Conseil a institué un droit antidumping définitif sur les importations de certaines balances électroniques originaires du Japon.
- (3) A la suite d'une enquête ultérieure portant sur le contournement de ce droit, la Commission, par la décision 88/398/CEE⁽⁴⁾, a accepté un engagement concernant certaines balances électroniques assemblées dans la Communauté.
- (4) En avril 1990⁽⁵⁾, la Commission a publié un avis d'expiration prochaine des engagements mentionnés au premier considérant, conformément aux dispositions de l'article 15 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 2423/88.
- (5) En juin 1990, la Commission a été saisie d'une demande de réexamen du règlement (CEE) n° 2865/85, présentée par des producteurs représentant la majeure partie de la production communautaire de balances électroniques destinées au commerce de détail.
- (6) En août 1990, une demande de réexamen du droit antidumping définitif institué par le règlement (CEE) n° 1058/86, a été déposée par les mêmes producteurs, conformément aux dispositions de l'article 14 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2423/88.
- (7) En conséquence, en février 1991, la Commission, après consultation, a annoncé, par un avis publié au Journal officiel des Communautés européennes, l'ouverture d'un réexamen du règlement (CEE) n° 2865/85 et du règlement (CEE) n° 1058/86, conformément aux dispositions des articles 14 et 15 du règlement (CEE) n° 2423/88, et elle a ouvert une enquête⁽⁶⁾.

(3) JO n° L 97 du 12.4.1986, p. 1.

(4) JO n° L 189 du 20.7.1988, p. 27.

(5) JO n° C 106 du 28.4.1990, p. 5.

(6) JO n° C 50 du 26.2.1991, p. 3.

- (8) En mars 1991⁽⁷⁾, conformément aux dispositions de l'article 15 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2423/88, la Commission a publié un avis relatif à la continuation des mesures antidumping en vigueur pendant la procédure de réexamen.
- (9) La Commission en a officiellement informé les exportateurs ainsi que les importateurs et les producteurs de la Communauté notoirement concernés et leur a donné la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendus.
- (10) La plupart des exportateurs japonais ainsi que la plupart des producteurs plaignants de la Communauté ont fait connaître leur point de vue par écrit. Des observations ont également été présentées par un certain nombre d'importateurs. Certaines des parties directement concernées ont demandé à être entendues, ce qui leur a été accordé.
- (11) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations qu'elle jugeait nécessaires aux fins d'une détermination préliminaire du dumping et du préjudice, et elle a procédé à des contrôles sur place auprès de :
- a) **Producteurs communautaires :**
- Bizerba Werke GmbH, Balingen, Allemagne
GEC Avery, Smethwick, Royaume-Uni
Maatschappij van Berkels Patent N.V., Rijswijk, Pays-Bas
Testut, Béthune, France
Lutrana, Viry-Châtillon, France
Esselte Meto E.S.T., Saint Maur, France
Brevetti van Berkel S.p.a., Milano, Italie
Santo Stefano S.p.a., Cassano Magnago, Italie
Vandoni S.p.a., San Donato Milanese, Italie
Grupo Campesa, Barcelona, Espagne.

(7) JO n° C 81 du 26.3.1991, p. 5.

b) Producteurs exportateurs japonais :

Ishida Scales Mfg Co Ltd, Kyoto
Teraoka Seiko Co Ltd, Tokyo
Tokyo Electric Co Ltd, Tokyo
Yamato Scales Co Ltd, Akashi

c) Importateurs liés

TEC Elektronik GmbH, Ratingen, Allemagne
TED UK Ltd, Watford, Royaume-Uni

d) Importateurs non liés

Biesta BV, Leusden, Pays-Bas
Carrin & Co N.V., Anvers, Belgique
Digi System N.V., Anvers, Belgique
Herbert & Sons, Suffolk, Royaume-Uni

(12) La Commission a demandé et reçu des observations écrites et orales des plaignants, des exportateurs cités ainsi que d'un certain nombre d'importateurs liés et non liés; elle a vérifié les informations fournies lorsqu'elle l'a jugé nécessaire.

(13) Les exportateurs, les importateurs liés ainsi que l'industrie plaignante ont été informés des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution de droits antidumping modifiés. Dans les conclusions de la Commission, il a été dûment tenu compte des observations des parties intéressées.

(14) L'enquête sur les pratiques de dumping a porté sur la période comprise entre le 1er janvier 1990 et le 31 décembre 1990 (période d'enquête).

- (15) La présente enquête a dépassé la période normale en raison du volume et de la complexité des données qui ont dû être rassemblées et examinées, et du fait que l'achèvement de l'enquête a nécessité l'examen de nouveaux éléments qui sont apparus au cours de la procédure et qui n'avaient pas pu être prévus à son début.

B. Produit

Description du produit

- (16) Les produits faisant l'objet de l'enquête sont les balances électroniques destinées au commerce de détail, avec affichage numérique du poids, du prix unitaire et du prix à payer (équipées ou non d'un dispositif permettant d'imprimer ces indications), relevant du code NC 8423 81 50 et ci-après dénommées "balances électroniques".

