

Journal officiel

des Communautés européennes

ISSN 0378-7060

L 54

30^e année

24 février 1987

Édition de langue française

Législation

Sommaire

I Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité

- Règlement (CEE) n° 527/87 de la Commission, du 23 février 1987, fixant les prélèvements à l'importation applicables aux céréales, aux farines et aux gruaux et semoules de froment ou de seigle 1
- Règlement (CEE) n° 528/87 de la Commission, du 23 février 1987, fixant les primes s'ajoutant aux prélèvements à l'importation pour les céréales, la farine et le malt 3
- Règlement (CEE) n° 529/87 de la Commission, du 23 février 1987, portant quatrième modification du règlement (CEE) n° 646/86 fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur viti-vinicole 5
- * Règlement (CEE) n° 530/87 de la Commission, du 23 février 1987, dérogeant aux normes de qualité pour les concombres pour la campagne 1987 6
- * Règlement (CEE) n° 531/87 de la Commission, du 23 février 1987, dérogeant aux normes de qualité pour les poivrons ou piments doux pour la campagne 1987 7
- * Règlement (CEE) n° 532/87 de la Commission, du 23 février 1987, modifiant le règlement (CEE) n° 2681/83 portant modalités d'application du régime de l'aide pour les graines oléagineuses 8
- * Décision n° 533/87/CECA de la Commission, du 23 février 1987, relative à la fixation des taux d'abattement pour le deuxième trimestre de 1987 dans le cadre de la décision n° 3485/58/CECA prorogeant le régime de surveillance et de quotas de production de certains produits pour les entreprises de l'industrie sidérurgique 9
- Règlement (CEE) n° 534/87 de la Commission, du 23 février 1987, modifiant le correctif applicable à la restitution pour les céréales 10
- * Règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon 12

Commission

87/135/CEE :

- * **Décision de la Commission, du 23 février 1987, portant acceptation de l'engagement souscrit par Kyocera Corporation dans le cadre de la procédure antidumping concernant les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon et portant clôture de l'enquête** 36

Rectificatifs

- * **Rectificatif au règlement (CEE) n° 3094/86 du Conseil, du 7 octobre 1986, prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche (JO n° L 288 du 11. 10. 1986)** 38

I

(Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité)

RÈGLEMENT (CEE) N° 527/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

fixant les prélèvements à l'importation applicables aux céréales, aux farines et aux gruaux et semoules de froment ou de seigle

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal,

vu le règlement (CEE) n° 2727/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1579/86 ⁽²⁾, et notamment son article 13 paragraphe 5,

vu le règlement (CEE) n° 1676/85 du Conseil, du 11 juin 1985, relatif à la valeur de l'unité de compte et aux taux de change à appliquer dans le cadre de la politique agricole commune ⁽³⁾, et notamment son article 3,

vu l'avis du comité monétaire,

considérant que les prélèvements applicables à l'importation des céréales, des farines de blé et de seigle et des gruaux et semoules de blé ont été fixés par le règlement (CEE) n° 135/87 de la Commission ⁽⁴⁾ et tous les règlements ultérieurs qui l'ont modifié ;

considérant que, afin de permettre le fonctionnement normal du régime des prélèvements, il convient de retenir pour le calcul de ces derniers :

— pour les monnaies qui sont maintenues entre elles à l'intérieur d'un écart instantané maximal au comptant

de 2,25 %, un taux de conversion basé sur leur taux pivot, affecté du facteur de correction prévu à l'article 3 paragraphe 1 dernier alinéa du règlement (CEE) n° 1676/85,

— pour les autres monnaies, un taux de conversion basé sur la moyenne arithmétique des cours de change au comptant de chacune de ces monnaies, constaté pendant une période déterminée, par rapport aux monnaies de la Communauté visées au tiret précédent, et du coefficient précité,

ces cours de change étant ceux constatés le 20 février 1987 ;

considérant que le facteur de correction précité affecte tous les éléments de calcul des prélèvements, y compris les coefficients d'équivalence ;

considérant que l'application des modalités rappelées dans le règlement (CEE) n° 135/87 aux prix d'offre et aux cours de ce jour, dont la Commission a connaissance, conduit à modifier les prélèvements actuellement en vigueur conformément à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

Les prélèvements à percevoir à l'importation des produits visés à l'article 1^{er} points a), b) et c) du règlement (CEE) n° 2727/75 sont fixés à l'annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 24 février 1987.

⁽¹⁾ JO n° L 281 du 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 139 du 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO n° L 164 du 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ JO n° L 17 du 20. 1. 1987, p. 1.

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

Fait à Bruxelles, le 23 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 23 février 1987, fixant les prélèvements à l'importation applicables aux céréales, aux farines et aux gruaux et semoules de froment ou de seigle

(en Écus / t)

Numéro du tarif douanier commun	Désignation des marchandises	Prélèvements	
		Portugal	Pays tiers
10.01 B I	Froment (blé) tendre et méteil	9,23	190,56
10.01 B II	Froment (blé) dur	43,91	264,87 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
10.02	Seigle	38,30	181,02 ⁽³⁾
10.03	Orge	36,57	188,36
10.04	Avoine	94,86	158,55
10.05 B	Maïs, autre que maïs hybride destiné à l'ensemencement	—	181,77 ⁽²⁾ ⁽³⁾ ⁽⁴⁾
10.07 A	Sarrasin	36,57	129,27
10.07 B	Millet	36,57	155,01 ⁽⁴⁾
10.07 C II	Sorgho, autre que sorgho hybride destiné à l'ensemencement	22,48	183,58 ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾
10.07 D I	Triticale	⁽⁷⁾	⁽⁷⁾
10.07 D II	Autres céréales	36,57	64,37 ⁽⁴⁾
11.01 A	Farines de froment (blé) ou de méteil	27,81	281,67
11.01 B	Farines de seigle	68,51	268,31
11.02 A I a)	Gruaux et semoules de froment (blé) dur	81,64	424,13
11.02 A I b)	Gruaux et semoules de froment (blé) tendre	27,96	302,13

⁽¹⁾ Pour le froment (blé) dur, originaire du Maroc et transporté directement de ce pays dans la Communauté, le prélèvement est diminué de 0,60 Écu par tonne.

⁽²⁾ Conformément au règlement (CEE) n° 486/85 les prélèvements ne sont pas appliqués aux produits originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique ou des pays et territoires d'outre-mer et importés dans les départements français d'outre-mer.

⁽³⁾ Pour le maïs originaire des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique ou des pays et territoires d'outre-mer, le prélèvement à l'importation dans la Communauté est diminué de 1,81 Écu par tonne.

⁽⁴⁾ Pour le millet et le sorgho originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique ou des pays et territoires d'outre-mer, le prélèvement à l'importation dans la Communauté est diminué de 50 %.

⁽⁵⁾ Pour le froment (blé) dur et l'alpiste produits en Turquie et directement transportés de ce pays dans la Communauté, le prélèvement est diminué de 0,60 Écu par tonne.

⁽⁶⁾ Le prélèvement perçu à l'importation de seigle produit en Turquie et directement transporté de ce pays dans la Communauté est défini par les règlements (CEE) n° 1180/77 du Conseil et (CEE) n° 2622/71 de la Commission.

⁽⁷⁾ Lors de l'importation du produit relevant de la sous-position 10.07 D I (triticale), il est perçu le prélèvement applicable au seigle.

⁽⁸⁾ Le prélèvement visé à l'article 1^{er} du règlement (CEE) n° 2913/86 du Conseil est fixé par adjudication conformément au règlement (CEE) n° 3140/86 de la Commission.

RÈGLEMENT (CEE) N° 528/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

fixant les primes s'ajoutant aux prélèvements à l'importation pour les céréales, la farine et le malt

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,
vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal,

vu le règlement (CEE) n° 2727/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1579/86⁽²⁾, et notamment son article 15 paragraphe 6,

vu le règlement (CEE) n° 1676/85 du Conseil, du 11 juin 1985, relatif à la valeur de l'unité de compte et aux taux de change à appliquer dans le cadre de la politique agricole commune⁽³⁾, et notamment son article 3,

vu l'avis du comité monétaire,

considérant que les primes s'ajoutant aux prélèvements pour les céréales et le malt ont été fixées par le règlement (CEE) n° 2011/86 de la Commission⁽⁴⁾, et tous les règlements ultérieurs qui l'ont modifié ;

considérant que, afin de permettre le fonctionnement normal du régime des prélèvements, il convient de retenir pour le calcul de ces derniers :

- pour les monnaies qui sont maintenues entre elles à l'intérieur d'un écart instantané maximal au comptant de 2,25 %, un taux de conversion basé sur leur taux pivot, affecté du facteur de correction prévu à l'article 3 paragraphe 1 dernier alinéa du règlement (CEE) n° 1676/85,
- pour les autres monnaies, un taux de conversion basé sur la moyenne arithmétique des cours de change au

comptant de chacune de ces monnaies, constaté pendant une période déterminée, par rapport aux monnaies de la Communauté visées au tiret précédent, et du coefficient précité,

ces cours de change étant ceux constatés le 20 février 1987 ;

considérant que, en fonction des prix caf et des prix caf d'achat à terme de ce jour, les primes s'ajoutant aux prélèvements actuellement en vigueur doivent être modifiées conformément aux annexes du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

1. Les primes qui s'ajoutent aux prélèvements fixés à l'avance pour les importations de céréales et de malt en provenance du Portugal, visées à l'article 15 du règlement (CEE) n° 2727/75 sont fixées à zéro.

2. Les primes qui s'ajoutent aux prélèvements fixés à l'avance pour les importations de céréales et de malt, en provenance des pays tiers, visées à l'article 15 du règlement (CEE) n° 2727/75, sont fixées à l'annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 24 février 1987.

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

Fait à Bruxelles, le 23 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président

⁽¹⁾ JO n° L 281 du 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 139 du 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO n° L 164 du 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ JO n° L 173 du 1. 7. 1986, p. 4.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 23 février 1987, fixant les primes s'ajoutant aux prélèvements à l'importation pour les céréales, la farine et le malt en provenance de pays tiers

A. Céréales et farines

(en Écus / t)

Numéro du tarif douanier commun	Désignation des marchandises	Courant	1 ^{er} terme	2 ^e terme	3 ^e terme
		2	3	4	5
10.01 B I	Froment (blé tendre et méteil)	0	0	0	0
10.01 B II	Froment (blé) dur	0	0	0	0
10.02	Seigle	0	0	0	0
10.03	Orge	0	0	0	0
10.04	Avoine	0	0	0	0
10.05 B	Maïs, autre que maïs hybride destiné à l'ensemencement	0	0	0	0
10.07 A	Sarrasin	0	0	0	0
10.07 B	Millet	0	0	0	0
10.07 C II	Sorgho, autre que sorgho hybride destiné à l'ensemencement	0	0	0	0,55
10.07 D	Autres céréales	0	0	0	0
11.01 A	Farines de froment (blé) ou de méteil	0	0	0	0

B. Malt

(en Écus / t)

Numéro du tarif douanier commun	Désignation des marchandises	Courant	1 ^{er} terme	2 ^e terme	3 ^e terme	4 ^e terme
		2	3	4	5	6
11.07 A I a)	Malt de froment (blé), non torréfié, présenté sous forme de farine	0	0	0	0	0
11.07 A I b)	Malt de froment (blé), non torréfié, présenté autrement que sous forme de farine	0	0	0	0	0
11.07 A II a)	Malt autre que de froment (blé), non torréfié, présenté sous forme de farine	0	0	0	0	0
11.07 A II b)	Malt autre que de froment (blé), non torréfié, présenté autrement que sous forme de farine	0	0	0	0	0
11.07 B	Malt torréfié	0	0	0	0	0

RÈGLEMENT (CEE) N° 529/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

portant quatrième modification du règlement (CEE) n° 646/86 fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur viti-vinicole

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,
vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 337/79 du Conseil, du 5 février 1979, portant organisation commune du marché viti-vinicole ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 3805/85 ⁽²⁾, et notamment son article 20 paragraphe 4,

considérant que le règlement (CEE) n° 646/86 de la Commission ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 3468/86 ⁽⁴⁾, fixe les restitutions à l'exportation dans le secteur viti-vinicole ;

considérant que l'évolution des prix, pour les vins de table rouges, constatée sur les marchés espagnols, justifie une adaptation du montant de la restitution applicable, pour ces mêmes vins, en Espagne ; qu'il y a lieu de modifier en ce sens le règlement en question ;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des vins,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

À l'annexe du règlement (CEE) n° 646/86, dans la colonne « Montant de la restitution applicable en Espagne », le montant de 0,70 applicable aux vins de table rouges ou rosés de la sous-position ex 22.05 C I, C II du tarif douanier commun, est remplacé par le montant de 0,90.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le jour 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 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président

⁽¹⁾ JO n° L 54 du 5. 3. 1979, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 367 du 31. 12. 1985, p. 39.

⁽³⁾ JO n° L 60 du 1. 3. 1986, p. 46.

⁽⁴⁾ JO n° L 319 du 14. 11. 1986, p. 33.

RÈGLEMENT (CEE) N° 530/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

dérogeant aux normes de qualité pour les concombres pour la campagne 1987

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1035/72 du Conseil, du 18 mai 1972, portant organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1351/86 ⁽²⁾, et notamment son article 2 paragraphe 2 deuxième alinéa,

considérant que les normes de qualité pour les concombres ont été fixées à l'annexe I/2 du règlement n° 183/64/CEE du Conseil ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 845/86 de la Commission ⁽⁴⁾; qu'une catégorie III a été définie à l'annexe VII du règlement (CEE) n° 1194/69 du Conseil ⁽⁵⁾; que les normes ne permettent pas la commercialisation de certains calibres qui sont cependant susceptibles de trouver des acheteurs sur le marché;

considérant que les normes de qualité doivent tenir compte de cette situation; qu'il convient d'acquiescer une expérience suffisante avant de procéder à une modification définitive des normes, et, dès lors, à nouveau de déroger temporairement aux normes de qualité pour les concombres;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des fruits et légumes,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

Pour la campagne 1987, il est dérogé aux dispositions de l'annexe I/2 du règlement n° 183/64/CEE comme suit.

1) Au texte du titre III « Calibrage » est ajouté l'alinéa suivant :

« iv) les dispositions ci-avant ne s'appliquent pas aux concombres de type "fruit court" ».

2) Au titre VI « Marquage », sous « nature du produit », il est ajouté :

« "fruits courts" dans tous les cas pour ce type de concombres ».

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui 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 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président

⁽¹⁾ JO n° L 118 du 20. 5. 1972, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 119 du 8. 5. 1986, p. 46.

⁽³⁾ JO n° 192 du 25. 11. 1964, p. 3217/64.

⁽⁴⁾ JO n° L 96 du 10. 4. 1976, p. 30.

⁽⁵⁾ JO n° L 157 du 28. 6. 1969, p. 1.

RÈGLEMENT (CEE) N° 531/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

dérogeant aux normes de qualité pour les poivrons ou piments doux pour la campagne 1987

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,
vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1035/72 du Conseil, du 18 mai 1972, portant organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1351/86⁽²⁾, et notamment son article 2 paragraphe 2 deuxième alinéa,

considérant que les normes de qualité pour les poivrons ou piments doux ont été fixées à l'annexe du règlement (CEE) n° 2397/76 de la Commission⁽³⁾;

considérant qu'une évolution importante s'est produite dans la vente des poivrons dans les petits emballages, et notamment en ce qui concerne l'homogénéité du produit; que les normes de qualité doivent tenir compte de cette situation; que, par ailleurs, il convient d'acquiescer une expérience suffisante avant de procéder à une modification définitive des normes; que, à l'heure actuelle, il convient dès lors à nouveau de déroger temporairement aux normes de qualité pour les poivrons ou piments doux, sans pour autant porter atteinte à la qualité du produit;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des fruits et légumes,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

Pour la campagne 1987, il est dérogé aux dispositions de l'annexe du règlement (CEE) n° 2397/76 comme suit :

Au titre V « Dispositions concernant la présentation » lettre A « Homogénéité », l'alinéa suivant est inséré après le premier alinéa :

« Pour les petits emballages d'un poids inférieur ou égal à 1 kg, l'homogénéité n'est toutefois exigée que pour l'origine et la catégorie de qualité ».

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le troisième jour 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 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIËSSEN

Vice-président

⁽¹⁾ JO n° L 118 du 20. 5. 1972, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 119 du 8. 5. 1986, p. 46.

⁽³⁾ JO n° L 270 du 2. 10. 1976, p. 13.

RÈGLEMENT (CEE) N° 532/87 DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

modifiant le règlement (CEE) n° 2681/83 portant modalités d'application du régime de l'aide pour les graines oléagineuses

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1454/86 ⁽²⁾, et notamment son article 27 paragraphe 5,considérant que l'article 27 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2681/83 de la Commission ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 3695/86 ⁽⁴⁾, a fixé le montant de la caution visée à l'article 9 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 1594/83 du Conseil, du 14 juin 1983, relatif à l'aide pour les graines oléagineuses ⁽⁵⁾; que, compte tenu de l'évolution des prix sur le marché mondial et du niveau de l'aide fixé au cours des derniers mois, il est nécessaire d'augmenter le montant de la caution;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des matières grasses,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

L'article 27 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2681/83 est modifié comme suit :

- au premier tiret, les termes « 35 Écus » sont remplacés par les termes « 40 Écus »,
- au deuxième tiret, les termes « 45 Écus » sont remplacés par les termes « 47 Écus ».