Les balances électroniques présentent différents types ou niveaux de performances et de technologie. A cet égard, l'industrie distingue trois segments de marché, à savoir :

- le segment inférieur qui comprend les balances électroniques simples ("stand-alone") ne comportant pas d'imprimante incorporée ni de touche de programmation;
- le segment intermédiaire avec imprimante incorporée et un système de touches de programmation, et
- le segment supérieur avec la possibilité supplémentaire de faire partie d'un système et d'être connectées à des systèmes informatiques.

- (17) Bien que les possibilités d'utilisation et la qualité des balances électroniques puissent varier, les caractéristiques physiques essentielles ou les méthodes de commercialisation des différents types ne présentent pas de différences fondamentales. En outre, il n'existe pas de ligne de démarcation nette entre ces trois segments, les modèles des segments voisins étant souvent interchangeables. En conséquence, ces différents types doivent être considérés comme un seul produit aux fins de la présente procédure.

(18) Le Conseil confirme ces conclusions.

Produit similaire

(19) L'enquête a révélé que les différents modèles de balances électroniques vendus sur le marché japonais étaient, malgré des différences de dimensions, de durée de vie, de voltage ou de configuration, identiques ou très semblables aux balances exportées du Japon vers la Communauté; en conséquence, ces modèles doivent être considérés comme des produits similaires.

De même, à part quelques différences techniques mineures, les balances électroniques produites dans la Communauté dans les trois segments sont similaires à tous égards aux balances exportées du Japon vers la Communauté.

(20) Le Conseil confirme ces conclusions.

C. Prix à l'exportation

Ventes aux importateurs indépendants

(21) Lorsque les ventes ont été effectuées directement à des importateurs indépendants de la Communauté, les prix à l'exportation ont été déterminés sur la base des prix réellement payés ou à payer pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté. Selon les producteurs japonais, ces ventes ont été effectuées au niveau des importateurs/concessionnaires ou des distributeurs et, sur la base des éléments de preuve présentés, la Commission est convaincue que cela a bien été le cas. En acceptant cette demande, la Commission a tenu compte des fonctions de vendeur et d'acheteur sur la base des coûts supportés et des quantités vendues, de la concordance des prix pratiqués à ce niveau particulier et, enfin, des éléments de preuve disponibles relatifs à la chaîne de distribution.

(22) Le Conseil confirme cette conclusion.

Ventes à des importateurs liés

- (23) Lorsque les exportations ont été effectuées à des importateurs liés de la Communauté, les prix à l'exportation ont été construits, conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88, sur la base des prix de revente au premier acheteur indépendant, ajustés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris une marge bénéficiaire de 5 % qui a été jugée raisonnable compte tenu des informations communiquées à la Commission par l'importateur non lié qui a collaboré.

La Commission, pour les mêmes raisons que celles exposées ci-dessus pour les ventes aux importateurs indépendants, a accepté la demande des producteurs japonais de déterminer au niveau de l'importateur/concessionnaire, les prix à l'exportation construits au stade CAF frontière de la Communauté.

- (24) Le Conseil confirme cette conclusion.

D. Valeur normale

1. Réponse inadéquate au questionnaire

- (25) En ce qui concerne l'un des producteurs japonais, la Commission n'a pas pu prendre comme base les données de sa réponse au questionnaire pour déterminer la valeur normale. Elle a estimé que ces données n'étaient pas fiables car les éléments fournis en matière de coûts étaient en grande partie inexacts. On peut mesurer le caractère erroné ou trompeur de ces informations au fait que les demandes de déduction au titre des frais de vente, des dépenses administratives et des frais généraux excédaient le montant total des coûts que l'entreprise prétendait avoir supportés pour le produit concerné. En conséquence, comme les données relatives aux coûts ne pouvaient pas être utilisées, les prix eux-mêmes ont dû être considérés comme non

fiables puisqu'il n'a pas été possible d'établir s'ils couvraient les coûts et s'ils avaient donc été déterminés au cours d'opérations commerciales normales.

(26) En fait, lors de l'enquête effectuée dans ses locaux, ce producteur a présenté de nouveaux chiffres concernant les coûts, mais ils divergeaient à maints égards de ceux communiqués dans la réponse initiale.

(27) A ce propos, la Commission rappelle qu'il est indispensable que les réponses au questionnaire, ainsi que les corrections importantes qui pourraient y être apportées, soient présentées au cours du délai raisonnable fixé, car les autorités chargées de l'enquête doivent effectuer une quantité considérable de travaux préparatoires et analyser les réponses avant de se rendre sur place pour vérification. Toutefois, dans le cas présent, la Commission a tenté de vérifier les nouvelles informations présentées par la société au cours de la visite de vérification dans ses locaux, mais le fait qu'elles aient été communiquées au cours de la visite, et leur caractère confus et contradictoire n'ont pas permis de dûment identifier et vérifier les coûts effectifs. La Commission a donc estimé que les réponses de la société étaient dans une large mesure fausses ou trompeuses et qu'elles entravaient considérablement le déroulement de l'enquête. En conséquence, la Commission n'a pas pu établir la valeur normale pour cette société sur la base des informations fournies, et elle a établi ses conclusions sur la base des données disponibles conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88 (voir considérant 63).

(28) Le Conseil confirme cette conclusion.

2. Valeur normale basée sur les prix dans le pays exportateur

(29) Pour les autres producteurs japonais, les ventes sur le marché intérieur ont été jugées suffisamment représentatives pour servir de base à la valeur normale, étant donné que la Commission a établi qu'elles étaient supérieures à 5 % des ventes à l'exportation vers la Communauté.

La plupart des modèles étaient vendus sur le marché intérieur en quantités suffisantes et à des prix qui permettaient de couvrir tous les coûts raisonnablement répartis au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur au Japon. En conséquence, la valeur normale a été établie, pour ces modèles, sur la base de la moyenne pondérée des prix intérieurs, nets de toute ristourne et réduction ayant un rapport direct avec les ventes de balances électroniques.

Valeur normale sélective

- (30) Trois producteurs japonais ont demandé qu'une distinction soit faite entre les catégories de leurs acheteurs indépendants sur le marché intérieur, et que la valeur normale soit établie de manière sélective sur la base de la moyenne pondérée des prix appliqués pour leurs ventes à une de ces catégories spécifiques, à savoir les concessionnaires ou distributeurs prétendus qui, à leur avis, seraient au stade commercial le plus approprié pour établir une comparaison avec leurs ventes à l'exportation. Ils ont soutenu notamment que cette catégorie spéciale d'acheteurs avait des fonctions différentes de celles des autres acheteurs non liés, qui se reflétaient dans la dimension et le type des coûts supportés, dans les quantités vendues et dans la structure des prix pratiqués.
- (31) Il faut remarquer à cet égard que la position des institutions de la Communauté a toujours été qu'un stade commercial spécifique ne peut être identifié de manière adéquate que si tous les facteurs pertinents peuvent être prouvés, y compris les fonctions des vendeurs et des acheteurs, la concordance des quantités, des coûts et des prix au stade de distribution en question par rapport à d'autres stades.

Un autre élément important pour identifier une catégorie spécifique d'acheteur consiste à connaître sa position dans le système de distribution sur le marché concerné et à établir si cette comparaison peut faire apparaître que seule cette catégorie devrait être comparée aux acheteurs à l'exportation qui détiennent une position similaire dans le système de distribution du marché d'exportation.

- (32) Un producteur japonais a soutenu que ses ventes avaient été effectuées à travers trois circuits de distribution et que la valeur normale devrait être basée dans son cas sur les ventes aux acheteurs qui auraient des fonctions de distribution qui, selon ce producteur, n'existaient que dans un seul circuit.

Pour l'un des trois circuits de distribution, des éléments tels qu'une distinction des quantités vendues, une nette différence de coûts et de prix reflétant les différentes fonctions de la catégorie d'acheteurs opérant dans ce circuit, par comparaison avec d'autres acheteurs indépendants, ont confirmé que les ventes dans ce circuit avaient été effectuées à un stade commercial différent de celui des ventes à d'autres catégories d'acheteurs et différent des catégories d'acheteurs des ventes à l'exportation. En outre, les éléments de preuve disponibles concernant la chaîne de distribution pour le marché concerné ont corroboré les affirmations du producteur relatives aux fonctions des acheteurs.

- (33) En ce qui concerne les deux autres circuits de distribution utilisés par cet exportateur, la Commission a établi qu'il n'existait pas de distinction nette en matière de quantités, de coûts de vente du produit et de prix pratiqués dans un circuit de distribution par rapport à l'autre.

En conséquence, la Commission a conclu qu'en ce qui concerne les ventes réalisées dans ces deux circuits, il n'était pas possible d'identifier une catégorie d'acheteurs spécifiques et nettement reconnaissables. La valeur normale relative à ce producteur a donc été établie de manière sélective sur la base de la moyenne pondérée des prix intérieurs de ses ventes dans les circuits qui ont été jugés les plus appropriés pour une comparaison avec les ventes à l'exportation.

- (34) Le Conseil confirme cette conclusion.

(35) En ce qui concerne la demande de l'un des autres producteurs japonais, la Commission a établi que les informations fournies dans sa réponse au questionnaire étaient trompeuses. Ce producteur y indiquait que seules les ventes réalisées dans un circuit étaient effectuées à des concessionnaires/distributeurs, et il demandait que la valeur normale soit basée de manière sélective sur ces ventes. Il a toutefois été établi au cours de la vérification que des ventes étaient également effectuées dans un second circuit à des acheteurs similaires.

En conséquence, cette demande a été rejetée étant donné que la valeur normale doit être basée sur les ventes effectuées à la même catégorie d'acheteurs indépendants.

(36) En ce qui concerne cet autre circuit, la société a également prétendu qu'une petite partie des ventes était effectuée à des utilisateurs finals et qu'elles devraient être exclues du fait qu'elles se situaient à un stade commercial différent des ventes à l'exportation. Toutefois, le producteur n'a pas pu établir de manière adéquate la correspondance des quantités, des coûts et des prix à un niveau de distribution par rapport aux autres niveaux. En fait, les éléments de preuve fournis concernant certains de ces facteurs, pour la catégorie spécifique d'acheteurs en question, ont mis en évidence des analogies avec d'autres catégories prétendues différentes.