*Article 2*Le présent règlement entre en vigueur le troisième 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 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président⁽¹⁾ JO n° 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66.⁽²⁾ JO n° L 133 du 21. 5. 1986, p. 8.⁽³⁾ JO n° L 266 du 28. 9. 1983, p. 1.⁽⁴⁾ JO n° L 341 du 4. 12. 1986, p. 11.⁽⁵⁾ JO n° L 163 du 22. 6. 1983, p. 44.

DÉCISION N° 533/87/CECA DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

relative à la fixation des taux d'abattement pour le deuxième trimestre de 1987 dans le cadre de la décision n° 3485/58/CECA prorogeant le régime de surveillance et de quotas de production de certains produits pour les entreprises de l'industrie sidérurgique

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier,

vu la décision n° 3485/58/CECA de la Commission, du 27 novembre 1985, prorogeant le régime de surveillance et de quotas de production de certains produits pour les entreprises de l'industrie sidérurgique⁽¹⁾, et notamment son article 8 paragraphe 1,

considérant qu'il y a lieu de fixer les taux d'abattement pour certains produits pour la deuxième trimestre de 1987 sur la base d'études faites en liaison avec les entreprises et associations d'entreprises,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Les taux d'abattement pour l'établissement de quotas de production sont fixés pour le deuxième trimestre de 1987 comme suit :

catégorie I a	53
catégorie I b	46
catégorie II	47
catégorie III	53
catégorie IV	39
catégorie VI	45.

Les taux d'abattement pour l'établissement de la partie des quotas de production pouvant être livrée sur le marché commun sont fixés comme suit :

catégorie I a	57
catégorie I b	47
catégorie II	54
catégorie III	56
catégorie IV	37
catégorie VI	42.

Article 2

La présente décision entre en vigueur le jour de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes*.

La présente décision est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, le 23 février 1987.

Par la Commission

Karl-Heinz NARJES

Vice-président

(¹) JO n° L 340 du 18. 12. 1985, p. 5.

RÈGLEMENT (CEE) N° 534/87 DE LA COMMISSION**du 23 février 1987****modifiant le correctif applicable à la restitution pour les céréales**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,
vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal,

vu le règlement (CEE) n° 2727/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1579/86 ⁽²⁾, et notamment son article 16 paragraphe 4 deuxième alinéa quatrième phrase,

vu le règlement (CEE) n° 2746/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, établissant, dans le secteur des céréales, les règles générales relatives à l'octroi des restitutions à l'exportation et aux critères de fixation de leur montant ⁽³⁾,

considérant que le correctif applicable à la restitution pour les céréales a été fixé par le règlement (CEE) n° 372/87 de la Commission ⁽⁴⁾;

considérant que, en fonction des prix caf et des prix caf d'achat à terme de ce jour et compte tenu de l'évolution

prévisible du marché, il est nécessaire de modifier le correctif applicable à la restitution pour les céréales, actuellement en vigueur,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT :

Article premier

Le correctif applicable aux restitutions fixées à l'avance pour les exportations de céréales, visé à l'article 16 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2727/75, fixé à l'annexe du règlement (CEE) n° 372/87, est modifié conformément à l'annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 24 février 1987.

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

Fait à Bruxelles, le 23 février 1987.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Vice-président

⁽¹⁾ JO n° L 281 du 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 139 du 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO n° L 281 du 1. 11. 1975, p. 78.

⁽⁴⁾ JO n° L 35 du 6. 2. 1987, p. 26.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 23 février 1987, modifiant le correctif applicable à la restitution pour les céréales

(en Écus / t)

Numéro du tarif douanier commun	Désignation des marchandises	Courant 2	1 ^{er} terme 3	2 ^e terme 4	3 ^e terme 5	4 ^e terme 6	5 ^e terme 7	6 ^e terme 8
10.01 B I	Froment (blé) tendre et méteil	0	0	0	0	0	— 30,00	— 30,00
10.01 B II	Froment (blé) dur	0	0	0	0	0	—	—
10.02	Seigle	0	0	0	0	0	—	—
10.03	Orge	0	0	0	0	— 20,00	— 20,00	— 20,00
10.04	Avoine	—	—	—	—	—	—	—
10.05 B	Maïs, autre que maïs hybride destiné à l'ensemencement							
	pour les exportations vers :							
	— la zone I, la zone II b), la zone IV b), la République démocratique allemande et les îles Canaries	0	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	—	—
	— les autres pays tiers	0	0	0	0	0	—	—
10.07 C II	Sorgho, autre que sorgho hybride destiné à l'ensemencement	—	—	—	—	—	—	—
11.01 A	Farines de froment (blé) tendre	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.01 B	Farines de seigle	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I a)	Gruaux et semoules de froment (blé) dur	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I b)	Gruaux et semoules de froment (blé) tendre	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00

NB: Les zones sont celles délimitées par le règlement (CEE) n° 1124/77 (JO n° L 134 du 28. 5. 1977), modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 3817/85 (JO n° L 368 du 31. 12. 1985).

RÈGLEMENT (CEE) N° 535/87 DU CONSEIL

du 23 février 1987

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne ⁽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° 2640/86 ⁽²⁾, la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certains photocopieurs à papier ordinaire (ci-après dénommés « PPC ») originaires du Japon. Ce droit a été prorogé pour une période n'excédant pas deux mois par le règlement (CEE) n° 3857/86 ⁽³⁾.

B. SUITE DE LA PROCÉDURE

- (2) Après l'institution du droit antidumping provisoire, tous les exportateurs et un certain nombre d'importateurs indépendants ainsi que les productions communautaires plaignants ont sollicité et obtenu une audition de la Commission. Ils ont également fait connaître par écrit leur point de vue sur les conclusions.
- (3) À leur demande, les parties ont également été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels la Commission se proposait de recommander l'institution de droits définitifs et la perception définitive des montants garantis par le droit provisoire. Il leur a été également accordé un délai pour la présentation d'observations à la suite de ces réunions d'information. Leurs remarques ont été étudiées et, lorsqu'il y avait lieu, les conclusions de la Commission ont été modifiées pour en tenir compte.

- (4) En plus des enquêtes qui ont conduit à la détermination préliminaire du dumping, la Commission a procédé à des enquêtes sur place auprès d'Océ aux Pays-Bas, d'Olivetti en Italie et de Rank Xerox au Royaume-Uni.

C. VALEUR NORMALE

- (5) La valeur normale des PPC faisant l'objet du droit provisoire a généralement été calculée, aux fins des conclusions définitives, au moyen des méthodes utilisées pour la détermination provisoire du dumping, compte tenu des nouveaux éléments de preuve présentés par les parties concernées.
- (6) Certains exportateurs ont continué à demander que, pour déterminer la valeur normale à l'aide des prix pratiqués sur le marché intérieur, on tienne compte des prix de transfert entre leurs sociétés ou filiales de ventes apparentées sur le marché japonais. La Commission a toutefois continué d'estimer qu'une telle approche était inadéquate pour les raisons invoquées au considérant (7) du règlement (CEE) n° 2640/86, ce qui est confirmé par le Conseil.
- (7) Quelques exportateurs se sont opposés à l'élimination de certaines ventes, ou de certains circuits de vente, du calcul de la valeur normale lorsque celle-ci était fondée sur les prix du marché intérieur, au motif que ces ventes étaient considérées comme n'ayant pas été effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Cependant, la Commission est assurée que, lorsqu'il a été procédé à cette élimination, les ventes avaient eu lieu sur une longue période (au moins la période de référence de janvier à juillet 1985), et ce en grandes quantités et à des prix qui n'ont pas permis de couvrir tous les coûts pendant la période de référence considérée comme un délai raisonnable, selon l'article 2 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2176/84. Cette conclusion est confirmée par le Conseil.
- (8) Aux fins des conclusions définitives, les valeurs normales applicables dans ces conditions et dans les cas où les autres ventes, c'est-à-dire celles considérées comme ayant été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, représentaient moins de 5 % du volume des exportations vers la Communauté du modèle particulier concerné, ont été déterminées à l'aide de valeurs construites.

⁽¹⁾ JO n° L 201 du 30. 7. 1984, p. 1.⁽²⁾ JO n° L 239 du 26. 8. 1986, p. 5.⁽³⁾ JO n° L 359 du 19. 12. 1986, p. 9.

En plus des ventes des appareils de leur propre marque, la plupart des exportateurs ont vendu des PPC à des OEM (Original Equipment Manufacturers) c'est-à-dire des importateurs vendant ces produits sous leur propre marque dans la Communauté. Ces OEM étaient en général des entreprises qui avaient auparavant fabriqué leur propre marque de photocopieurs à papier ordinaire ou qui continuaient à fabriquer d'autres produits dans le secteur de la bureautique et de la reprographie. La conception et les caractéristiques techniques de ces appareils étaient généralement différentes de celles des appareils vendus sous la marque des fabricants japonais. Aucune vente de ces appareils OEM n'a eu lieu sur le marché japonais pendant la période de référence, de sorte que l'on a utilisé des valeurs construites pour déterminer les valeurs normales en vue de la comparaison avec les prix à l'exportation pratiqués à l'égard des OEM.

- (9) Pour calculer les valeurs construites, on a pris l'ensemble des coûts, tant fixes que variables, se rapportant aux matériaux et à la fabrication, dans le pays d'origine, augmentés des frais de vente, des dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Dans les cas où les ventes sur le marché intérieur avaient été effectuées par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs filiales de vente, il a été procédé à une répartition, généralement sur la base du chiffre d'affaires, pour inclure dans la valeur construite les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux de ces filiales de vente. Dans d'autres conditions, les répartitions ont été faites sur la base des données comptables disponibles et selon une méthode proposée par l'entreprise elle-même. Dans de tels cas, il a été démontré à la Commission que la méthode employée était raisonnable et que les résultats auxquels elle permettait d'aboutir ne différaient pas sensiblement de ceux d'une répartition fondée sur le chiffre d'affaires.

Un exportateur a fait valoir que les coûts de recherche et de développement ne devraient être inclus dans aucun calcul de valeur normale construite. La Commission a rejeté ce point de vue, estimant que ces coûts constituaient des frais généraux raisonnables qui, en vertu de l'article 2 paragraphe 3 point b sous ii) du règlement (CEE) n° 2176/84, devaient être ajoutés à l'ensemble de matériaux et de fabrication.

- (10) Toutefois, en ce qui concerne les bénéfices, la Commission a pris acte des observations de certaines parties concernées à propos du calcul des bénéfices en vue de la détermination de la valeur normale.

En conséquence, la Commission a admis qu'il conviendrait, aux fins des conclusions définitives, de calculer les bénéfices pour chaque exportateur sur la base de ses ventes, au cours d'opérations

commerciales normales, de PPC sur le marché intérieur, comparables à celles destinées à l'exportation et non, comme pour les conclusions provisoires, sur la base de l'ensemble des activités des exportateurs en matière de photocopie sur le marché intérieur. En outre, cette approche correspond entièrement à celle qui a été adoptée pour le calcul du préjudice subi par la production de la Communauté.

Certains exportateurs ont soutenu que, en limitant le calcul aux ventes d'appareils effectuées au cours d'opérations commerciales normales et en éliminant ainsi certaines ventes à perte, on obtenait une marge bénéficiaire artificiellement élevée. De plus, il a été invoqué que certaines ventes à perte devraient être considérées, au cours d'opérations commerciales normales, comme des pratiques commerciales courantes dans le commerce des PPC. La Commission a rejeté ce point de vue en faisant valoir que l'article 2 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2176/84 prévoit que, dans de tels cas, la valeur normale peut être déterminée sur la base des autres ventes, c'est-à-dire des ventes lucratives uniquement.

Quoi qu'il en soit, puisque les ventes considérées comme lucratives comprenaient l'ensemble des ventes d'appareils à un prix en moyenne supérieur au coût de production, certaines ventes à perte ont été incluses dans le calcul, notamment dans les cas où le prix moyen avoisinait le coût de production.

Quant aux exportateurs pour lesquels les informations disponibles étaient insuffisantes pour permettre ce calcul ou qui vendaient à perte ou n'effectuaient pas ou pas suffisamment de ventes de produits comparables sur le marché intérieur, on a appliqué la marge bénéficiaire moyenne des autres exportateurs au sujet desquels des informations adéquates étaient disponibles, eu égard à la variété des marges bénéficiaires constatée.

Cette marge bénéficiaire moyenne a été, selon les calculs, de 14,6 %.

- (11) Lorsque des valeurs construites ont été établies pour la comparaison avec les ventes à l'exportation aux OEM, la Commission a admis une différence entre les ventes d'un produit sous la propre marque du fabricant et les ventes aux OEM. Aucune vente aux OEM n'ayant toutefois été effectuée sur le marché japonais pendant la période de référence, il n'a pas été possible d'évaluer avec précision une éventuelle différence de coût ou de bénéfice [voir considérants (22) à (24)]. Cependant, l'article 2 paragraphe 3 point b) sous ii) du règlement (CEE) n° 2176/84 dispose que les valeurs construites sont établies par addition du coût de production et d'une marge bénéficiaire raisonnable et que, lorsqu'il n'existe pas d'information appropriée sur les bénéfices normaux réalisés sur le marché intérieur du pays d'origine, les bénéfices sont déterminés sur toute base raisonnable.

Par conséquent, étant donné que la Commission a reconnu l'existence d'une différence entre les ventes sous la propre marque des fabricants et les ventes aux OEM, il est jugé raisonnable de tenir compte de cette différence de coûts ou de bénéfice en appliquant un niveau de bénéfice plus bas aux valeurs construites calculées pour la comparaison avec les prix à l'exportation aux OEM.

Comme les ventes OEM sur le marché japonais ne fournissent aucune orientation en ce qui concerne ces différences, il est jugé approprié que le même niveau de bénéfice soit appliqué à l'ensemble de ces valeurs construites et que ce niveau soit égal à 5 %, représentant le niveau de bénéfice pour les ventes de PPC des exportateurs sur le marché intérieur qui est appliqué à d'autres valeurs construites.

- (12) Plusieurs exportateurs ont continué à prétendre que les frais de vente, les frais généraux et les dépenses administratives supportés par leurs organismes de vente au Japon ne devaient pas être inclus dans le calcul de la valeur normale, que celle-ci repose sur la valeur construite ou sur les prix sur le marché intérieur. La Commission estime toutefois que ces frais et dépenses devraient intervenir dans la détermination de la valeur normale pour les raisons indiquées au considérant (12) du règlement (CEE) n° 2640/86.

Pour ce qui est des ventes aux OEM, il a été raisonnablement tenu compte de toutes les différences de coûts et de bénéfices lors de la détermination de la valeur normale pour ces ventes [voir considérant (24) ci-dessous].

De plus, il a été invoqué que certaines ventes n'impliquant pas les OEM n'auraient pas subi les coûts des organismes de vente apparentés si elles avaient eu lieu sur le marché japonais. En l'absence d'éléments de preuve satisfaisants à l'appui de cette hypothèse, la Commission considère que les frais de vente, les frais généraux et les dépenses administratives supportés par les organismes de vente devaient être compris dans tout calcul de la valeur normale pour ces ventes. Elle estime également qu'il faut tenir compte d'un montant raisonnable, pour ces dépenses, lorsqu'on établit une valeur normale sur la base de la valeur construite, dans le cas où l'exportateur ne vend pas le produit en question sur le marché intérieur. Ces conclusions sont confirmées par le Conseil.

- (13) Tous les exportateurs qui avaient auparavant demandé un ajustement pour tenir compte de la « reprise » d'un ancien appareil ont continué à le réclamer dans les observations qu'ils ont présentées à la suite de l'instauration des mesures provisoires. La Commission a de nouveau examiné en détail l'argument des exportateurs concernés mais aucun élément nouveau n'a été apporté en vue d'une modification des conclusions préliminaires indi-

quées aux considérants (13) et (14) du règlement (CEE) n° 2640/86.

Le paiement effectué à l'occasion d'une reprise est effectué par le producteur, soit directement à l'utilisateur final, soit à un concessionnaire pour permettre à celui-ci de payer la reprise à l'utilisateur final. En conséquence, il s'ajoute, tout en restant distinct, à tout rabais éventuel, dont le seul avantage pour le producteur (ou le concessionnaire) consiste dans la vente du nouvel appareil. Contrairement au cas du rabais ordinaire, le producteur reçoit, dans le cas d'une reprise, quelque chose en retour. Cet élément en retour n'est pas lié à la valeur de revente de l'appareil repris, puisque, sauf circonstances tout à fait exceptionnelles, les appareils sont retirés du marché. En fait, il correspond à l'avantage que constitue pour le producteur la mise hors circuit des appareils repris et l'absence d'un marché d'occasion de PPC au Japon. La demande d'appareils nouveaux est maintenue au niveau le plus élevé possible, les prix étant, par voie de conséquence, également maintenus à un niveau plus élevé que ceux qui se pratiqueraient en présence d'un marché d'occasion. Cette demande accrue stimule non seulement les prix, mais aussi les niveaux de production, ce qui devrait normalement se traduire par un renforcement des économies d'échelle et un accroissement proportionnel des marges bénéficiaires.