(37) Dans ces conditions, la Commission a conclu, en ce qui concerne le producteur en question, que les éléments de preuve présentés, qui étaient souvent en contradiction, étaient insuffisants pour démontrer que les ventes avaient été effectuées à des catégories d'acheteurs spécifiques et nettement distincts ou que seule l'une de ces catégories prétendues différentes était plus appropriée que toutes les ventes sur le marché intérieur pour la comparaison avec les prix à l'exportation. En conséquence, la valeur normale pour ce producteur a été déterminée sur la base de toutes les ventes à des acheteurs indépendants.

(38) Le Conseil confirme cette conclusion.

- (39) Le troisième producteur japonais a demandé au cours de la vérification que la valeur normale soit limitée aux ventes effectuées à des concessionnaires/distributeurs sur le marché intérieur. Cette demande n'était appuyée par aucun élément de preuve concernant les différences de coûts et de prix pour ces ventes et elle a été rejetée.
- (40) En conséquence, la valeur normale concernant ce producteur a été basée sur la moyenne pondérée de toutes les ventes effectuées à des acheteurs indépendants au Japon.
- (41) Le Conseil confirme cette conclusion.

Ventes à des sociétés liées

- (42) L'un des producteurs japonais a également demandé que la valeur normale soit établie sur la base de ses ventes à des sociétés de vente liées, à savoir sur la base des prix de transfert, au sens des dispositions de l'article 2 paragraphe 7 du règlement (CEE) n° 2423/88, et non sur les prix appliqués par ces sociétés liées à des acheteurs indépendants.
- (43) La Commission a établi que ce producteur avait partagé les activités de commercialisation de sa production au Japon entre la société de fabrication, vendant directement à des concessionnaires ou à des distributeurs, le service de ventes de la société de fabrication et deux sociétés de ventes liées qui vendaient les produits à des utilisateurs finals et dont il avait le contrôle financier. Les fonctions de vente de ces différentes parties du groupe n'étaient pas essentiellement différentes l'une de l'autre. Le partage des activités de production et des activités de vente à l'intérieur du groupe ne saurait rien enlever au fait que le groupe est une entité économique unique qui a organisé de cette manière des activités qui, dans d'autres cas, peuvent être exercées par une entité juridique.

(44) Un autre producteur qui avait effectué toutes ses ventes sur le marché intérieur par l'entremise d'une société de vente liée a demandé que la valeur normale le concernant ne soit pas basée sur les prix pratiqués par sa société de vente aux acheteurs indépendants, mais qu'elle soit construite sur la base du coût de production à l'exclusion des frais de vente, dépenses administratives et frais généraux supportés par la société de vente. La Commission a toutefois établi que cette dernière remplissait des fonctions rentrant dans la catégorie de celles décrites au considérant 43 et que, en conséquence, elle formait également une entité économique avec la société de fabrication.

(45) En conséquence, dans les deux cas, conformément à la pratique des institutions confirmée par la Cour de Justice, les activités et les fonctions des différentes parties de l'entité ont été traitées comme un tout. La valeur normale n'a donc pas été établie sur la base des prix de transfert ou du coût de production de la société de fabrication uniquement, mais sur les prix pratiqués pour les ventes aux acheteurs indépendants.

(46) Le Conseil confirme ces conclusions.

3. Valeur normale basée sur la valeur construite

(47) Certains modèles vendus sur le marché intérieur étaient similaires aux modèles vendus à l'exportation vers la Communauté mais ne pouvaient pas leur être directement comparés; ils présentaient en effet des caractéristiques techniques et physiques différentes qui ne pouvaient pas être évaluées avec précision étant donné la nature différente de la technologie appliquée et la variété de combinaisons des particularités et des accessoires qui font partie du produit.

(48) En conséquence, la Commission n'a pas déterminé la valeur normale pour ces modèles sur la base des prix pratiqués sur le marché intérieur car cette méthode aurait exigé, pour rendre comparables les prix pratiqués sur le marché intérieur et les prix à l'exportation,

un grand nombre d'ajustements qui auraient dû être basés sur des estimations. En conséquence, la valeur normale a été déterminée, dans ces cas, sur la base de la valeur construite.

- (49) Les valeurs construites ont été établies, conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2423/88, sur la base des coûts, tant fixes que variables, au Japon, se rapportant aux matériaux et à la fabrication des modèles vendus à l'exportation, augmentés d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux, ainsi que la marge bénéficiaire.

Les montants des frais de vente, des dépenses administratives et des autres frais généraux ont été calculés en se référant à la moyenne des dépenses effectivement supportées par chaque producteur concerné pour ses ventes de balances électroniques sur le marché intérieur. Pour chaque producteur, la marge bénéficiaire a été calculée sur la base de la moyenne pondérée de toutes les ventes du produit concerné sur le marché intérieur.

- (50) Le Conseil confirme cette conclusion.

4. Comparaison

Généralités

- (51) Les exportations japonaises ont été effectuées à des acheteurs communautaires différents, à des prix différents et dans des régions différentes de la Communauté. En conséquence, les prix à l'exportation ont été comparés avec la valeur normale transaction par transaction.
- (52) De plus, aux fins d'une comparaison équitable de la valeur normale avec les prix à l'exportation, la Commission, conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphes 9 et 10 du règlement (CEE) n° 2423/88 a dûment tenu compte des différences affectant la

comparabilité des prix lorsqu'un rapport direct entre ces différences et les ventes concernées a pu être démontré de manière satisfaisante. Toutes les comparaisons ont été effectuées au stade départ usine et au même stade commercial.