Certains exportateurs ont affirmé que tout ou partie du paiement de reprise constituait en fait un rabais et devait, par conséquent, être pris en compte.

La Commission n'a toutefois pas reçu d'élément de preuve satisfaisant lui permettant, soit d'établir le bien-fondé de cette affirmation, soit de la chiffrer avec précision. L'enquête a montré qu'il n'y avait effectivement pas de marché d'occasion au Japon pour les PPC. En outre, la Commission a constaté que chaque exportateur pratiquait un certain nombre de systèmes de rabais distincts des paiements de reprise. Ces paiements indiquaient dans chaque cas qu'ils valaient pour des appareils repris et étaient assortis, presque sans exception, de la condition que ceux-ci soient retirés du marché. Ainsi, il ressort de l'ensemble des éléments de preuve que les revendications formulées par les exportateurs à cet égard sont sans fondement et, en tout état de cause, l'article 2 paragraphe 10 du règlement (CEE) n° 2176/84 précise qu'il incombe aux exportateurs d'apporter la preuve que de telles demandes sont justifiées, ce qui n'est pas le cas en l'occurrence.

Un exportateur a fait valoir que les factures adressées à ses clients prévoyaient déjà le paiement de reprise. Il a également fait observer que, dans son cas, les concessionnaires n'étaient pas tenus de prouver, pour avoir droit au paiement de reprise, que les appareils étaient retirés du marché.

Le Conseil considère que, pour les calculs relatifs au dumping, le prix facturé ne constitue pas nécessairement un facteur déterminant. En l'espèce, il a été constaté que le prix facturé s'entendait net de certains rabais et du paiement de reprise. C'est pourquoi il y avait lieu de tenir compte de façon appropriée des deux types de paiement. Le fait qu'il n'existe au Japon pratiquement aucun marché d'occasion pour les PPC montre que, presque sans exception, les concessionnaires retirent les appareils du marché et que, en conséquence, l'importateur en question bénéficiait, délibérément ou autrement, du même avantage que tous les autres producteurs de PPC au Japon. Aucun élément de preuve du contraire n'a été fourni par ledit exportateur.

- (14) La Commission estime donc que, malgré la diversité des méthodes employées pour l'exécution des paiements et pour leur traitement comptable, les mêmes principes peuvent être appliqués à l'ensemble des paiements de reprise des appareils sur le marché intérieur japonais. Elle en a dès lors conclu, et le Conseil a confirmé, que le producteur reçoit, pour le paiement de reprise, une valeur distincte de la vente elle-même et que, étant donné les avantages que retirent de cette pratique tous les producteurs de PPC sur le marché japonais, le paiement de reprise représente effectivement pour le producteur la valeur correspondant au retrait du marché de l'appareil repris.

D. PRIX À L'EXPORTATION

- (15) Dès réception des remarques de certains exportateurs à propos du contenu du considérant (16) du règlement (CEE) n° 2640/86, la Commission a réexaminé les faits dans les cas où la filiale, bien que n'étant pas l'importateur officiel, a rempli les fonctions et supporté les frais qui sont normalement ceux d'un importateur apparenté. Dans ces cas, la filiale prenait des commandes, achetait le produit à l'exportateur et le revendait, en général à des prix plus élevés, à des clients non apparentés entre autres. Ces clients étaient les concessionnaires du produit dans les régions, généralement les États membres, où l'exportateur ne possédait pas de filiale d'importation et de distribution. Ils bénéficiaient d'un soutien technique et du service d'entretien de la filiale dans la Communauté, filiale qui consacrait également d'importantes sommes à la publicité du produit dans la Communauté, soit directement, soit en accordant à ces clients non apparentés des fonds destinés à la publicité.

Il a été invoqué que, dans ces cas, le prix à l'exportation payé ou à payer aux termes de l'article 2 paragraphe 8 du règlement (CEE) n° 2176/84

devrait être celui convenu entre la filiale et les clients indépendants dans la Communauté.

Dans le règlement relatif au droit provisoire, la Commission a accepté en partie les arguments avancés par les exportateurs. Toutefois, le Conseil estime maintenant que, dans ces conditions, le prix payé à l'exportation vers la Communauté est celui qui vaut entre l'exportateur au Japon et sa filiale dans la Communauté, qui, bien que n'important pas officiellement le produit, assume néanmoins les fonctions typiques d'une filiale d'importation. Ce prix, qui est un prix de transfert, devrait être considéré comme peu fiable. Par conséquent, le prix à l'exportation devrait être construit sur la base du prix auquel le produit est d'abord vendu à un client indépendant, un ajustement étant opéré pour tenir compte de tous les coûts supportés par la filiale en question, conformément à l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2176/84.

Il a été procédé à des ajustements adéquats, sur la base des éléments de preuve présentés par les parties concernées, pour tenir compte des différents coûts supportés par l'entreprise apparentée pour la vente à différentes catégories de clients indépendants.

- (16) Le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission en ce qui concerne l'application de l'article 2 paragraphe 8 point b) du règlement (CEE) n° 2176/84, énoncées au considérant (17) du règlement instituant des mesures provisoires. Pour ce qui est de la question des ventes aux OEM, abordée au considérant (18) de ce dernier règlement, le Conseil confirme les conclusions de la Commission, à savoir que, dans ces conditions, les prix à l'exportation devraient faire l'objet d'ajustements adéquats pour tenir compte du rôle de la filiale de l'exportateur dans ces ventes.

Le Conseil confirme également les conclusions de la Commission exprimées aux considérants (19) à (24) du règlement instituant des mesures provisoires.

E. COMPARAISON

- (17) En vue de l'établissement d'une comparaison valable entre la valeur normale et les prix à l'exportation, la Commission a tenu compte, le cas échéant, des différences affectant la comparabilité des prix, par exemple des différences relatives aux caractéristiques physiques et aux conditions de vente, lorsqu'il a pu être établi que ces différences avaient une relation directe avec les ventes en question; ceci a été le cas pour les différences existant dans les conditions de crédit, garanties, commissions, salaires payés aux vendeurs, emballage, transport, assurance, manutention et coûts accessoires.

- (18) Toutes les comparaisons ont été faites, dans la mesure du possible, au même stade commercial. En vue de placer le prix à l'exportation et la valeur normale sur une base comparable, il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2 paragraphes 9 et 10 du règlement (CEE) n° 2176/84.
- (19) En ce qui concerne les différences de caractéristiques physiques, certains exportateurs ont approvisionné leur marché intérieur en PPC sans tambours reprographiques, ces derniers étant livrés dans le cadre du contrat d'entretien ou de service qui prévoit la fourniture de produits consommables tels que le *toner* et le révélateur. Lorsque des appareils comparables sont vendus à l'exportation munis d'un tambour reprographique, il devrait être procédé à un ajustement de la valeur normale pour tenir compte de cette différence. L'article 2 paragraphe 10 point a) dispose que, dans ces cas, les ajustements se fondent normalement sur l'effet que de telles différences ont sur la valeur marchande dans le pays d'origine ou d'exportation et que « lorsque les données sur les prix du marché intérieur de ce pays ne sont pas disponibles ou ne permettent pas une comparaison valable, le calcul est basé sur les coûts de production qui conduisent à ces différences ». Pour certains exportateurs, les prix des tambours pratiqués sur le marché intérieur ne sont pas connus séparément, puisqu'ils sont inclus dans le prix du contrat de service. Dans ces cas, l'ajustement a été calculé sur la base de la valeur construite du tambour, déterminée par addition du coût de production, tel que défini à l'article 2 paragraphe 3 point b) sous i) du règlement (CEE) n° 2176/84, et d'une marge bénéficiaire raisonnable. Il a été jugé raisonnable, en l'absence d'informations satisfaisantes sur la rentabilité des ventes de tambours au Japon, de considérer que cette marge était la même que pour le PPC lui-même [voir considérant (10)].
- (20) Des demandes d'ajustements visant à tenir compte des frais administratifs et généraux ont également été formulées. L'article 2 paragraphe 10 point c) du règlement (CEE) n° 2176/84 dispose que les ajustements destinés à tenir compte des différences existant dans les conditions de vente sont limités aux différences qui ont une relation directe avec les ventes considérées et que, en règle générale, aucun ajustement n'est effectué pour des différences existant dans les frais administratifs et généraux. La Commission n'étant aucunement persuadée, dans le cas présent, que les frais administratifs et généraux relevaient des catégories de dépenses directement liées aux ventes, le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission, figurant au considérant (26) du règlement (CEE) n° 2640/86, selon lesquelles aucun ajustement ne devrait être effectué pour compenser les différences existant dans ces frais.
- (21) Dans leurs observations faites à la Commission à la suite de l'instauration de mesures provisoires, certains exportateurs ont présenté des demandes semblables ou similaires à celles mentionnées au considérant (27) du règlement (CEE) n° 2640/86. Toutefois, le point de vue de la Commission sur ces questions, tel qu'il est exprimé au considérant (27), n'a pas changé, à savoir qu'aucun ajustement ne peut être effectué pour tenir compte des frais généraux et de vente et des dépenses administratives et générales supportés par les sociétés ou filiales de vente des exportateurs sur leur marché intérieur. Ce point de vue est confirmé par le Conseil.
- (22) La plupart des exportateurs ont également demandé un ajustement pour tenir compte des différences de coûts qui existent selon eux lorsque les PPC sont vendus exclusivement aux concessionnaires au Japon et aux concessionnaires, distributeurs et OEM dans la Communauté.
- Tout d'abord, en ce qui concerne une comparaison entre les ventes aux concessionnaires sur le marché intérieur et aux distributeurs de PPC de la marque des exportateurs dans la Communauté, aucun élément de preuve n'a été présenté au sujet d'une quelconque différence de coûts relative aux ventes, susceptibles de bénéficier d'un ajustement en vertu de l'article 2 paragraphe 10.
- (23) En second lieu, en ce qui concerne les ventes aux OEM dans la Communauté, la Commission a reçu d'autres observations à la fois d'exportateurs et d'OEM concernés, à l'appui de leurs demandes d'ajustements visant à tenir compte des différences de coûts qui existeraient, selon eux, entre les ventes aux concessionnaires sur le marché japonais et les ventes aux OEM sur le marché intérieur, pour autant que de telles ventes OEM aient réellement eu lieu.
- Lorsqu'elle a examiné le bien-fondé de cet ajustement, la Commission n'a toutefois pas pu s'écarter du principe énoncé au considérant (28) du règlement (CEE) n° 2640/86, selon lequel elle doit, pour procéder à un ajustement, avoir la conviction que, s'il y avait eu sur le marché japonais un nombre important d'OEM tout comme dans la Communauté, les frais supportés par les entreprises de vente japonaises pour les ventes aux OEM auraient différé de ceux supportés pour les ventes à d'autres acheteurs indépendants de produits de la marque des exportateurs ou que la valeur du produit vendu à l'acheteur aurait pu être différente.
- (24) Les exportateurs ont continué à soutenir que ces ventes n'avaient pas été effectuées au même stade commercial, car elles portaient généralement sur d'importantes quantités fob Japon et leurs frais de vente étaient minimes par rapport à ceux supportés par les sociétés de vente sur le marché japonais. Cependant, ces exportateurs ont été incapables de démontrer, à la satisfaction de la Commission, que, dans l'hypothèse où il existait un nombre important d'OEM sur le marché japonais tout comme dans la Communauté, de combien ces frais différaient, si tant est qu'ils diffèrent dans certains cas, de ceux réellement supportés pour les ventes aux acheteurs indépendants sur leur marché intérieur.

Néanmoins, même en l'absence de ces éléments de preuve, la Commission a reconnu, dans son calcul de la valeur normale aux fins d'une comparaison avec les ventes à l'exportation aux OEM, qu'il pouvait exister une différence de coûts ou de bénéfices, et elle a procédé à un ajustement approprié pour tenir compte de cette différence [voir considérant (11)].

- (25) Un exportateur a fait valoir qu'il agissait simplement en tant que sous-traitant dans la fabrication de PPC pour un OEM. Ce point de vue n'a pas été partagé par la Commission. Tout d'abord, il s'est avéré, d'après les éléments de preuve dont dispose la Commission, que l'exportateur approvisionnait simplement l'OEM en question en PPC similaires aux produits vendus sous la propre marque du producteur. Quoi qu'il en soit, même si le producteur concerné pouvait, d'une certaine façon, être considéré comme le sous-traitant de l'OEM, le calcul de la valeur normale ne comprenait que les coûts de production supportés par l'exportateur en question, ainsi qu'une marge bénéficiaire raisonnable. Par conséquent, aucun ajustement supplémentaire n'était nécessaire pour la comparaison avec les prix à l'exportation.

F. MARGES DE DUMPING

- (26) L'examen final des faits démontre l'existence d'un dumping en ce qui concerne les importations de PPC originaires du Japon, de la part de tous les exportateurs japonais qui ont fait l'objet de l'enquête, la marge de dumping étant égale à la différence entre la valeur normale établie et le prix à l'exportation vers la Communauté.
- (27) Les marges de dumping ont varié en fonction de l'exportateur, et les marges moyennes pondérées ont été les suivantes :

	%
— Canon	26,6
— Copyer	7,2
— Fuji Xerox	22,0
— Konishiroku	30,8
— Kyocera	60,1
— Matsushita	36,1
— Minolta	35,0
— Mita	12,6
— Ricoh	40,6
— Sanyo	34,7
— Sharp	24,8
— Toshiba	10,0.

Les fortes différences dans les marges établies résultent, dans une large mesure, du fait que la Commission a tenu compte d'une différence existant entre ventes OEM et ventes sous la propre marque [considérant (11)]. En général, des marges

inférieures ont été constatées pour les entreprises dont les niveaux de ventes OEM étaient élevés.

G. PRODUIT SIMILAIRE

- (28) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a conclu que, si tous les photocopieurs n'étaient pas des « produits similaires » au sens de l'article 2 paragraphe 12 du règlement (CEE) n° 2176/84, les PPC relevant de segments adjacents pouvaient au moins être considérés comme des produits similaires comme indiqué dans le considérant (38) du règlement (CEE) n° 2640/86. Cette conclusion a été contestée par certains exportateurs, qui ont soutenu qu'il n'existait pas de marché unique pour les PPC et que, en conséquence, ceux-ci ne pouvaient pas tous être considérés comme des produits similaires. D'une part, il a été soutenu que le segment de marché des photocopieurs personnels, développé par Canon, devrait être traité séparément. Un autre argument avancé a consisté à dire que les appareils classés au segment 4 du classement Dataquest formaient un marché différent de ceux des appareils relevant des segments 1 à 3. Enfin, il a été allégué qu'il n'y avait pas suffisamment d'éléments de preuve pour démontrer que les photocopieurs des segments adjacents étaient des produits similaires.

- (29) Les photocopieurs personnels constituent un segment séparé du classement de Dataquest et comprennent les appareils les plus petits et les moins onéreux vendus sur le marché. La Commission a déclaré dans ses conclusions provisoires [considérant (49)] que la mise au point de ce produit avait permis l'expansion du marché des petits photocopieurs, mais elle a également établi que ce produit avait accru la concurrence dans le segment de marché des appareils à faible capacité. Cette conclusion est étayée par le fait que, en ce qui concerne la gamme des capacités de photocopie et la vitesse des appareils, il y a chevauchement entre les appareils classés dans le segment des photocopieurs personnels et ceux relevant du segment 1. La Commission a en outre reçu des éléments de preuve d'offres de contrats montrant que les photocopieurs personnels concurrençaient les autres photocopieurs, notamment ceux classés dans le segment 1. Ces exemples démontrent que le segment des photocopieurs personnels ne peut pas être isolé du reste du marché des PPC.

En tout cas, même si l'argument des exportateurs selon lequel le secteur des photocopieurs personnels devrait être analysé séparément était valable en vertu du fait que les photocopieurs personnels représentent un produit séparé, Tetras, un producteur communautaire, fabrique un photocopieur personnel qui est de toute évidence un produit similaire aux photocopieurs personnels vendus par les producteurs japonais sur le marché communautaire.

- (30) L'argument avancé par un exportateur, selon lequel les appareils du segment 4 forment un marché de produits séparés et distincts des PPC classés dans les segments 1 à 3, était fondé sur un certain nombre de considérations générales liées aux caractéristiques techniques des photocopieurs du segment 4, à leur capacité plus élevée, à la nécessité éventuelle de recourir à l'assistance d'un opérateur et au coût moindre par photocopie. La Commission n'a pas estimé ces caractéristiques suffisantes pour permettre de distinguer ces appareils en tant que produit à part des photocopieurs des segments adjacents, d'autant plus que les documents justificatifs indiquent que ces appareils peuvent concurrencer ceux des autres segments.