Différences entre les caractéristiques physiques

- (53) En ce qui concerne la différence entre les caractéristiques physiques, la valeur normale a été ajustée d'un montant correspondant à une estimation raisonnable de la valeur des différences.
- (54) Le Conseil confirme cette conclusion.

Différences relatives aux frais de vente

- (55) En ce qui concerne les différences en matière de frais de vente, la valeur normale et les prix à l'exportation ont été ajustés afin de tenir compte des différences relatives aux conditions de crédit, garanties, commissions, salaires du personnel de vente, emballages, transports, assurances, manutention et coûts accessoires, chaque fois qu'il a été prouvé que ces dépenses avaient un rapport direct avec les ventes considérées.

a) Salaires du personnel de vente

- (56) En ce qui concerne les salaires du personnel affecté aux ventes sur le marché intérieur, plusieurs producteurs japonais ont demandé de tenir compte des coûts salariaux concernant le personnel de vente affecté en partie à la vente des balances électroniques et en partie à des activités concernant d'autres produits. Des ajustements ont été accordés pour la partie des coûts supportés dans la vente du produit en cause.

Certains coûts salariaux pour lesquels des ajustements étaient demandés concernaient des activités administratives et des activités de promotion. Les sociétés n'ont toutefois pas pu montrer que ces

coûts se rapportaient au produit en cause; ils ont donc été considérés comme des frais généraux n'affectant pas la comparabilité des prix. En conséquence, la Commission a rejeté la demande de déduction de ces coûts.

(57) Le Conseil confirme cette conclusion.

b) Service après-vente

(58) Certaines sociétés ont demandé un ajustement pour le service après-vente, mais elles n'ont pas été à même d'établir le rapport direct de ces coûts avec les transactions de vente particulières concernant le produit en cause.

En conséquence, la Commission a conclu que les coûts en question devaient être considérés comme des frais généraux pour lesquels aucun ajustement ne pouvait être apporté conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 10 du règlement (CEE) n° 2423/88 et elle a donc rejeté cette demande.

(59) Le Conseil confirme cette conclusion.

c) Conditions de crédit

(60) La Commission a apporté des ajustements en ce qui concerne le crédit octroyé aux acheteurs, lorsqu'elle a reçu des éléments de preuve d'une période de crédit fixe convenue avec l'acheteur à la date de la vente. Plusieurs exportateurs ont demandé que les ajustements relatifs aux conditions de crédit soient également octroyés lorsqu'aucune période de crédit fixe n'avait été convenue ou lorsqu'une période de crédit convenue avait été dépassée, et ils ont soutenu que le coût du crédit devrait être calculé dans ces cas sur la base des taux d'intérêt normaux applicables au Japon pour les emprunts à court terme.

Ces demandes ont été examinées afin d'établir si, comme l'exige l'article 2 paragraphe 9 point a) du règlement (CEE) n° 2423/88, on pouvait considérer que les coûts de crédit en question avaient affecté la comparabilité des prix. En principe, la comparabilité des prix ne peut être affectée que par des facteurs connus de l'acheteur lorsqu'il prend une décision concernant l'achat. Les périodes de crédit qui, contrairement à la pratique habituelle existant au Japon, ne sont pas convenues à la date de la vente, ne rentrent pas dans cette catégorie. En outre, la Commission a constaté que ces périodes de crédit variaient considérablement d'un acheteur à l'autre. Dans ces conditions, les institutions de la Communauté auraient normalement rejeté les demandes. Dans ce cas toutefois, et conformément à la méthode suivie au cours de procédures précédentes, la Commission a estimé l'ajustement pour ces ventes sur la base d'une période de crédit de 30 jours, considérant qu'elle représentait la période moyenne habituelle de crédit octroyée aux acheteurs de produits dans le même secteur commercial sur le marché japonais.

(61) Le Conseil confirme ces conclusions.

d) Ajustement pour "reprise"

(62) Un producteur japonais a demandé un ajustement au titre des machines vieilles et/ou usagées reprises à ses acheteurs de nouvelles machines (en général concessionnaires ou distributeurs). Il a été établi à cet égard que la valeur du produit repris ne figurait pas sur le montant facturé. Selon ce producteur, toutefois, ce fait n'est pas déterminant, étant donné que les opérations de reprise ont un rapport direct avec les ventes en cause et que les vendeurs sont autorisés à déduire directement la valeur de la reprise du prix de vente facturé. Ce producteur a donc demandé que sa contribution financière aux activités de ses clients soit considérée comme une ristourne et soit donc déduite de la valeur normale.

(63) La Commission a toutefois estimé que, conformément à sa pratique, confirmée par la Cour de justice, cette contribution n'était pas une ristourne, mais qu'elle était en fait un paiement pour lequel une valeur déterminée était obtenue.

En effet, le fait que les machines reprises sont retirées du marché maintient la demande de nouvelles machines au plus haut niveau. Cette demande accrue stimule non seulement les prix, mais aussi les ventes et la production, ce qui devrait normalement se traduire par un renforcement des économies d'échelle et un accroissement proportionnel des marges bénéficiaires.

Dans ces conditions, il a été considéré que les "ristournes" en question correspondaient à la valeur que le fabricant attribuait au retrait des balances électroniques vieilles et/ou usagées du marché.