En ce qui concerne la question générale de savoir si les photocopieurs des segments adjacents sont des produits similaires, la Commission a reçu et analysé un certain nombre d'informations donnant en détail des exemples de concurrence entre segments sur le marché. Sur la base des éléments de preuve relatifs à des contrats soumis par les plaignants, il a été établi que non seulement les appareils des segments adjacents étaient fréquemment en concurrence les uns avec les autres, mais également qu'à l'occasion il y a eu concurrence entre les photocopieurs classés dans des segments qui ne sont pas adjacents, c'est-à-dire que les appareils étaient séparés par deux segments ou davantage dans le classement Dataquest. En outre, la Commission a examiné certains documents publicitaires où une filiale européenne d'une entreprise japonaise soulignait que ses appareils concurrençaient les photocopieurs d'un segment différent.

Au surplus, certains critères clés utilisés par Dataquest pour classer les modèles dans les différents segments, notamment la vitesse de l'appareil et la capacité de photocopie, sont établis pour chaque segment en termes d'éventails qui empiètent quelque peu les uns sur les autres. Un schéma analogue est fourni par l'étude comparative des modèles effectuée pour la Commission par le spécialiste allemand de la recherche de marché IMV Info-Marketing (« Info-Markt ») et se fondant en partie sur le classement Dataquest. Cette étude fait également état des avantages et des inconvénients que les clients doivent apprécier lorsqu'ils décident de centraliser ou de décentraliser leurs installations de photocopie, considération qui révèle en soi l'existence d'une concurrence entre appareils de différentes catégories.

- (31) Au vu des éléments de preuve présentés, le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission selon lesquelles les appareils des segments adjacents sont suffisamment semblables pour être considérés comme des « produits similaires » dans le cadre de la présente procédure. Étant donné que les exportateurs japonais ont fourni des PPC relevant du segment des photocopieurs personnels et

des segments 1 à 4 inclus au cours de la période de référence, tous les appareils de photocopie, jusques et y compris ceux du segment 5 du classement Dataquest, doivent être traités comme des produits similaires à ceux exportés par le Japon. Les appareils relevant du segment 6, pour lesquels il n'y a eu ni production communautaire ni production japonaise au cours de la période de référence, demeurent exclus du champ d'application de la présente procédure.

H. PRÉJUDICE

i) Volumes

- (32) Afin de déterminer de manière plus précise la structure du marché communautaire et l'ampleur des ventes effectuées sur ce dernier, la Commission a demandé, à la suite de la publication de ses conclusions provisoires, certaines informations supplémentaires concernant le volume des importations, les ventes et les reventes dans la Communauté par les exportateurs japonais, les OEM et les producteurs de la Communauté. Comme un certain nombre de sociétés japonaises apparentées et d'acheteurs indépendants réexportent des PPC vers des destinations situées hors de la Communauté, il a été estimé que la manière la plus appropriée d'analyser la tendance des importations dans la Communauté était d'examiner les ventes et les locations de nouveaux PPC sur le marché communautaire. Cette analyse a porté sur une période de cinq ans, de 1981 à la fin de la période de référence (juillet 1985).
- (33) Les chiffres définitivement établis ont révélé que le nombre total de ventes et de locations de nouveaux PPC produits par les Japonais et distribués par les sociétés filiales japonaises, les OEM et les producteurs communautaires étaient passés de 210 000 unités en 1981 à 470 000 en 1984 dans la Communauté, l'Espagne et le Portugal exceptés, soit une augmentation de plus de 120 %.

Sur la même base, les nouvelles unités d'appareils produits par les Japonais, vendues ou louées, se sont élevées à environ 300 000 au cours de la période de référence (janvier-juillet 1985), soit un taux moyen mensuel de ventes presque 145 % plus élevé que celui de 1981. Dans l'ensemble, la part du marché communautaire détenue par les appareils fabriqués par les Japonais est passée de 70 % en 1981 à 78 % en 1985 au cours de la période de référence. Ces chiffres comprennent les reventes de photocopieurs japonais par les producteurs du Comité des fabricants européens d'appareils de copie (CECOM), qui se sont élevées à environ 3 à 5 % du total du marché communautaire au cours de chaque année de la période de cinq ans 1981-1985 (jusqu'à juillet 1985).

- (34) Au cours de la période examinée, les ventes et les locations de nouveaux appareils fabriqués par les producteurs communautaires (Rank Xerox, Océ, Olivetti et Tetras) sont passées de 62 000 unités, en 1981, à 108 000 unités en 1984, soit une augmentation de 74 %. Au cours de la période de référence, le taux moyen mensuel des ventes et des locations de nouveaux appareils fabriqués par les membres du CECOM était de l'ordre de 6 300 unités, soit 20 % de plus que le chiffre équivalent de 1981. Dans l'ensemble, la part de marché attribuable aux appareils fabriqués par les membres du CECOM eux-mêmes est tombée de 21 % en 1981 à 11 % au cours de la période de référence.
- (35) La part de marché des autres fournisseurs — production des producteurs communautaires qui ne sont pas associés à la plainte et exportations de deux fournisseurs des États-Unis — est tombée de 9 % en 1981 à 6 % en 1984, mais s'est nettement accrue au cours de la période de référence pour atteindre 10 % du total du marché communautaire. La forte augmentation enregistrée en 1985 est principalement imputable aux ventes de PPC provenant d'une nouvelle usine de production créée par Canon dans la Communauté en 1984.
- (36) Dans l'ensemble, il ressort des éléments de preuve dont dispose la Commission que, de 1981 à la fin de la période de référence, période de croissance rapide sur le marché, la part des producteurs du CECOM en termes de volume des nouvelles ventes et locations de PPC est sensiblement tombée, tandis que celle prise par les appareils fabriqués au Japon et vendus dans la Communauté sous marque japonaise ou marque OEM a augmenté.
- (37) La méthode adoptée par la Commission pour l'analyse des tendances de la part de marché a été critiquée par certains exportateurs et OEM, qui ont prétendu qu'une grande partie de l'augmentation de la part de marché était due à la commercialisation à grande échelle du photocopieur personnel à partir de 1983. Il a ainsi été soutenu que, au lieu de considérer le volume total des nouveaux appareils vendus, l'analyse devrait se concentrer sur les tendances de la part de marché dans chaque segment Dataquest.
- (38) Les données dont dispose la Commission étaient insuffisantes et peu concluantes. Pour les raisons exprimées aux considérants (28) à (31), la Commission n'est pas d'accord sur la subdivision du marché telle que l'ont proposée les exportateurs ou les OEM.
- (39) En ce qui concerne le marché des photocopieurs personnels, il a été dominé par les fabricants japonais depuis l'introduction des premiers appareils de ce genre en 1982, et les ventes de Tetras, seul producteur communautaire fabriquant un photocopieur personnel, n'ont pas été importantes en 1984 ou 1985. Cependant, si l'on tient compte du fait que, en réalité, certaines de ces ventes remplaçaient et concurrençaient les ventes d'autres photocopieurs à faible capacité, il est évident que la part réelle des producteurs communautaires dans l'ensemble du segment de marché des appareils à faible capacité est inférieure à celle qui ressort de l'examen du seul segment 1.
- (40) Enfin, certaines parties intéressées ont affirmé que la capacité de photocopie constituait la meilleure méthode de calcul de la part de marché. La Commission a estimé que, puisque les appareils de photocopie et non les photocopies étaient exportés dans la Communauté par les producteurs japonais, l'enquête antidumping devait déterminer avant tout si ces produits faisaient l'objet d'un dumping et causaient un préjudice aux producteurs communautaires. Il en résulte que le marché entrant en ligne de compte dans le cadre de la présente procédure est celui des appareils PPC. S'il fallait analyser la capacité de photocopie, il conviendrait d'enquêter sur d'autres produits tels que le papier et d'autres fournitures dont la vente est en général dissociée de celle des appareils de photocopie. Pour ces raisons, il est jugé opportun d'analyser le marché des appareils de photocopie dans le cadre de la présente procédure.
- ii) Prix
- (41) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a souligné les difficultés particulières auxquelles elle était confrontée lorsqu'elle comparait les prix pratiqués sur le marché communautaire pour les appareils fabriqués au Japon et pour ceux produits dans la Communauté. Ces problèmes avaient notamment trait aux comparaisons de modèles et aux ajustements à apporter aux prix à comparer pour tenir compte du fait que les ventes étaient effectuées à différents types de clients.
- C'est pourquoi, au stade provisoire, la Commission a limité ses comparaisons de modèles à ceux qui ne nécessitaient aucun ajustement à raison de caractéristiques différentes. Sur cette base, compte tenu d'un ajustement éventuel des prix prenant en considération les ventes à différents types de clients, il a été établi que les prix avaient été sous-cotés sur le marché communautaire.
- (42) Pour faciliter une analyse plus globale de cette sous-cotation des prix à la suite des conclusions provisoires, la Commission a conclu un contrat avec l'agence allemande spécialisée dans la recherche de marché, Info-Markt, pour l'exécution d'une étude technique de comparaisons de modèles sur le marché allemand. Le but de cette étude était de dresser une liste des modèles japonais et communautaires présentant des caractéristiques techniques comparables, susceptible d'être utilisée par la Commission pour la détermination définitive du niveau de sous-cotation des prix sur le marché.

- (43) L'étude effectuée par Info-Markt, qui a été mise à la disposition des parties concernées par la présente procédure, établit des normes pour les caractéristiques essentielles des appareils PPC de chaque segment du marché. Les caractéristiques des différents modèles ont ensuite été classées par catégorie, en tant que supérieures, inférieures ou égales à la catégorie standard (segment). Sur cette base, il a été possible de déterminer si une paire particulière d'appareils pouvaient être raisonnablement comparée en termes de caractéristiques. Dans l'ensemble, les conclusions du rapport ont confirmé qu'il était possible de faire des comparaisons de prix entre les modèles et que la méthode adoptée par la Commission était donc raisonnable.
- (44) Selon une conclusion du rapport, les modèles fabriqués au Japon présentaient généralement plus de caractéristiques que les modèles CECOM concurrents. En conséquence, dans sa sélection de paires de modèles aux fins de comparaison, la Commission a dû fréquemment choisir un modèle CECOM présentant moins de caractéristiques pour le comparer à un modèle fabriqué au Japon ayant les mêmes particularités de base. Dès lors, les appareils japonais de base d'un même segment tendaient à avoir un certain nombre de caractéristiques supplémentaires (par exemple, dans le segment de marché des appareils à faible capacité: possibilités de réduction et d'agrandissement, zoom, *toners* de couleur, etc.) par rapport aux appareils comparables fabriqués dans la Communauté. En général, le prix d'un modèle plus sophistiqué devrait être plus élevé à cause de ses fonctions supplémentaires.
- (45) Pour pouvoir rendre comparable les prix de vente pratiqués par les membres CECOM à l'égard des utilisateurs finals avec les ventes réalisées par les filiales japonaises apparentées dans la Communauté, destinées essentiellement aux concessionnaires indépendants, la Commission a procédé à des ajustements au moyen de la méthode décrite au considérant 53 du règlement (CEE) n° 2640/86. Les montants de ces ajustements tenaient compte des observations formulées par les exportateurs, les OEM et les plaignants.
- (46) Les comparaisons de prix ont été effectuées pour les seuls prix de vente. Il n'a pas été jugé possible de comparer les prix de location en raison de la grande variété des mécanismes de prix et du fait que ces prix comprennent les recettes provenant de l'entretien de l'appareil, qui varient selon le type de contrat d'entretien conclu, les recettes dues au titre du matériel et un élément concernant le financement de la location.
- Les recettes de location attribuables aux appareils constituent, selon les estimations, 35 % du chiffre d'affaires des producteurs communautaires sur les appareils. Dans le cas des filiales japonaises, la proportion de l'ensemble des recettes provenant des appareils et attribuées aux locations est très faible. Il se pose dès lors la question de savoir si les prix de vente pratiqués par les producteurs communautaires constituent un échantillon suffisamment représentatif pour une comparaison avec les prix japonais. La Commission conclut par l'affirmative.
- (47) Étant donné que dans presque tous les cas, les mêmes modèles sont vendus par les exportateurs dans l'ensemble de la Communauté, les conclusions de l'étude d'Info-Markt concernant la comparabilité des modèles vendus en Allemagne sont applicables à l'ensemble de la Communauté. Sur cette base, et en application des principes décrits ci-dessus, la Commission a procédé à une comparaison détaillée des prix pour les ventes de PPC de chaque exportateur dans la Communauté, chaque fois qu'une comparaison technique se révélait possible. Le nombre de modèles retenus pour les différents exportateurs en vue de cette comparaison constituait un échantillon représentatif de toute leur gamme de modèles vendus dans la Communauté.
- Les faits finalement établis ont montré que la sous-cotation des prix était largement répandue et pratiquée par tous les exportateurs sans exception. Cette sous-cotation ne se traduisait pas seulement par des prix inférieurs, mais également par la vente d'appareils beaucoup plus sophistiqués à des prix égaux ou même inférieurs à ceux des appareils des producteurs communautaires. Cette dernière forme de sous-cotation de prix était particulièrement répandue.
- (48) Bien que fréquente, la sous-cotation des prix ne peut globalement être qualifiée de substantielle. De plus, pour presque tous les exportateurs, au moins un modèle était d'un prix non inférieur à celui du modèle CECOM avec lequel il était comparé. Un autre phénomène observable a été le caractère transitoire de la sous-cotation des prix. Il s'est avéré que des modèles qui avaient été vendus à des prix sous-cotés pendant une certaine période ne l'ont plus été par la suite. Ceci peut s'expliquer par le fait que le marché des PPC dans la Communauté est un marché arrivé à maturité, où le nombre de fournisseurs concurrents est élevé, de sorte qu'il est difficile aux vendeurs de ne pas aligner leurs prix sur ceux qui prévalent sur le marché pendant de longues périodes. Dans ces conditions, le fait de ne pas suivre les prix du marché peut avoir un impact relativement rapide sur le volume des ventes.
- (49) Dans l'ensemble, et bien qu'il soit difficile de comparer des modèles présentant des caractéristiques différentes et des ventes effectuées à différents types de clients, les éléments de preuve dont dispose la Commission ont démontré que :

- la sous-cotation des prix a été répandue et pratiquée par intermittence par tous les exportateurs japonais sur le marché communautaire,
- elle a généralement été transitoire et n'a pas duré, pour un modèle spécifique, pendant de longues périodes, les producteurs communautaires ajustant leurs prix pour faire face à la pression baissière sur les prix exercée par les exportateurs japonais,
- le niveau de sous-cotation des prix a généralement été assez faible en termes de prix,
- la sous-cotation des prix sous forme de ventes de modèles plus sophistiqués à des prix compatibles ou inférieurs à ceux de modèles plus simples vendus par les producteurs communautaires a été très courante. Toutefois, il n'a pas été possible d'évaluer les caractéristiques supplémentaires des appareils japonais et, par conséquent, de quantifier ce type de sous-cotation.

Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu qu'il était prouvé que les producteurs communautaires avaient subi un préjudice à cause de la sous-cotation des prix pratiquée par les exportateurs japonais sur le marché communautaire, même si cette pratique a revêtu un caractère transitoire et s'est souvent manifestée sous la forme d'une vente, par les exportateurs japonais, d'appareils plus sophistiqués que ceux des producteurs communautaires et ce à des prix comparables ou même inférieurs.

Le Conseil affirme ces conclusions.

iii) Définition de la production de la Communauté dans le cadre de la présente procédure

En l'occurrence, la Commission a été obligée de tenir compte du fait que tous les producteurs communautaires concernés par la présente procédure ont des liens d'association ou commerciaux avec les exportateurs japonais. Cette situation a donné lieu à des questions complexes à propos de la définition de la « production de la Communauté » au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84 et a nécessité un examen détaillé de la situation de chacune des entreprises plaignantes sur la base des faits spécifiques propres à chaque entreprise.

a) Situation de Rank Xerox

- (50) Dans le règlement (CEE) n° 2640/86, la question de savoir si Rank Xerox, eu égard à ses liens d'association avec son fournisseur japonais Fuji Xerox,

devait être considéré comme faisant partie de la production de la Communauté aux fins de la détermination du préjudice dans le cadre de la procédure, est essentiellement restée sans réponse, la Commission ayant conclu qu'un préjudice avait été causé aux producteurs communautaires, indépendamment de l'inclusion ou non de la production de photocopieurs à faible capacité de Rank Xerox dans l'expression « production de la Communauté ». Toutefois, comme le calcul du droit requis pour la suppression du préjudice a abouti, lorsque Rank Xerox était inclus dans la production de la Communauté aux fins de la détermination du préjudice, à un droit inférieur à ce qu'il aurait été si l'entreprise en avait été exclue, la Commission, a décidé, aux fins des conclusions provisoires, de considérer Rank Xerox comme faisant partie de la production de la Communauté.

- (51) Pour parvenir à une décision définitive sur la situation de Rank Xerox dans le cadre de la procédure, la Commission a réexaminé toutes les questions permettant d'apprécier si la production de la Communauté, telle que définie à l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84, devait inclure Rank Xerox. Comme point de départ, elle a considéré l'importance relative des opérations de Rank Xerox avec son associé Fuji Xerox par rapport aux autres opérations de l'entreprise dans le cadre de la production communautaire de photocopieurs.
- (52) Les faits définitivement établis montrent que les importations de Rank Xerox, en provenance de Fuji Xerox, de PPC vendus dans la Communauté représentaient environ 7 % de l'ensemble des ventes et locations de l'entreprise, dans la Communauté, de nouveaux appareils relevant des segments de 1 à 5 pendant la période allant de 1981 à la fin de la période de référence. À l'exception des importations du modèle 1055 à capacité moyenne en provenance de Fuji Xerox effectuées en 1984, lesdites importations concernaient toutes des photocopieurs relevant des segments 1 et 2 et représentaient environ 8 % des ventes et locations de ces appareils dans la Communauté, effectuées par Rank Xerox pendant la même période. Par rapport aux ventes et locations de nouveaux appareils relevant des segments 1 à 5 inclus sur le marché communautaire, effectuées par tous les producteurs pendant la période allant de 1981 à juillet 1985, les reventes par Rank Xerox des importations provenant de Fuji Xerox ont représenté moins de 1 % du total.
- (53) Les conclusions du règlement (CEE) n° 2640/86 [considérant (74)] concernant les raisons pour lesquelles Rank Xerox a surtout procédé à des importations avant la fabrication du modèle équiva-

lent dans la Communauté et concernant les prix de revente des importations en provenance de Fuji Xerox, qui ont été les mêmes que ceux des modèles fabriqués dans la Communauté, sont confirmées en l'absence d'éléments prouvant le contraire.

(54) En ce qui concerne les ventes par Rank Xerox de photocopieurs relevant des segments 1 et 2 que Fuji Xerox avait livrés incomplets de 1981 jusqu'à la fin de la période de référence, il a été allégué que ces appareils étaient fabriqués dans la Communauté à partir de pièces fournies dans une large mesure à Rank Xerox par Fuji Xerox. À la suite de ces allégations, la Commission a enquêté sur la production de tous les photocopieurs fabriqués par Rank Xerox dans la Communauté. Dans ce contexte, la Commission a visité les usines de production de Rank Xerox au Royaume-Uni (appareils à faible capacité) et aux Pays-Bas (appareils à capacité moyenne) et a étudié la nature des opérations de fabrication effectuées dans chacune de ces usines.

(55) Aux Pays-Bas, il s'est avéré que des opérations de fabrication intégrées étaient exécutées par Rank Xerox, ou en son nom, dans la Communauté. La valeur ajoutée à l'intérieur de la Communauté dans ces opérations de fabrication était supérieure à 70 %. Les photocopieurs produits par Rank Xerox aux Pays-Bas sont d'origine communautaire.

Au Royaume-Uni, les produits de Rank Xerox étaient fabriqués à partir de pièces originaires en majeure partie du Japon et, dans une moindre mesure, de la Communauté. Cependant, Rank Xerox avait déjà mis en route des projets concrets visant à remplacer certains composants essentiels d'origine japonaise par des pièces fabriquées dans la Communauté. Ces projets se sont concrétisés dans l'intervalle et ont permis une augmentation substantielle de la valeur ajoutée dans la Communauté pour ces appareils à faible capacité.

En ce qui concerne le type d'opérations effectuées au Royaume-Uni, elles consistent en la construction de sous-ensembles pour la chaîne de production, notamment des fours, des modules, des boîtes de développement, des cassettes, des chargeurs de documents semi-automatiques, des pièces d'optique et d'autres ensembles mineurs. Ces opérations sont complétées par le montage de la structure et l'assemblage final des sous-ensembles et des composants. La dernière phase du processus de fabrication comporte le contrôle et l'emballage des photocopieurs. Dans l'ensemble, pendant la période de référence, la valeur ajoutée à l'intérieur de la Communauté dans la production de photocopieurs à faible capacité de Rank Xerox s'est située entre 20 et 35 %.

(56) La Commission a examiné si, eu égard à ces faits, Rank Xerox pouvait être considéré comme un producteur communautaire de photocopieurs relevant des segments 1 et 2 au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84. Elle a constaté que ce règlement ne fixait pas de directives précises à ce sujet. En particulier, aucun seuil n'a été fixé, ni dans la législation communautaire, ni dans des affaires antérieures, à propos de la valeur ajoutée minimale devant être respectée par un producteur pour qu'il puisse être considéré comme faisant partie de la production de la Communauté. En conséquence, la Commission a été obligée d'examiner les aspects spécifiques du cas présent.

(57) Le premier point à noter est que l'entreprise fabrique depuis longtemps des photocopieurs dans la Communauté et qu'elle est une des plus importantes entreprises sur le marché.

Si les activités de production de Rank Xerox ont été plus limitées au Royaume-Uni qu'aux Pays-Bas pendant la période de référence, la société n'en a pas moins entrepris toute une série d'opérations de fabrication nécessaires à la production de photocopieurs sur le marché. De plus, Rank Xerox a participé activement au remplacement de pièces japonaises par d'autres composants essentiels issus soit de sa propre fabrication, soit de celle de sous-traitants dans la Communauté.

L'enquête a montré que, si aucune mesure de défense des photocopieurs relevant des segments 1 et 2 n'était prise, le processus dans lequel Rank Xerox s'est activement engagée, et qui consiste à remplacer les pièces essentielles provenant du Japon par des pièces fabriquées dans la Communauté, serait mis en péril. L'article 4 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2176/84 autorise des mesures de défense dans le cas d'un retard dans l'établissement d'une production. L'absence de mesures antidumping dans le cas d'espèce provoquerait non seulement un recul des projets futurs d'approvisionnement de Rank Xerox en produits communautaires, qui sont déjà bien avancés, mais constituerait également une menace pour le processus déjà engagé dans ce domaine. Il pourrait en résulter une rupture du processus de production chez Rank Xerox d'appareils à faible capacité à partir de pièces fabriquées dans la Communauté.

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

un fait, même s'il existe des doutes quant à savoir si les opérations de fabrication de Rank Xerox au Royaume-Uni, considérées isolément, suffisent à conférer à cette entreprise le statut de producteur communautaire au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84 pour les photocopieurs relevant des segments 1 et 2. La valeur ajoutée moyenne pondérée à l'intérieur de la Communauté pour tous les PPC fabriqués par Rank Xerox dans la gamme des segments 1 à 4 dépassait 50 % pendant la période de référence. La politique de l'entreprise consiste également à s'approvisionner dans une proportion croissante en composants issus de la Communauté.

- (59) En tout cas, même si la production de Rank Xerox au Royaume-Uni n'était pas considérée comme faisant partie de la production de la Communauté aux fins de la présente procédure, il resterait une production de la Communauté de PPC dans les mêmes segments du marché que les produits japonais ou dans les segments adjacents. Les taux du droit approprié pour protéger cette production de la Communauté conformément aux critères utilisés dans le présent règlement ne seraient pas affectés.
- (60) La Commission a également étudié la question de savoir si Rank Xerox devait être exclu totalement ou partiellement de la définition de la production de la Communauté du fait des avantages qu'elle retire des importations à des prix de dumping provenant de Fuji Xerox. De plus, la Commission a cherché à savoir si Rank Xerox, en achetant des appareils à Fuji Xerox, s'était causé un préjudice et si elle avait agi de la sorte, non pas essentiellement dans un but d'autoprotection, mais davantage par recherche d'un bénéfice maximal dans le cadre de la rationalisation, à l'échelle mondiale, de la production de photocopieurs de sa société mère, le groupe Xerox.
- (61) En ce qui concerne les avantages que Rank Xerox retire de ses liens d'association avec Fuji Xerox, il est clair que cette société gagne à s'approvisionner en appareils peu coûteux avant le début de la production dans la Communauté. Cependant, la durée et la portée de ces avantages sont limitées. En outre, si l'on tient compte du volume des importations en question, il est évident que les avantages sont minimes en comparaison du préjudice causé à Rank Xerox par le dumping pratiqué par d'autres exportateurs japonais.
- (62) Quant à la possibilité Rank Xerox se soit causé un préjudice en provoquant une diminution des prix sur le marché ou en y contribuant, il n'existe aucun élément de preuve le laissant à supposer. En premier lieu, les prix de revente de Rank Xerox pour les produits relevant des segments 1 et 2 et importés en provenance de Fuji Xerox ont été les mêmes que pour les appareils correspondants produits par Rank Xerox dans la Communauté, et les prix des filiales japonaises sur le marché communautaire leur ont généralement été inférieurs. Ce fait démontre que Rank Xerox ne peut

pas être considérée comme s'étant causé un préjudice à elle-même en achetant et revendant les appareils provenant de Fuji Xerox.

- (63) En ce qui concerne la possibilité que Rank Xerox ait causé un préjudice à d'autres producteurs communautaires en revendant les photocopieurs fournis par Fuji Xerox à des prix de dumping, les éléments de preuve ont montré que, si l'on tient compte des différentes caractéristiques de ces modèles et du modèle comparable produit dans la Communauté, les prix de revente de Rank Xerox ont généralement été inférieurs à ceux du producteur communautaire concerné et doivent donc être considérés comme portant préjudice à ce producteur. Il s'ensuit qu'il convient de tenir compte de l'effet de ces importations lors de l'évolution du préjudice causé aux autres producteurs communautaires.
- (64) Enfin, pour ce qui est de savoir si Rank Xerox a agi pour se protéger contre la concurrence à bas prix des producteurs japonais, la Commission a examiné les éléments de preuve fournis par les parties concernées, y compris ceux présentés par l'entreprise Rank Xerox elle-même. Si celle-ci a continué d'affirmer qu'un facteur important ayant motivé sa décision d'acheter des photocopieurs à faible capacité à sa filiale au Japon à partir de 1978 a été la faiblesse du prix pratiqué en général sur le marché communautaire, qui avait été imposé par les exportateurs japonais, elle n'a apporté aucun élément de preuve convaincant à l'appui de cette thèse. Des sources d'information indépendantes conduisent, au contraire, à penser que la décision de l'entreprise semble avoir été due davantage aux difficultés internes rencontrées par le groupe Xerox dans son ensemble lors de la production de nouveaux appareils à faible capacité. Face à cette situation, Rank Xerox s'est tournée vers Fuji Xerox, qui avait mis au point un modèle à faible capacité (2202) destiné à être vendu au Japon et a importé ce produit dans la Communauté. Ce modèle a remplacé l'ancien modèle fabriqué par Rank Xerox dans la Communauté (660), mais n'a pas été lui-même fabriqué dans cette dernière.
- (65) Ce lien initial avec Fuji Xerox en matière d'approvisionnement a été de courte durée et a été remplacé en 1979 par les accords d'approvisionnement décrits au considérant (53). Le but de ces accords a été de toute évidence, de permettre à Rank Xerox de préparer et d'accélérer la commercialisation de nouveaux produits avant leur fabrication dans la Communauté comme produits communautaires. Certes, on ne peut pas dire que Rank Xerox a été obligée d'acheter des appareils à Fuji Xerox à des fins d'autoprotection, mais il est clair que, dans les conditions actuelles, où le segment de marché des appareils à faible capacité est dominé par les fournisseurs japonais, le fait de pouvoir mettre plus rapidement un produit sur le marché, au lieu d'attendre la mise en route de la production communautaire, a permis à l'entreprise de mieux défendre sa position d'ensemble.

- (66) Même si les activités d'importation de l'entreprise n'ont pas été considérées comme un réflexe d'auto-défense, le faible volume des livraisons en provenance de Fuji Xerox par rapport à toute la gamme de photocopieurs produits par Rank Xerox dans la Communauté est un facteur décisif en faveur de la thèse selon laquelle il n'existe aucun motif raisonnable d'exclure la production de photocopieurs à faible capacité de l'entreprise de la définition de la production de la Communauté dans la présente procédure en raison de ses achats de PPC complets à Fuji Xerox.
- (67) En résumé, la Commission, ayant tenu compte des circonstances particulières du cas d'espèce, estime que, selon l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84, Rank Xerox doit être considéré comme un producteur communautaire de photocopieurs aux fins de la présente procédure.
- b) *Situation de Tetras*
- (68) En novembre 1986, Tetras, membre du Cecom et producteur d'un photocopieur personnel dans la Communauté, a établi des relations avec Canon, exportateur japonais, dans le cadre desquelles Canon a pris une participation de 19 % dans l'entreprise avec option d'achat de 30 % supplémentaires des actions de Tetras détenues par d'autres investisseurs, dans un délai préfixé. Sa position d'actionnaire minoritaire vis-à-vis de Canon n'a pas affecté la situation de Tetras, ni comme producteur communautaire ni comme plaignant et, en conséquence, Tetras continue à faire partie de la production de la Communauté aux fins de la présente procédure.
- c) *Situation d'Océ et d'Olivetti*
- (69) Au sujet de la situation d'Océ et d'Olivetti, un certain nombre d'exportateurs et d'OEM ont fait observer que ces sociétés devraient dans la présente procédure, être exclues de la production de la Communauté, au sens de l'article 4 paragraphe 5 du règlement (CEE) n° 2176/84, en raison de leurs liens avec les fournisseurs japonais. Il a été soutenu en substance que l'ampleur et la longue tradition des liens de ces sociétés avec les fournisseurs japonais empêchaient de pouvoir les considérer comme des producteurs de la Communauté dans la présente procédure.
- (70) En ce qui concerne l'importance relative des liens de ces sociétés avec les fournisseurs japonais, les données indiquent que, pour Océ et Olivetti, les ventes, dans la Communauté, d'appareils importés représentaient, par chaque société, entre 35 et 40 % des ventes et locations de nouveaux appareils placés sur le marché au cours de la période 1981 à juillet 1985. Les modèles importés du Japon par Océ pour être revendus ont été des photocopieurs relevant des segments 1 et 2, dont les prix étaient inférieurs à ceux des appareils produits par Océ elle-même. Olivetti a importé en majorité des photocopieurs relevant du segment 1 au cours de la période 1981 à juillet 1985 ; mais, depuis 1984, l'entreprise a également acheté des photocopieurs personnels à Canon.
- (71) La question de savoir si les sociétés Olivetti et Océ ont pu se causer un préjudice en important des PPC à des prix de dumping a été traitée de manière approfondie dans le règlement (CEE) n° 2640/86. Le Conseil confirme ces conclusions et estime que ces entreprises devraient être incluses dans la définition de la production de la Communauté pour les raisons suivantes :
- Les deux entreprises ont essayé, à différents moments, de mettre au point et de lancer sur le marché une gamme plus complète de modèles, mais leurs tentatives ont échoué du fait de la dépression des prix du marché imposés par les importations japonaises. Ce fait est prouvé par des évaluations de gestion de projets et par une documentation complète relative à un modèle prototype prévu pour être introduit sur le marché.
 - Si les entreprises ont eu recours à la distribution, sur une base OEM, d'appareils fabriqués au Japon, elles l'ont fait pour répondre à la nécessité d'offrir une gamme complète de modèles à leurs clients. Ce faisant, elles protégeaient, de toute évidence, leur base de clientèle contre la concurrence d'autres fournisseurs, capables d'offrir une gamme complète de modèles.
 - Au cours de la période comprise entre 1981 et la fin de la période de référence, les entreprises ont vendu et loué beaucoup plus d'unités de leurs propres produits que des PPC importés.
 - Les prix auxquels les deux entreprises ont revendu les importations effectuées sur une base OEM ont été, en général, plus élevés que ceux du même appareil vendu par leurs fournisseurs sur le marché communautaire, ce qui écarte la possibilité qu'Océ et Olivetti puissent s'être causé un préjudice par le biais de leur politique de prix, et ce qui milite en faveur de l'argument selon lequel ces ventes OEM étaient accessoires par rapport au placement de leurs propres appareils et avaient pour but de faciliter ce dernier.
 - Le très faible volume des importations OEM d'Océ et d'Olivetti par rapport aux importations totales de l'ensemble des appareils produits au Japon (4 % en moyenne au cours de la période 1981 à 1985) et le fait que ces importations ont été vendues à des prix supérieurs à ceux des appareils vendus par leurs fournisseurs montre qu'elles ne pouvaient avoir eu d'effet préjudiciable sur les prix de leurs propres PPC et des PPC fabriqués par les autres producteurs communautaires.

En conclusion, le Conseil confirme que, dans le contexte de la présente procédure, les sociétés Océ et Olivetti ne se sont pas causé de préjudice en important des PPC à bas prix en provenance du Japon pour les distribuer sur une base OEM.