Ces paiements n'ont donc pas été déduits du prix effectivement payé ou à payer par l'acheteur, et le prix plein pratiqué sur le marché intérieur a été retenu aux fins de la comparaison.

(64) Le Conseil confirme cette conclusion.

5. Marges de dumping

(65) La moyenne pondérée des marges de dumping pour chaque producteur japonais concerné, en pourcentage du prix franco frontière communautaire, était supérieure à 60 % dans tous les cas, à l'exception de la société Yamato Scales Co, pour laquelle la marge était de 15,3 %.

(66) Dans le cas des entreprises qui n'ont pas collaboré, ou lorsque la Commission n'a pas pu utiliser les données fournies par le producteur (voir considérant 27), la marge de dumping devrait être établie sur la base des données disponibles conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88.

La Commission a estimé que les données les plus raisonnables étaient celles qui avaient été établies au cours de l'enquête, et que si l'on appliquait à ces entreprises une marge de dumping inférieure à la marge la plus élevée établie pour les entreprises ayant collaboré, cela constituerait une prime à la non-collaboration et pourrait entraîner le contournement des mesures antidumping.

(67) Le Conseil confirme cette conclusion.

E. Réitération du préjudice

(68) Dans le cas considéré, la Commission a dû déterminer, conformément aux dispositions de l'article 15 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88, si l'expiration des mesures en vigueur entraînerait à nouveau un préjudice ou une menace de préjudice.

Il a donc été nécessaire d'examiner la situation économique actuelle de l'industrie communautaire ainsi que le comportement des exportateurs japonais sur le marché communautaire.

1. Situation de l'industrie communautaire

Marché de la Communauté

(69) Le marché communautaire des balances électroniques est resté stable, passant d'environ 135 000 unités en 1988 à 140 000 unités en 1989 et retombant à 135 000 unités en 1990.

Capacité de production, taux d'utilisation, stocks

(70) La production communautaire de balances électroniques est tombée de 140.000 unités en 1988 à 122.000 unités en 1989 et à 114.000 en 1990. Bien que la capacité de production ait également été réduite, passant de 181.000 unités en 1988 à 166.000 en 1989 et à 155.000 en 1990, le taux d'utilisation a diminué de 77 % à 73 %.

(71) Les stocks sont restés à un niveau constamment élevé (plus de 10 % de la production totale communautaire) entre 1988 et 1990.

Volume des ventes et part de marché

(72) La quantité de balances électroniques vendues dans la Communauté par l'industrie communautaire est tombée de 113.000 unités en 1988 à

105.000 unités en 1989 et à 97.000 unités en 1990. La part de marché de l'industrie communautaire a évolué comme suit : 84 % en 1988, 75 % en 1989 et 72 % en 1990.

Evolution des prix

- (73) Les prix de l'industrie communautaire diminué de presque 6 % (moyenne pondérée) entre 1988 et 1990. Cette tendance à la baisse a coïncidé avec une diminution générale des prix de balances électroniques importées et avec l'écart de prix considérable des importations japonaises (voir considérants (78) à (81)).

Bénéfices

- (74) La Commission a constaté que, d'une manière générale, l'industrie communautaire avait enregistré des résultats financiers médiocres depuis 1988. Des pertes de 5,5% sur les ventes (moyenne pondérée) ont été enregistrées en 1990. Un producteur communautaire, qui a subi des pertes considérables pendant toute cette période, a arrêté sa production à la fin de 1990.

Emploi et investissements

- (75) Entre 1988 et 1990, l'industrie communautaire a perdu 245 emplois, soit 16 % de sa force de travail; les investissements ont diminué et deux usines ont fermé.
- (76) Le Conseil confirme ces conclusions.

2. Comportement des exportateurs sur le marché communautaire

Volume et parts de marché des importations en dumping

- (77) Malgré les mesures en vigueur, le nombre des balances électroniques importées en dumping en provenance du Japon est passé de

13.000 unités en 1988 à 17.000 en 1989 et à environ 19.000 unités en 1990. La part du marché communautaire détenue par les importations japonaises est passée de 9,8 % en 1988 à 12,1 % en 1989 et à 14,6 % en 1990.

Prix des importations en dumping

(78) La Commission a examiné si les producteurs japonais avaient pratiqué des écarts de prix pendant la période d'enquête. Elle s'est appuyée à cette fin sur les ventes des exportateurs sur six marchés de la Communauté (Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas, Belgique, France et Grèce) où la quasi totalité des importations japonaises avait été vendue.

(79) La Commission a tout d'abord sélectionné des balances électroniques représentatives des différents segments de marché (modèles des segments inférieur, intermédiaire, supérieur) commercialisées par les producteurs de la Communauté. Elle a ensuite examiné les modèles des mêmes segments exportés par le Japon, qui étaient directement comparables avec les modèles des producteurs communautaires, de sorte qu'aucun ajustement n'a été nécessaire en ce qui concerne les différences techniques.

Les prix des modèles concernés ont été comparés sur la base des ventes effectuées au même stade commercial (concessionnaire/distributeur).

(80) La comparaison décrite ci-dessus a fait apparaître des écarts de prix largement répandus et constants de la part de tous les exportateurs, allant de 20 à 70 %.

(81) Le Conseil confirme ces conclusions.