- (72) Enfin, l'argument de la Commission figurant au considérant (73) du règlement (CEE) n° 2640/86, selon lequel les sociétés Océ et Olivetti pouvaient être considérées comme n'ayant rien fait qui pût leur causer des pertes plus importantes que celles qu'elles auraient subies si elles avaient essayé de fonder leur propre affaire de PPC sur la commercialisation d'une gamme plus limitée de modèles, a été contesté en raison du manque de preuves justifiant cette conclusion. En réponse, le Conseil souligne des difficultés rencontrées par les entreprises, dans le passé comme dans le présent, pour asseoir leurs activités en matière de photocopie sur la commercialisation d'une gamme limitée de modèles, ainsi que la nécessité, qu'ont fait ressortir presque tous les producteurs prospères, d'être à même de répondre à l'ensemble des besoins du client en photocopies. Ces considérations corroborent les conclusions de la Commission.
- (73) En définitive, le Conseil confirme qu'Océ et Olivetti devraient être incluses dans la définition de la production de la Communauté aux fins de la présente procédure.

d) *Situation de Develop*

- (74) La société Develop, producteur communautaire de photocopieurs, a en fait été reprise en mai 1986 par Minolta, exportateur japonais, et s'est par la suite dissociée de la plainte. Comme cette entreprise continue à être un producteur, la question se pose de savoir si elle devrait être considérée comme faisant partie de la production de la Communauté aux fins de la détermination du préjudice. De l'avis du Cecom, elle devrait être incluse, puisqu'au cours de la période de référence et avant cette dernière elle a subi un préjudice du fait des pratiques de dumping des exportateurs japonais.
- (75) De l'avis de la Commission, la société Develop, s'étant dissociée de la plainte, ne devrait plus être considérée comme faisant partie de la production de la Communauté aux fins de la présente procédure. Pour ce qui est de l'argument selon lequel le préjudice prétendument subi par l'entreprise au cours de la période de référence et avant cette dernière devrait être pris en compte, le Conseil confirme la position de la Commission d'après laquelle les mesures destinées à contrecarrer les pratiques de dumping ne peuvent être appliquées que pour compenser le préjudice causé à ceux des producteurs qui sont définis comme constituant la production de la Communauté dans la présente procédure. Il s'ensuit qu'il serait illogique, lors de la détermination des mesures à appliquer, de tenir

compte du préjudice prétendument subi par un producteur considéré comme ne faisant pas partie de la production communautaire. En conséquence, Develop n'est pas considérée comme faisant partie de la production de la Communauté aux fins de la présente procédure.

e) *Situation de Canon*

- (76) Canon a fait observer à la Commission que la production de la Communauté devrait être définie de manière à ne pas inclure seulement les plaignants, mais également Canon Giessen et Canon Bretagne, producteurs de photocopieurs dans la Communauté mais non associées à la plainte. La Commission estime que, puisque les plaignants représentent une proportion majeure de la production, indépendamment du fait que les filiales de Canon soient incluses ou non, il suffit de déterminer dans la présente procédure si cet élément important de la production a subi un préjudice.

f) *Conclusion*

- (77) En résumé, la production de la Communauté aux fins de la présente procédure est définie comme étant constituée par Rank Xerox, Olivetti, Océ et Tetras, producteurs communautaires, qui fabriquent des photocopieurs dans la Communauté.

iv) **Incidence des importations effectuées à prix de dumping sur la production de la Communauté**

- (78) Dans ses conclusions provisoires, la Commission a déclaré que, sur la base des éléments de preuves disponibles, aucun préjudice n'avait été causé à la production communautaire d'appareils relevant du segment 5, mais que, comme les exportateurs japonais avaient commencé à exporter des photocopieurs à plus grande capacité depuis la fin de la période de référence, il restait encore à aborder la question de savoir si ces ventes menaçaient de causer un préjudice aux producteurs communautaires.

En réaction à ces conclusions, les plaignants ont affirmé qu'un préjudice important avait en fait été causé aux photocopieurs relevant du segment 5 et ont prétendu que la conclusion de la Commission était en contradiction avec son opinion selon laquelle les appareils relevant de segments adjacents pouvaient être considérés comme des produits similaires et donc comme des produits concurrents sur le marché. Il a été soutenu que, puisque les importations de photocopieurs relevant du segment 4 causaient un préjudice à la production communautaire d'appareils relevant de ce segment, il y avait donc aussi, selon le raisonnement de la Commission, une incidence sur les photocopieurs du segment 5. Les plaignants ont également fait valoir qu'il existait une menace pour la production communautaire de photocopieurs relevant tant du segment 5 que du segment 6.

- (79) Si l'on examine ces arguments, il ressort des faits que, jusqu'à la fin de la période de référence, les exportations japonaises de PPC vers la Communauté ont été concentrées dans les segments « photocopieurs personnels » à 4 du classement Dataquest. Aucune exportation d'appareils relevant du segment 5 n'a eu lieu avant la fin de la période de référence.

En ce qui concerne l'allégation selon laquelle un préjudice réel avait été causé à la production communautaire d'appareils relevant du segment 5, la Commission a examiné s'il existait des preuves de ce préjudice. Elle a observé en premier lieu que Rank Xerox, seul producteur communautaire à fournir des appareils relevant du segment 5, détenait une part prédominante du marché jusques et y compris la période de référence et n'avait à faire face dans ce segment qu'à la concurrence de deux fournisseurs américains, Kodak et IBM. En outre, il n'a été fourni aucun élément de preuve montrant un déplacement des ventes du segment 5 vers d'autres segments en raison de prix de dumping plus bas. En fait, d'après les renseignements dont dispose la Commission, on a assisté à une croissance plus rapide des placements des appareils relevant du segment 5 que des appareils relevant du segment 4. À propos de la dépression des prix, les éléments de preuve fournis n'ont pas été concluants et n'ont pas démontré que la chute des prix était causée par les exportations japonaises à bas prix des appareils relevant du segment 4. Eu égard à ces facteurs, le Conseil estime qu'il n'existe pas d'élément de preuve suffisant pour démontrer qu'un préjudice important avait été subi par les producteurs communautaires d'appareils relevant du segment 5 jusqu'à la fin de la période de référence.

- (80) Au sujet de la menace de préjudice, les plaignants ont soutenu que les exportateurs japonais avaient commencé à fournir des photocopieurs du segment 5 depuis la fin de la période de référence et que plusieurs avaient annoncé leur intention de devenir des fournisseurs entièrement intégrés et de prendre à Rank Xerox une part du marché de ce segment.

Lorsqu'elle a examiné s'il existait une menace de préjudice important, la Commission a été guidée par les facteurs énumérés à l'article 4 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2176/84, notamment le taux d'accroissement des exportations vers la Communauté qui font l'objet d'un dumping, indiqué au point a). Ayant vérifié les éléments de preuve, elle a conclu qu'il en existait peu pour démontrer que les appareils fabriqués au Japon avaient rapidement augmenté leur part de marché depuis la fin de la période de référence.

En ce qui concerne la capacité d'exportation des exportateurs des photocopieurs en question, aucun élément de preuve n'a été fourni à la Commission. Cette dernière a reçu certaines informations de presse affirmant qu'un fabricant japonais projetait de produire ces photocopieurs dans la Communauté, mais ceci concerne la production de la Communauté et non les exportations japonaises.

En résumé, sur la base des éléments dont elle dispose, la Commission conclut qu'il n'existe pas d'éléments de preuve suffisants d'une menace de préjudice pour la production communautaire de photocopieurs figurant dans les segments 5 et 6 du classement Dataquest.

- (81) Pour ce qui est de l'incidence des importations à bas prix, il ressort d'une analyse de la rentabilité des trois plus grands producteurs communautaires (Rank Xerox, Océ, Olivetti) que le bénéfice net avant impôt réalisé sur leurs ventes d'appareils et sur les recettes de location au titre de l'appareil [voir considérant (107) ci-dessous], considérés conjointement, a décliné progressivement de 1983 à la fin de juillet 1985. On estime que le bénéfice net moyen pondéré avant impôt des trois producteurs, pris ensemble, qui a été réalisé sur les appareils de leur propre fabrication classés dans les segments 1 à 4 est tombé de 8 % en 1983 à environ 4 % en 1984 et pendant la période de référence. Les résultats ont varié selon les différentes entreprises concernées. Alors que, dans un cas, le bénéfice net avant impôt est resté pratiquement inchangé à environ 5 % du chiffre d'affaires, les bénéfices des deux autres entreprises ont accusé une forte tendance à la baisse, tombant d'environ 8 % du chiffre d'affaires en 1983 à 2 % pour une entreprise au cours de la période de référence, et de 13 % à une perte de 5 % pour l'autre. Ces différences de niveau de bénéfices reflètent les différents secteurs de concentration des affaires des trois plaignants sur le marché de la photocopie.

- (82) La réduction des bénéfices menace la capacité des producteurs communautaires d'engager les dépenses de recherche et de développement nécessaires à la mise au point de nouveaux produits capables de concurrencer à l'avenir les exportateurs japonais sur le marché communautaire et de promouvoir leurs produits par des dépenses de publicité et de promotion des ventes qui se situent à des niveaux suffisants pour égaler ceux de leurs concurrents japonais.

- (83) Les autres effets de la faible rentabilité et de la persistance des prix à la baisse, mentionnés aux considérants (82) à (84) du règlement (CEE) n° 2640/86, sont confirmés par le Conseil. L'impossibilité de pouvoir bénéficier d'économies d'échelle accrues est notamment perçue comme un handicap majeur pour les producteurs communautaires.

- (84) En ce qui concerne la possibilité que le préjudice puisse avoir été causé par des facteurs tels que le volume et le prix des importations qui ne font l'objet d'aucune pratique de dumping ou une stagnation de la demande, le Conseil confirme les conclusions provisoires de la Commission selon lesquelles ces facteurs n'ont joué aucun rôle dans le contexte de la présente procédure.
- (85) Quant à la possibilité que le préjudice causé aux plaignants puisse avoir été dû à d'autres facteurs, la Commission a examiné la situation de chaque société pour déterminer s'il existait des facteurs susceptibles d'expliquer ces difficultés.

Dans le cas de Rank Xerox, comme l'indique le considérant (64), les difficultés rencontrées par l'entreprise pour le lancement sur le marché, d'un nouveau produit à faible capacité destiné à remplacer le modèle 660 en 1978 étaient dues, du moins en partie, à des problèmes internes à l'ensemble du groupe Xerox. Les problèmes ont été sérieusement abordés dans le groupe Xerox en 1980/1981 à la suite des conseils donnés par des consultants indépendants en matière de gestion, ce qui a conduit à la réorganisation de la société en unités commerciales et à des améliorations de la fiabilité et de l'efficacité pour l'introduction de nouveaux produits sur le marché à un coût inférieur. Dans ce dernier contexte, une rationalisation de la base des sous-traitants de la société et les efforts entrepris pour réduire les coûts au niveau de ceux des concurrents ont joué un rôle important.

Ces améliorations majeures apportées dans la gestion et les activités, dont la mise en œuvre a demandé plusieurs années, ont abouti au lancement des produits de la série « 10 » de la société en 1982/1983. Ces produits ont constitué la base à partir de laquelle Rank Xerox a essayé de rétablir sa situation compétitive sur le marché.

Alors que les problèmes relatifs aux produits ont pu à juste titre être cités comme une cause majeure ayant contribué aux problèmes de la société dans le passé, ce facteur ne peut être retenu comme une application valable depuis la mise en œuvre des changements décrits ci-dessus. Par après, le préjudice important causé à la société est imputable à d'autres facteurs. De l'avis du Conseil, la cause sous-jacente a été la concurrence japonaise à bas prix, qui s'est révélée être basée, pendant la période de référence, sur des prix de dumping.

- (86) Pour ce qui est d'Océ et d'Olivetti, aucun élément de preuve convaincant n'a été soumis pour confirmer les arguments avancés par les exportateurs et les OEM, selon lesquels le préjudice subi par ces sociétés était imputable au fait qu'elles n'avaient commencé que tardivement à adopter la technologie des photocopieurs à papier ordinaire. Dans le cas de Tetras, la société a connu certaines difficultés de démarrage au début de ses opérations,

mais elle a également subi un préjudice important du fait des pratiques de dumping des sociétés japonaises vendant des photocopieurs personnels, qui ont cassé ses prix et ont entravé ses tentatives de prendre pied sur le marché.

Les observations selon lesquelles la part de marché importante détenue par les exportateurs japonais était due à la prétendue supériorité des appareils japonais sur ceux des producteurs de la Communauté n'ont pas été étayées par des éléments de preuve convaincants, sauf en ce qui concerne les caractéristiques multiples. Pour ce qui est de la gamme d'appareils, les éléments de preuve donnent à penser que les producteurs communautaires, dans leur ensemble, fabriquent une gamme aussi étendue, en termes de vitesse de photocopie, que celle de leurs concurrents. Quant à la qualité et la fiabilité, aucun élément de preuve indiquant que les appareils communautaires, dans leur ensemble, étaient inférieurs ou nécessitaient davantage d'entretien n'a été produit. Rien non plus ne laisse supposer que le service après-vente des producteurs communautaires était de qualité inférieure par rapport à celui de leurs concurrents japonais.

v) Conclusions

- (87) La Commission réaffirme ses conclusions provisoires selon lesquelles le volume des importations effectuées à des prix de dumping, leur part de marché, les prix auxquels elles ont été offertes à la revente dans la Communauté et la perte de bénéfices subie par la production de la Communauté amènent à conclure que les effets des importations, faites à prix de dumping, des PPC originaires du Japon, pris isolément, ont causé un préjudice important à la production de la Communauté.

Le Conseil confirme cette conclusion.

I. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

- (88) Pour apprécier s'il est dans l'intérêt de la Communauté de prendre des mesures antidumping contre les importations de PPC en provenance du Japon pour lesquelles il a été démontré qu'elles avaient causé un préjudice important aux producteurs communautaires plaignants, la Commission a examiné les points de vue de tous les producteurs communautaires, exportateurs japonais et importateurs de la Communauté, notamment les OEM.

Lorsque ces parties intéressées ont présenté, à la suite de l'imposition de mesures provisoires, des observations concernant l'intérêt de la Communauté, ces observations n'ont généralement pas apporté de faits ou arguments nouveaux à ce sujet, mais sont simplement venues en complément des points soulevés précédemment.

(89) En conséquence, la Commission continue à estimer, comme elle l'a indiqué au considérant (93) du règlement (CEE) n° 2640/86, que la suppression du préjudice dû au dumping revêt de l'importance pour la survie, en tant que fabricants de PPC, de certains au moins des autres producteurs plaignants. Les éléments de preuve dont dispose la Commission, et notamment le rachat récent d'un des membres du CECOM par un des exportateurs japonais, laissent à penser que, si des mesures antidumping ne sont pas prises, il est douteux qu'une production communautaire indépendante puisse continuer, même sous sa forme réduite actuelle. En outre, il est clair que la production de photocopieurs continuera à être un élément essentiel de l'industrie de l'équipement de bureau dans son ensemble et que le maintien et le développement de la technologie actuellement employée seront indispensables au développement des produits de reprographie à l'avenir. Le Conseil confirme ce point de vue.

(90) En ce qui concerne les OEM, les plus grandes de ces sociétés ont toutes continué à faire valoir, comme indiqué au considérant (94) du règlement (CEE) n° 2640/86, que l'imposition de mesures définitives pourrait mettre en péril leur survie, dans la Communauté en tant que distributeurs de PPC et autres produits connexes et, dans certains cas, la continuité de leur présence, dans la Communauté, pour ce qui est des produits de reproduction autres que des PPC. Certains OEM ont proposé que l'on tienne compte de leur situation, en instaurant des mesures spécifiques pour les différentes OEM, soit en leur qualité d'importateurs, soit, dans certains cas, en leur qualité d'exportateurs lorsqu'ils achètent effectivement les PPC au Japon.

(91) La Commission a étudié ces arguments à fond. En premier lieu, elle n'a reçu aucun élément de preuve satisfaisant donnant à penser que l'instauration de mesures antidumping définitives en tant que telles mettrait en péril la permanence de l'un quelconque des OEM, ces derniers étant de toute manière vulnérables face à la création de nouveaux systèmes de distribution et de nouvelles installations de fabrication dans la Communauté par les producteurs japonais et ayant en général perdu des parts de marché dans la Communauté au profit des appareils vendus par les Japonais sous « leur propre marque ». Le Conseil confirme cette opinion.

(92) En ce qui concerne l'institution de mesures séparées concernant les importations effectuées par les OEM, deux questions se posent. Premièrement, peut-on prendre des mesures qui soient spécifiques non pas aux exportateurs concernés mais aux importateurs des produits? Deuxièmement, les

OEM peuvent-ils être traités comme des exportateurs du produit concerné?

Il ne semble pas qu'il y ait de justification juridique ni pour l'institution de mesures spécifiques aux importateurs, ni pour le traitement des OEM comme des exportateurs pour lesquels des marges de dumping séparées pourraient être calculées.

Dans le cas présent, les marges de dumping ont été calculées sur la base d'une comparaison des prix de chaque exportateur concerné, et les marges de dumping ainsi établies ont donc été spécifiques à chaque exportateur pris individuellement. Il en résulte que toute méthode qui instaurerait des mesures spécifiques à une catégorie particulière d'importateurs serait complexe, pourrait donner lieu à des fraudes et serait probablement irréalisable. Ceci vaudrait pour tout arrangement aux termes duquel des OEM paieraient un droit à des taux inférieurs à ceux payés par les autres importateurs. Il serait inopportun que les OEM puissent acheter à n'importe quel exportateur et payer le même niveau de droit quel que soit le niveau applicable à l'exportateur concerné. De toute façon, la Commission estime que le fait que les OEM revendent les produits importés sous leur propre marque n'est pas une raison suffisante pour justifier un traitement séparé à leur égard par rapport aux autres importateurs.

Un certain nombre d'OEM ont soutenu qu'elles exportaient le produit en provenance du Japon et pouvaient, par conséquent, être traitées, aux fins de l'institution des mesures, de la même manière que les producteurs japonais. Cette approche serait toutefois également inappropriée. Il est clair que, même si les OEM exportent matériellement le produit, ce dernier leur est vendu pour l'exportation et que, en conséquence, le prix payé pour l'exportation vers la Communauté est le prix payé par l'OEM au producteur japonais concerné. Il serait donc inapproprié d'exclure ces ventes du calcul de la marge de dumping pour l'exportateur concerné, notamment si cette exclusion pouvait, comme cela est possible, accroître la marge de dumping pour cet exportateur.

(93) C'est pourquoi la Commission est toujours de l'avis que, dans le cas présent, l'institution d'un droit antidumping définitif est requis pour garantir la persistance d'au moins certains des autres producteurs communautaires de PPC avec les avantages qui en découlent pour la Communauté en matière d'emploi, de compétence technologique et de sources locales d'approvisionnement et que, tout compte fait, cela est davantage dans l'intérêt de la Communauté que de favoriser des importateurs ou des distributeurs communautaires qui ont été, dans une très large mesure, tributaires des importations préjudiciables effectuées à des prix de dumping. En outre, la Commission ne voit aucune justification

juridique pour instituer des droits antidumping à différents niveaux sur les importations de produits en provenance du même producteur japonais. Le Conseil confirme cette opinion.

(94) Un certain nombre d'exportateurs et d'importateurs ont répété leurs allégations selon lesquelles l'institution de mesures antidumping définitives diminuerait la concurrence dans la Communauté en augmentant le risque de créer des conditions de marché oligopolistiques avec des effets éventuels préjudiciables pour les consommateurs de la Communauté en matière d'approvisionnement et de prix. La Commission n'a reçu aucun élément de preuve à l'appui de ces allégations. En fait, les éléments de preuve dont elle dispose sembleraient aboutir à la conclusion opposée, à savoir que, sans l'instauration de mesures antidumping, le nombre des concurrents sur le marché sera réduit. C'est notamment le cas de certains plaignants susceptibles d'être rachetés par un des exportateurs comme ce fut le cas au cours de la procédure pour l'un des premiers plaignants. En outre, sur les neuf exportateurs qui, si l'on veut être réaliste, pourraient être intéressés à fabriquer leurs produits dans la Communauté, six le font déjà ou ont signalé qu'ils le feraient dans un avenir proche. Rien n'indique non plus que le nombre des fournisseurs japonais de la Communauté sera réduit. En conséquence, l'allégation selon laquelle des mesures antidumping pourraient, en l'occurrence, avoir un effet anti-concurrentiel semble être sans fondement.

(95) Le Conseil confirme le point de vue de la Commission relatif à l'intérêt de la Communauté, exposé aux considérants (101) et (102) du règlement (CEE) n° 2640/86.

(96) La Commission n'a reçu aucun élément de preuve laissant supposer que l'instauration de mesures antidumping définitives aurait sur l'emploi dans l'industrie communautaire PPC, considérée dans son ensemble, une incidence globale autre que limitée.

(97) Un certain nombre d'exportateurs et d'importateurs, notamment des OEM, ont proposé que, si des mesures devaient être instaurées, elles se limitent à protéger ce qui pouvait être considéré comme une production authentique de la Communauté et qu'elles ne protègent pas les produits comprenant une grande proportion des composants importés. Cette proposition provient du fait [cité au considérant (54)] que Rank Xerox, qui est le plus grand producteur communautaire de PPC à faible capacité (segments 1 et 2) utilise, dans la production de ces PPC, une proportion considérable de compo-

sants importés du Japon. Le Conseil, tenant compte des remarques faites au considérant (89) ci-dessus ainsi que du fait que, dans le cas présent, le coût des produits concernés n'affecte pas, en général, sensiblement les bénéfices globaux des utilisateurs de ces produits dans la Communauté, n'estime pas raisonnable d'exclure des produits du bénéfice des mesures de protection simplement parce qu'ils peuvent avoir une valeur ajoutée relativement faible dans la Communauté. Quoiqu'il en soit, deux sociétés plaignantes autres que Rank Xerox fabriquent des PPC dans le secteur des PPC à faible capacité qui ont une valeur ajoutée dans la Communauté plus élevée que les appareils Rank Xerox et, si aucune mesure n'était prise dans ce secteur, ces sociétés seraient également privées de mesures les protégeant contre l'incidence préjudiciable des importations faites à des prix de dumping. Ce point de vue est confirmé par le Conseil.

(98) Le Conseil confirme également les conclusions provisoires de la Commission exposées au considérant (104) du règlement (CEE) n° 2640/86 et concernant une éventuelle augmentation de prix susceptible de découler de l'institution de mesures.

(99) En conclusion, le Conseil, après avoir examiné les différents arguments de toutes les parties intéressées, a confirmé les conclusions de la Commission selon lesquelles, tout compte fait, il est dans l'intérêt à long terme de la Communauté de supprimer l'effet préjudiciable des importations japonaises faites à des prix de dumping sur la production concernée de la Communauté et selon lesquelles les avantages de cette protection l'emportent nettement sur tous les effets éventuels, notamment sur les prix, que l'on pourrait considérer comme n'étant pas dans l'intérêt du consommateur.

J. ENGAGEMENT

(100) Kyocera, exportateur japonais, qui a cessé d'exporter vers la Communauté après la période de référence, a offert un engagement révisé pour ses exportations futures vers la Communauté.

Après avoir consulté le comité consultatif, la Commission a accepté l'engagement révisé offert par Kyocera. De ce fait, l'enquête a été close en ce qui concerne cette société.

Des engagements ont également été offerts par deux OEM.

Conformément à sa pratique traditionnelle consistant à ne pas accepter d'engagements de la part des importateurs [voir considérant (92)], et ne pouvant considérer aucun des OEM comme exportateur à

cette fin, la Commission, après avoir consulté le comité consultatif, a informé les deux OEM concernés que les engagements ne pouvaient pas être acceptés.

K. DROIT

(101) Comme dans le cas des conclusions provisoires, il a été jugé opportun d'instituer un droit inférieur aux marges de dumping définitivement établies, car ce droit est suffisant pour supprimer le préjudice causé par les importations effectuées à des prix de dumping. Pour calculer ce droit, la Commission a estimé opportun et raisonnable d'en fixer le taux à un niveau suffisant pour permettre aux producteurs communautaires d'obtenir un bénéfice de 12 % avant impôts sur leurs « ventes » d'appareils. Le bénéfice sur les ventes signifie, dans ce contexte, le bénéfice sur les ventes directes d'appareils de leur propre fabrication aux utilisateurs finals et aux concessionnaires, augmenté des bénéfices provenant des recettes de location dues au titre de l'appareil.

(102) Le choix d'un rendement des ventes de 12 % dans le règlement relatif au droit provisoire a été contesté par les exportateurs et les OEM, qui l'estimaient trop élevé, et par les plaignants, qui l'estimaient trop bas.

Il a en outre été avancé que, comme la Commission l'a reconnu elle-même dans le règlement (CEE) n° 2640/86 [considérant (10)], les appareils sont souvent vendus à perte ou avec un bénéfice minimal, les gains étant réalisés grâce à la vente ultérieure de fournitures.

En ce qui concerne les plaignants, il a été soutenu que, pour être en mesure d'attirer les capitaux nécessaires au financement de leurs affaires, les fabricants de photocopieurs devaient réaliser un rendement par rapport à l'actif d'au moins 18 % sur l'ensemble de leurs activités. Si le rapport entre le chiffre d'affaires et l'actif est égal à un, le chiffre exprimant le rendement de l'actif se traduit par un rendement des ventes de 18 %. Il a été en outre prétendu que, même si l'on considérait les appareils séparément des fournitures, le taux de rendement requis devrait être au moins de 18 %. CECOM a également essayé de démontrer qu'un rendement des ventes de 18 % était conforme aux besoins d'un fournisseur intégré, c'est-à-dire d'un fournisseur qui fabrique, distribue et vend les photocopieurs au détail.

(103) Le taux de rendement de 12 % choisi par la Commission était une estimation du rendement nécessaire pour permettre à l'ensemble des producteurs communautaires :

- de sauvegarder à l'avenir leur position, en leur permettant d'engager les dépenses adéquates de recherche et de développement et de promouvoir leurs produits,
- de procurer un taux de rendement raisonnable, proportionné au risque inhérent à la mise au point de nouveaux produits et de permettre une rémunération raisonnable du capital pour les actionnaires.

En choisissant le chiffre de 12 %, la Commission a également tenu compte de la structure de la production de la Communauté, notamment du fait que Rank Xerox et Océ agissaient en tant que producteurs entièrement intégrés alors qu'Olivetti vendait surtout à des concessionnaires. De plus, en admettant qu'il soit opportun de faire apparaître séparément les taux de rendement minimaux pour les opérations de fabrication, de distribution et de vente au détail des producteurs de la Communauté, il ne serait pas raisonnable que ces taux soient inférieurs à 5 % pour chaque activité. Ces taux de rendement sont, en gros, compatibles avec un taux de rendement global de 12 %. Ces taux minimaux sont compatibles avec le choix d'un bénéfice de 5 % appliqué aux distributeurs japonais dans le contexte de la reconstruction des prix à l'exportation, et aux concessionnaires lorsqu'il a été nécessaire de procéder à des ajustements de leurs prix [considérants (16) et (107)].

En outre, la Commission a tenu compte également du fait que les volumes de vente étaient sensiblement différents selon les producteurs et que, si les producteurs de faibles quantités étaient fondés à fixer un objectif de rendement des ventes plus élevé, il n'en allait pas de même pour les producteurs de grandes quantités.

(104) En ce qui concerne l'argument des plaignants selon lequel un rendement des ventes de 18 % était un chiffre adéquat pour les appareils, la Commission a estimé que ce chiffre incorporait les bénéfices plus élevés obtenus généralement sur les fournitures et qu'il était en conséquence inapproprié pour les appareils seuls. Bien que les plaignants aient essayé de démontrer qu'un rendement des ventes de 18 % pour les appareils seuls était toujours justifiable, la Commission a considéré que les éléments de preuve présentés n'étaient pas concluants et que, dans certains cas, ils étaient en contradiction avec des observations faites précédemment.

(105) En ce qui concerne l'argument selon lequel le taux de 12 % pour le rendement des ventes est trop élevé, la Commission n'a reçu que peu d'éléments de preuve des OEM ou des exportateurs à l'appui de leurs points de vue ou de leurs propositions

concernant un chiffre approprié. Comme exposé ci-dessus, la Commission estime que les rendements actuels, à la baisse, des producteurs sont trop bas. En outre, elle ne voit aucune raison, contrairement à ce que les exportateurs semblent suggérer, de ne faire des bénéfices que sur les fournitures.

(106) En conclusion, et pour les raisons indiquées plus haut, le Conseil confirme le point de vue de la Commission selon lequel un rendement des ventes de 12 % est un chiffre cible juste et raisonnable à appliquer aux producteurs de la Communauté aux fins de l'évaluation du droit dans le cadre de la présente procédure.

(107) Le droit nécessaire pour compenser le préjudice subi par les producteurs communautaires de PPC a été calculé de la manière suivante :

- i) Pour chaque type de transaction conclue entre les producteurs de la Communauté et leurs clients (location, vente à l'utilisateur final, vente aux concessionnaires), un compte des profits et pertes a été calculé pour chaque appareil à partir de données internes fournies par la direction et vérifiées pour la période de référence (janvier-juillet 1985). Cette période a été jugée représentative pour l'analyse des résultats financiers des plaignants. De même qu'auparavant, le calcul n'a inclus aucune donnée pour Tetras, puisque la société n'avait pas effectué d'opérations commerciales pendant une année financière entière et qu'aucun compte vérifié n'était donc disponible. En ce qui concerne les locations, qui doivent être examinées séparément, la Commission a estimé qu'il serait inopportun d'écarter ce genre de transactions du calcul, étant donné leur importance globale en valeur; en conséquence, elle a demandé à Océ, Olivetti et Rank Xerox de fournir une estimation des comptes de profits et pertes pour l'élément « appareil » des transactions de location.

Océ et Rank Xerox ont fourni ces données en subdivisant les recettes provenant de la location en éléments « appareils », « entretien » et « financement », et en calculant les coûts associés à l'élément « appareil » conformément aux données comptables de l'entreprise. Les coûts ont généralement été répartis sur la base du chiffre d'affaires.

Les deux sociétés ont soutenu que l'élément financement devrait être considéré comme un centre de bénéfices séparé et que les coûts devraient donc être imputés au prorata. La Commission a rejeté ce point de vue pour la

raison que le but du financement est avant tout de faciliter le placement des appareils et non de faire des bénéfices séparés.

Aux fins du calcul du droit dans la présente procédure, aucune estimation n'a été incluse pour l'élément « matériel » des opérations de location d'Olivetti, étant donné qu'il n'a pas été possible de produire des données financières sur la même base que pour Océ et Rank Xerox. Cette exclusion n'a aucune incidence sur le calcul en raison du peu d'importance (moins de 1 %) des opérations de location d'Olivetti comparées aux ventes globales de photocopieurs du CECOM (y compris l'élément « matériel » des recettes de location).

- ii) Un chiffre définitif du bénéfice avant impôts, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires (rendement des ventes) a été déterminé pour chaque appareil et pour chaque type de transaction. Les résultats pour chaque appareil ont été cumulés, de façon à donner un compte de profits et pertes (et un rendement des ventes) pour ce type de transaction, pour chaque producteur, et ce pour tous les appareils relevant des segments 1 à 4 du classement Dataquest.
- iii) Sur la base du rendement des ventes calculés pour chaque type d'opération, il a été procédé à un calcul en vue de déterminer de combien les recettes de chaque producteur communautaire devraient augmenter pour permettre d'atteindre un taux de rendement de 12 % pour chaque type de transaction.
- iv) Étant donné que les filiales japonaises apparentées vendent de manière prépondérante à des concessionnaires dans la Communauté, il a été nécessaire de procéder à un ajustement pour ramener au niveau de concessionnaire l'augmentation visée des recettes des producteurs communautaires qui vendent à l'utilisateur final. Le facteur nécessaire à l'exécution de cet ajustement a été identique à celui indiqué au considérant (53) du règlement (CEE) n° 2640/86, facteur qui a été retenu pour rendre comparables les prix des ventes des modèles japonais et ceux des modèles du CECOM.
- v) L'augmentation des recettes à atteindre au niveau du concessionnaire pour chaque type de transaction et pour chaque société a été ensuite pondérée par le chiffre d'affaires par type de transaction pour donner à une augmentation moyenne pondérée des recettes des producteurs communautaires, pris dans leur ensemble. Cette augmentation était de 13 %.

vi) Un facteur représentant la moyenne des coûts entre l'importation et la revente aux concessionnaires a été ajoutée à la valeur totale caf des ventes des exportateurs japonais aux filiales apparentées dans la Communauté. Ce facteur de 35 % représente la moyenne des coûts supportés entre l'importation et la revente par les filiales japonaises qui ont vendu aux concessionnaires dans la Communauté au cours de la période de référence et pour lesquels les coûts entre l'importation et la revente pouvaient être facilement déterminés. Les coûts de ces filiales dont il a été tenu compte dans ce calcul ont été jugés représentatifs des coûts supportés par les filiales japonaises dans leur ensemble entre l'importation et la revente.

vii) le chiffre de 13 % [expliqué au point v) ci-dessus] du chiffre total décrit au point vi) représente le montant absolu dont il convient d'augmenter les prix faits par les filiales japonaises aux concessionnaires. Ce montant absolu, exprimé en pourcentage de la valeur totale caf des ventes des exportateurs japonais aux filiales apparentées dans la Communauté, représente le droit *ad valorem* à la frontière, nécessaire pour compenser les effets préjudiciables du dumping.

Il ressort du calcul définitif que le droit *ad valorem* approprié est de 20 %.

(108) La méthode adoptée par la Commission pour la détermination du droit dans la présente procédure se fonde sur deux hypothèses. D'une part, l'accroissement des revenus ne tient pas compte d'une augmentation quelconque de la part de marché et des économies d'échelle dont les membres du CECOM pourraient bénéficier à la suite du relèvement du droit. D'autre part, aucun élément n'a été inclus dans le calcul pour tenir compte des effets des écarts de prix, c'est-à-dire que l'augmentation des revenus nécessaire pour permettre aux producteurs communautaires d'arriver à un rendement des ventes de 12 % a été calculée en pourcentage des prix réels obtenus par ces producteurs sur le marché au cours de la période de référence et n'a pas inclus d'élément supplémentaire pour tenir compte de la différence entre ces prix et les prix de revente généralement plus bas des sociétés japonaises apparentées.