3. Conclusions

- (82) Sur la base de ce qui précède, la Commission a conclu que l'industrie communautaire se trouvait dans une situation précaire. En effet, elle a subi une érosion sensible des prix qui a aggravé ses pertes financières et a provoqué une réduction du volume de ses ventes et de sa part de marché.

Cette situation a été en grande partie influencée par le fait que les importations en dumping ont été effectuées dans un marché ouvert et transparent où les prix sont bien connus. L'élasticité des prix et la sous-cotation très importants ont donc eu un effet évident sur le volume des ventes ainsi que sur les résultats financiers de l'industrie communautaire.

Pour ces raisons, cette dernière n'a pas pu profiter des mesures antidumping en vigueur.

- (83) Le Conseil confirme cette conclusion.
- (84) La Commission a également examiné si des facteurs autres que les importations en dumping pouvaient avoir empêché l'industrie communautaire de recouvrer une situation économique saine.
- (85) A cet égard, un exportateur a prétendu que les effets de l'augmentation des quantités et les prix bas des importations de balances électroniques provenant d'autres pays, principalement de Singapour, de la république de Corée, de Taïwan et de Turquie, avaient pour le moins contribué à la situation précaire de l'industrie communautaire.
- (86) La Commission examine actuellement les effets des importations de balances électroniques originaires de Singapour et de Corée. Toutefois, même si l'on constatait que ces importations avaient causé un préjudice à l'industrie communautaire, cela n'enlèverait rien au fait que les exportations en dumping provenant du Japon, en raison de

leur volume élevé et de leurs prix particulièrement bas, constituent comme auparavant l'un des principaux facteurs qui ont empêché l'industrie communautaire de redresser sa situation économique.

En ce qui concerne les importations de Taïwan, la Commission a établi qu'il s'agissait principalement de balances compteuses qui ne sont pas similaires au produit en cause.

Enfin, il n'y a pas eu d'importations de Turquie pendant la période d'enquête.

(87) A part ce qui précède, la Commission n'a pas trouvé d'autres facteurs pouvant expliquer la situation économique difficile de l'industrie communautaire. En effet, il n'y a pas eu d'importations importantes autres que celles mentionnées ci-dessus et l'on n'a pas constaté de contraction de la demande.

(88) Sur la base de ce qui précède, la Commission conclut que, même si d'autres importations peuvent avoir contribué au préjudice, les importations japonaises en dumping, prises isolément, doivent être considérées comme une cause importante de la situation médiocre de l'industrie communautaire.

4. Effets éventuels de l'expiration des mesures

(89) Dans ces conditions, la Commission est de l'avis que l'expiration des mesures ne ferait qu'aggraver la situation des producteurs de la Communauté.

(90) En effet, en l'absence de mesures, il faut s'attendre à ce que la sous-cotation des importations japonaises augmente encore, ce qui entraînerait de nouvelles pertes de la part de marché de l'industrie communautaire et aurait une incidence négative sur ses ventes et sa part de marché.

- (91) Dans ce contexte, deux facteurs retiennent particulièrement l'attention. D'une part, les producteurs japonais ont récemment augmenté leur capacité de production. D'autre part, le marché communautaire connaît actuellement une récession. Ceci amène à conclure que la pression exercée par les importations japonaises faisant l'objet de dumping va probablement s'accroître et que l'industrie communautaire est encore plus vulnérable actuellement à ces pratiques qu'elle ne l'a été dans les années précédentes.
- (92) Dans ces conditions, on peut clairement prévoir que l'industrie communautaire subira un préjudice important causé par les importations en dumping en cas d'expiration des mesures antidumping. En conséquence, la Commission conclut que l'on ne devrait pas permettre que ces mesures soient abrogées, mais qu'elles devraient être adaptées en fonction des éléments de preuve de dumping et de la situation économique de l'industrie communautaire.
- (93) Le Conseil confirme ces conclusions.

F. Intérêt de la Communauté

- (94) En ce qui concerne l'intérêt de la Communauté, le Conseil rappelle qu'il a déjà conclu dans sa procédure initiale que, dans l'intérêt de la Communauté, il était nécessaire de prendre des mesures afin d'empêcher des pratiques de dumping préjudiciables. La Commission estime que la situation ne s'est pas sensiblement modifiée par la suite. Ceci vaut notamment pour ce qui est de l'influence négative que la disparition de l'industrie communautaire aurait sur les entreprises situées en amont. En effet, ces balances comportent de plus en plus de technologie de pointe, et toute perte de savoir-faire technologique dans ce secteur se traduirait par une perte de compétitivité dans le secteur électronique dans son ensemble.
- (95) Bien que la Commission reconnaisse que le maintien des mesures antidumping en vigueur continuera à avoir une incidence sur le niveau des prix des exportateurs concernés dans la Communauté et pourrait par la suite influencer la compétitivité de leurs produits, ces

mesures sont destinées à restaurer des conditions de marché normales et équitables. En outre, la suppression des avantages obtenus de manière déloyale par les pratiques de dumping doit éviter la poursuite du déclin de l'industrie communautaire et donc contribuer à ce que le consommateur continue à disposer d'une gamme de produits la plus étendue possible.