(109) En ce qui concerne le premier point, la Commission estime que, le but des mesures étant de compenser le préjudice causé actuellement aux producteurs communautaires par le dumping, ces mesures doivent viser essentiellement à remédier à

la situation préjudiciable existante. Il serait impossible de tenir compte de toute augmentation future de la part de marché ou des économies d'échelle, car le Conseil ne peut pas prévoir la manière dont les producteurs communautaires réagiront à l'évolution du marché à la suite de l'institution des droits. Il va sans dire cependant qu'un réexamen de la situation en raison d'un changement de circonstances au titre de l'article 14 du règlement (CEE) n° 2176/86 pourrait être justifié si des éléments de preuve suffisants d'une surcompensation du préjudice étaient présentés.

(110) En ce qui concerne l'argument selon lequel l'augmentation des revenus devraient être calculée de manière à tenir compte des prix de revente généralement plus bas des filiales japonaises, le Conseil a conclu [considérant (49)] que, bien qu'il existe indubitablement une sous-cotation des prix sur le marché, cette dernière est de caractère transitoire, est relativement faible et prend souvent la forme de « caractéristiques » inquantifiables. Étant donné la nature de cette sous-cotation, la Commission n'estime pas possible d'arriver à un seul chiffre de pourcentage représentant la sous-cotation moyenne pratiquée par tous les exportateurs. En conséquence, la Commission a décidé qu'il serait inopportun, dans le contexte de la présente procédure, d'inclure dans les calculs du droit un élément qui tienne compte du type de sous-cotation de prix déterminée dans la présente procédure.

(111) La question a également été posée de savoir si la manière globale dont la Commission avait calculé le droit ne soustrayait pas les sociétés pratiquant le dumping aux taux les plus élevés à l'application de sanctions suffisantes.

Le Conseil considère toutefois que, comme l'indique l'article 13 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 2176/84, les droits antidumping doivent être inférieurs aux marges de dumping établies si ce droit moindre suffit à faire disparaître le préjudice. Dans la présente procédure, il a été établi qu'un tel droit inférieur serait suffisant pour supprimer le préjudice causé aux producteurs communautaires, et il sera en conséquence appliqué aux producteurs dont les marges de dumping sont supérieures ou égales au seuil établi.

(112) En outre, un exportateur a fait valoir que la méthode adoptée par la Commission pour le calcul du droit était injuste envers lui, car la moyenne des coûts de tous les exportateurs entre l'importation et la revente, utilisée par la Commission dans les calculs, était supérieure aux coûts de l'exportateur en question. Cet argument n'est pas accepté par la Commission.

Il ne serait pas approprié de calculer différents taux de droit pour chaque exportateur, fondés sur des considérations relatives au préjudice (en tant que distinctes de celles des marges de dumping), sans tenir compte du fait que les différents modèles produits par chaque exportateur ont causé un préjudice s'élevant à des montants différents aux prix des modèles communautaires qu'il concurrencent très directement. Toutefois, il s'est révélé impossible de calculer des taux de droit différents pour chaque modèle produit par chaque exportateur, à la fois parce qu'il n'est pas possible de procéder à des comparaisons précises entre des modèles présentant des caractéristiques différentes et parce que les modèles japonais ne concurrencent pas seulement des modèles communautaires spécifiques.

Dans ces conditions, les institutions de la Communauté ont conclu qu'il ne serait pas opportun, ni en fait possible, de calculer, pour chaque exportateur, une augmentation de prix moyenne pondérée représentant le montant nécessaire pour permettre aux producteurs communautaires de gagner 12 % sur ceux de leurs modèles qui sont en concurrence avec ceux de l'exportateur concernés. En conséquence, il a été conclu que la seule manière significative d'exprimer l'augmentation globale de revenu requise pour permettre aux producteurs communautaires d'obtenir un taux de rendement de 12 % serait de calculer un chiffre global qui ne soit pas individualisé par exportateur. Dans ces conditions, la Commission estime que, puisqu'il n'a pas été possible de quantifier le préjudice causé par chaque exportateur individuellement, il serait inapproprié d'attribuer l'impact du préjudice causé à la production de la Communauté simplement sur la base des différences de coûts des exportateurs japonais entre l'importation et la revente. Les coûts supportés entre l'importation et la revente dans la Communauté par une filiale de l'exportateur ne représentent pas un facteur crucial en ce qui concerne le montant du droit antidumping à payer, étant donné que ce montant est fonction du prix à la frontière communautaire.

- (113) Un exportateur a fait valoir que, pour calculer le droit, la Commission devrait tenir compte de la rentabilité des ventes totales d'appareils des plaignants. Il a été ainsi soutenu que l'augmentation de revenus requise pour permettre un rendement des ventes de 12 % devrait être calculée à la fois sur les appareils achetés aux exportateurs japonais à titre d'OEM ou pour distribution directe et sur les produits de fabrication propre.

La Commission estime que cette approche est illogique puisque les mesures ont pour but de supprimer le préjudice causé aux producteurs du produit similaire dans la Communauté. Comme les producteurs communautaires ne fabriquent pas de

produits qu'ils vendent à titre d'OEM, il n'est pas possible de tenir compte d'un préjudice provenant, si tant est que ce soit le cas, de ces opérations.

- (114) En conclusion, il a été jugé opportun de fixer à 20 % le montant du droit définitif à instituer pour les exportations de toutes les sociétés pour lesquelles il a été établi une marge de dumping égale ou supérieure à ce pourcentage. Pour les autres sociétés, le droit antidumping définitif devrait être égal à la marge de dumping établie.
- (115) Le droit antidumping définitif doit s'appliquer à tous les modèles de photocopieurs à papier ordinaire provenant du Japon, à l'exception des appareils classés dans les segments 5 et 6 de Dataquest.

Comme dans le cas des conclusions provisoires de la Commission énoncées au considérant (113) du règlement (CEE) n° 2640/86, le Conseil estime que le critère qu'il convient d'appliquer pour déterminer quels sont les photocopieurs à papier ordinaire qui doivent faire l'objet des mesures est la vitesse de l'appareil. En ce qui concerne la limite d'exclusion, elle avait été fixée à 70 photocopies par minute dans les conclusions provisoires, soit légèrement au-dessous de la vitesse maximale des photocopieurs du segment 4, qui est de 75 photocopies par minute. Lors du réexamen de cette limite d'exclusion, le Conseil est arrivé à la conclusion que, malgré le léger chevauchement avec les photocopieurs du segment 5, les mesures devraient être appliquées jusqu'à la gamme de vitesse maximale dans le segment 4, d'autant plus que le Conseil a des raisons de croire que certains exportateurs fournissent maintenant sur le marché communautaire des appareils relevant du segment 4 qui sont capables de produire 70 photocopies par minute. Puisque les modèles relevant de ce segment ont été considérés comme portant préjudice à la production de la Communauté, un droit devrait leur être imposé. En conséquence, il n'est pas appliqué de droit antidumping définitif aux photocopieurs à papier ordinaire provenant du Japon ayant la capacité de fonctionner à une vitesse supérieure à 75 photocopies par minute.

- (116) Les plaignants ont fait valoir que les droits risquaient d'être éludés, car, selon une analyse de laboratoire entreprise pour Rank Xerox par sa société mère, la vitesse de certains photocopieurs peut être augmentée de 35 % ou plus sans modification majeure de leur conception, ce qui accroît la vitesse de l'appareil au-delà du seuil des 75 photocopies par minute. Bien que l'inquiétude exprimée par les plaignants sur ce point ne soit pas sans valeur, tout du moins d'un point de vue théorique, la Commission estime néanmoins que les éléments de preuve présentés à l'appui de la demande du CECOM sont insuffisants pour justifier un relèvement du seuil au-delà de 75 photocopies par minute.

- (117) Au cours de la présente procédure, il est apparu que la sous-position 90.10 A du tarif douanier commun, dont relèvent les photocopieurs à papier ordinaire, comprend d'autres appareils de photocopie qui présentent des fonctions et des utilisations différentes et qui ne font pas l'objet de la présente procédure. Il est donc nécessaire que ces produits, définis d'une façon générale comme photocopieurs en trichromie, photocopieurs pour travaux d'ingénierie et d'architecture, micro-imprimantes à lecteur et tableaux blancs copieurs, soient exclus du champ d'application des mesures.
- (118) Enfin, le Conseil a établi que le droit de douane maximum en vigueur en Espagne, en 1986 et 1987, pour les photocopieurs à papier ordinaire était supérieur au droit du tarif douanier commun applicable au même produit. Afin de prévenir que les importations dans cet État membre subissent des droits globaux plus élevés, il a été jugé approprié d'assurer que les effets annulés du droit antidumping communautaire et des droits de douane non alignés en Espagne ne seront pas supérieurs au montant annulé du droit du tarif douanier commun et du droit antidumping.

L. PERCEPTION DU DROIT PROVISOIRE

- (119) Étant donné l'importance des marges de dumping qui ont été déterminées et la gravité du préjudice causé aux producteurs communautaires, le Conseil estime nécessaire que les montants garantis par le droit antidumping provisoire soient perçus, soit en entier, soit à raison du montant maximal du droit définitivement imposé dans les cas où le droit définitif est inférieur au droit provisoire. Pour ce qui concerne la perception des droits provisoires pour l'Espagne, le même régime que celui exposé au considérant (118) ci-dessus s'applique,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

- Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire comportant un système optique, relevant de la sous-position 90.10 A du tarif douanier commun (correspondant au code Nimex ex 90.10-22) et originaires du Japon.
- Le montant du droit est égal à 20 % du prix net franco-frontière communautaire, non dédouané, à l'exception des importations des produits visés au paragraphe 1 qui sont fabriqués et exportés par les sociétés indiquées CECOM à l'égard desquelles le montant relèvement #-CO228,1 # droit applicable est le suivant :

	%
— Coper Company Limited, Tokyo	7,2 %
— Mita Industrial Company, Osaka	12,6 %
— Toshiba Corporation, Tokyo	10,1 %.

- Le droit fixé au présent article ne s'applique pas aux produits décrits au paragraphe 1 qui sont exportés par Kyocera Corporation, Tokyo.
- Le droit fixé au présent article ne s'applique pas :
 - aux produits décrits au paragraphe 1 dont la capacité de production est supérieure à 75 photocopies par minute sur papier de format A 4,
 - aux produits suivants :
 - imprimantes à lecteur à cartes à fenêtre et imprimantes de microfilms (appareils ayant la capacité de lire des images à partir de microfilms, de microfiches et de cartes à fenêtre et d'en faire des agrandissements),
 - copieurs en trichromie (appareils ayant la capacité de faire automatiquement des photocopies en trichromie à partir des originaux en couleur correspondants, en un cycle de reproduction, par procédé polychromatique),
 - tableaux blancs copieurs (appareils ayant la capacité de faire des photocopies à partir d'informations affichées sur écran),
 - photocopieurs grand format capables de faire des photocopies de format A 2 et supérieur à partir d'originaux de format supérieur à A 2.
- Les dispositions en vigueur en matière de droits de douane s'appliquent.

Article 2

Les montants garantis par le droit antidumping provisoire en vertu du règlement (CEE) n° 2640/86 sont perçus aux taux du droit définitivement institué dans le cas de Mita et Toshiba et aux taux du droit provisoire applicable dans tous les autres cas.

Article 3

Les droits antidumping institués ou perçus en application des articles 1^{er} et 2 ne sont perçus sur les importations en Espagne que dans la mesure où le montant cumulé du droit de douane en vigueur dans cet État membre sur le produit en question et du droit antidumping n'est pas supérieur au montant annulé du droit du tarif douanier commun et du droit antidumping concernant le même produit.

Article 4

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 février 1987.

Par le Conseil
Le président
P. DE KEERSMAEKER

II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 23 février 1987

portant acceptation de l'engagement souscrit par Kyocera Corporation dans le cadre de la procédure antidumping concernant les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon et portant clôture de l'enquête

(87/135/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne ⁽¹⁾, et notamment son article 10,

après consultation au sein du comité consultatif institué par ledit règlement,

considérant ce qui suit :

par le règlement (CEE) n° 2640/86 ⁽²⁾, la Commission a institué un droit antidumping sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon ;

Kyocera Corporation a été l'un des exportateurs japonais convaincus de pratiques de dumping à l'exportation de photocopieurs à papier ordinaire dans la Communauté durant la période de référence (janvier à juillet 1985) et d'avoir causé de ce fait un préjudice aux producteurs communautaires ;

préalablement à l'instauration de mesures provisoires, Kyocera a offert un engagement qui n'a pas été accepté par la Commission au stade de la procédure provisoire ;

Kyocera a expédié des photocopieurs à papier ordinaire vers la Communauté en dernier lieu en juillet 1985 et a cessé d'exporter vers la Communauté depuis cette date ;

la Commission s'est assurée de ce que Kyocera a interrompu toute production de photocopieurs à papier ordinaire dès le mois de mars 1986 ;

la société Kyocera a réexaminé son offre d'engagement en ce qui concerne ses exportations futures et a proposé de notifier un préavis suffisant à la Commission au cas où elle déciderait de reprendre ses exportations vers la Communauté ;

la Commission considère que l'engagement réexaminé par Kyocera est acceptable ;

conformément à l'article 1^{er} du règlement (CEE) n° 535/87 ⁽³⁾, le Conseil a décidé la perception des sommes versées au titre du droit antidumping provisoire,

DÉCIDE :

Article premier

L'engagement souscrit par Kyocera Corporation dans le cadre de la procédure antidumping concernant les importations de photocopieurs à papier ordinaire relevant de la sous-position 90.10 A du tarif douanier commun et correspondant au code Nimex ex 90.10-22, originaires du Japon, est accepté.

⁽¹⁾ JO n° L 201 du 30. 7. 1984, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 239 du 26. 8. 1986, p. 5.

⁽³⁾ Voir page 12 du présent Journal officiel.

Article 2

L'enquête ouverte dans le cadre de la procédure antidumping visée à l'article 1^{er} est close.

Fait à Bruxelles, le 23 février 1987.

Par la Commission
Willy DE CLERCQ
Membre de la Commission

RECTIFICATIFS

Rectificatif au règlement (CEE) n° 3094/86 du Conseil, du 7 octobre 1986, prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche

(« Journal officiel des Communautés européennes » n° L 288 du 11 octobre 1986.)

Page 3, article 2 paragraphe 3 premier alinéa.

Cet alinéa est remplacé par le suivant :

« 3. Les pourcentages visés à l'annexe I sont calculés en *proportion* du poids de tous les poissons, crustacés et mollusques *à bord après triage ou lors du débarquement*, compte tenu de toute quantité qui a été transbordée. »

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

RÉGIONS
Annuaire statistique 1986

L'Office statistique des Communautés européennes présente dans cette publication les plus récentes statistiques concernant les caractéristiques économiques et sociales des régions de la Communauté européenne.

Le champ couvert porte notamment sur:

- la population et ses structures,
- l'emploi et le chômage,
- l'enseignement, la santé et divers indicateurs sociaux,
- les agrégats de l'économie,
- les principales séries relatives aux différents secteurs de l'économie: agriculture, industrie, énergie et services,
- les concours financiers de la Communauté aux investissements.

Les principaux indicateurs régionaux sont également présentés dans une série de cartes en couleurs.

233 pages, 14 cartes.

Langues de publication: allemand, anglais, danois, français, grec, italien, néerlandais.

Numéro de catalogue: CA-44-85-412-7C-C ISBN: 92-825-5935-1

Prix publics au Luxembourg, taxe sur la valeur ajoutée exclue:

BFR 1 000 FF 151



OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
L-2985 Luxembourg

**CENTRE EUROPÉEN POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE
(CEDEFOP)**

**ÉGALITÉ DES CHANCES ET FORMATION PROFESSIONNELLE
CINQ ANS APRÈS . . . ACTIONS DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN FAVEUR
DES FEMMES DANS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE**

L'axe le plus marquant de la politique sociale communautaire dans le domaine de l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes est sans conteste l'établissement d'une législation en la matière. Un ensemble de normes juridiques, de directives ayant force de loi, forment un cadre garantissant l'égalité de traitement dans les domaines de l'emploi, de la formation, de la sécurité sociale.

Mais, chacun le sait, des dispositions législatives ne suffisent jamais, à elles seules, pour éliminer toute forme d'inégalité de fait. Aussi, parallèlement à l'établissement de lois, la Commission des Communautés européennes a élaboré et proposé aux États membres le concept d'action positive. Il s'agit de prendre des mesures spécifiques en vue d'éliminer les inégalités dont les femmes sont l'objet dans la vie professionnelle.

C'est dans cette perspective que depuis le tout début de son existence, le CEDEFOP inscrit chaque année, en bonne place dans son programme de travail, l'assistance à la Commission dans la mise en œuvre de ce concept en ce qui concerne les aspects d'orientation et de formation.

103 pages.

Langues de publication: français, allemand, anglais, danois, néerlandais.

Numéro de catalogue: HX-43-85-903-FR-C ISBN: 92-825-5563-1

Prix publics au Luxembourg, taxe sur la valeur ajoutée exclue:

BFR 180 FF 28



OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
L-2985 Luxembourg