- (96) Bien qu'il soit possible que les utilisateurs finals, qui exercent tous une activité professionnelle, aient à supporter une augmentation des prix, il faut rappeler que les prix bas actuels résultaient de pratiques concurrentielles déloyales et que ces utilisateurs ne peuvent donc pas s'attendre à continuer à profiter des effets de ces pratiques.
- (97) Pour ces raisons, la Commission considère que dans l'intérêt de la Communauté, il est nécessaire de prendre des mesures afin d'empêcher la poursuite du préjudice et d'éviter une nouvelle détérioration de la situation économique de l'industrie communautaire.
- (98) Le Conseil confirme cette conclusion.

G. Droit

- (99) Lors du calcul du montant du droit nécessaire pour que l'industrie communautaire soit en mesure de recouvrer une situation saine et non préjudiciable, la Commission a dû tenir compte du fait que l'industrie communautaire dans son ensemble n'était pas rentable. En conséquence, la Commission juge nécessaire d'instituer des mesures qui permettraient à cette industrie d'augmenter suffisamment ses prix pour couvrir ses coûts de production et obtenir un rendement des ventes raisonnable.

Dans la situation où se trouve l'industrie concernée, il a été établi que, sur la base de conditions de marché normales et des besoins d'investissements à long terme, un rendement annuel des ventes de 10 % avant impôt pouvait être considéré comme un minimum approprié.

(100) Afin d'établir la marge d'augmentation des prix des producteurs japonais pour permettre à l'industrie communautaire d'obtenir le rendement précité sur les ventes, la Commission a classé les balances électroniques les plus représentatives produites et commercialisées par les producteurs communautaires en trois segments de marché (voir considérant 16); elle a calculé pour chaque segment un prix moyen pondéré départ usine (voir considérant 49), et elle a comparé ces prix au prix, franco frontière communautaire, dûment ajusté, des modèles japonais similaires exportés. La différence ainsi obtenue correspond à l'augmentation du prix, franco frontière communautaire, jugée nécessaire pour empêcher les effets préjudiciables des importations en dumping.

(101) A l'exception d'une société, ces augmentations de prix étaient considérablement plus faibles que les marges de dumping constatées et déterminent donc le niveau des droits antidumping conformément aux dispositions de l'article 13 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2423/88. Pour cette société, le taux du droit doit être égal à la marge de dumping.

(102) En conséquence, les droits suivants devraient être institués:

- Tokyo Electric Co. Ltd.	22,5 %
- Ishida Scales Mfg. Ltd.	31,6 %
- Teraoka Seiko Co. Ltd.	22,6 %
- Yamato Scales Co. Ltd.	15,3 %

(103) Dans le cas des sociétés qui n'ont pas collaboré à l'enquête, la Commission a estimé que les droits devaient être fixés sur la base des données disponibles conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 7 point b) du règlement (CEE) n° 2423/88. Elle a jugé que les données les plus raisonnables étaient celles qui avaient été établies au cours de l'enquête et que le fait d'appliquer à ces sociétés un droit inférieur au droit le plus élevé établi pour les sociétés ayant collaboré, à savoir 31,6 %, constituerait une prime à la non collaboration et pourrait entraîner le contournement des mesures antidumping.

(104) Le Conseil confirme ces conclusions.

H. Règlements précédents

(105) Le règlement (CEE) n° 1058/86 instituant des mesures définitives ainsi que le règlement (CEE) n° 2865/85 portant acceptation d'engagements doivent par conséquent être abrogés.

Les règlements (CEE) n° 2865/85 et (CEE) n° 1058/86 doivent par conséquent être abrogés.

I. Mesures visant à éviter le contournement du droit

(106) Par la décision 88/398/CEE, la Commission a accepté un engagement de la part de TEC (UK) Ltd concernant certaines balances électroniques assemblées dans la Communauté.

(107) La Commission estime que, sur la base des informations détaillées présentées régulièrement par la société concernée, le droit n'a pas été contourné depuis l'acceptation de cet engagement. Dans ces conditions, la Commission estime que la décision 88/398/CEE doit être abrogée,

A ARRETE LE PRESENT REGLEMENT :

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de balances électroniques destinées au commerce de détail relevant du code NC 8423 81 50 (code TARIC 84238150*10) originaires du Japon.

2. Le droit antidumping s'élève à 31,6 % (code additionnel TARIC 8697) du prix net franco frontière communautaire non dédouané, à l'exception des balances électroniques destinées au commerce de détail fabriquées par les sociétés énumérées ci-dessous auxquelles s'appliquent les droits suivants :

- Tokyo Electric Co. Ltd., Tokyo (code additionnel Taric 8694)	22,5 %
- Teraoka Seiko Co. Ltd., Tokyo (code additionnel Taric 8695)	22,6 %
- Yamato Scales Co. Ltd., Akashi (code additionnel Taric 8696)	15,3 %

3. Le règlement (CEE) n° 2865/85, le règlement (CEE) n° 1058/86 et la décision 88/398/CEE sont abrogés.

4. Les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

Article 2

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 Etat membre.

Fait à Bruxelles, le

Par le Conseil
Le Président

COM(93) 87 final

DOCUMENTS

FR

02 11

N° de catalogue : CB-CO-93-108-FR-C

ISBN 92-77-53522-9

Office des publications officielles des Communautés européennes

L-2985 Luxembourg