

ARRÊT DU TRIBUNAL (quatrième chambre élargie)  
14 septembre 1995 \*

Dans l'affaire T-171/94,

**Descom Scales Manufacturing Co. Ltd**, société de droit coréen, établie à Séoul, représentée par M<sup>e</sup> Pierre Didier, avocat au barreau de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M<sup>e</sup> Laurent Mosar, 8, rue Notre-Dame,

partie requérante,

contre

**Conseil de l'Union européenne**, représenté par MM. Bjarne Hoff-Nielsen et Jorge Monteiro, membres du service juridique, en qualité d'agents, assistés de M. Philip Bentley, barrister, du barreau d'Angleterre et du pays de Galles, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Bruno Eynard, directeur de la direction des affaires juridiques de la Banque européenne d'investissement, 100, boulevard Konrad Adenauer,

partie défenderesse,

soutenue par

\* Langue de procédure: le français.

**Commission des Communautés européennes**, représentée par M. Marc L. F. De Pauw, membre du service juridique, en qualité d'agent, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Carlos Gómez de la Cruz, membre du service juridique, Centre Wagner, Kirchberg,

partie intervenante,

ayant pour objet l'annulation du règlement (CEE) n° 2887/93 du Conseil, du 20 octobre 1993, imposant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines balances électroniques originaires de Singapour et de la république de Corée (JO L 263, p. 1), dans la mesure où il concerne la requérante,

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

composé de MM. K. Lenaerts, président, R. Schintgen, R. García-Valdecasas, C. W. Bellamy et M<sup>me</sup> P. Lindh, juges,

greffier: M<sup>me</sup> B. Pastor, administrateur,

vu la procédure écrite et à la suite de la procédure orale du 17 mai 1995,

rend le présent

## Arrêt

### Les faits à l'origine du recours

- 1 Le présent recours vise à l'annulation du règlement (CEE) n° 2887/93 du Conseil, du 20 octobre 1993, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines balances électroniques originaires de Singapour et de la république de Corée (JO L 263, p. 1, ci-après « règlement litigieux »). Le taux du droit antidumping appliqué à la requérante par le règlement litigieux est de 26,7 %. Ce règlement fait suite au règlement (CEE) n° 1103/93 de la Commission, du 30 avril 1993, imposant un droit antidumping provisoire sur les mêmes importations (JO L 112, p. 20, ci-après « règlement provisoire »). Ces règlements ont été adoptés sur la base des dispositions du règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 209, p. 1, ci-après « règlement de base »).
- 2 La requérante, Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, Seoul (ci-après « Descom »), qui produit des balances électroniques, est une entreprise commune, propriété à 50 % de Dailim Scales Seoul, Korea, (ci-après « Dailim »), et d'Ishida Scales, Kyoto Japan (ci-après « Ishida Japon »). Le produit qui fait l'objet du droit antidumping est une balance électronique destinée au commerce de détail, avec affichage numérique du poids, du prix unitaire et du prix à payer, modèle « NOVA ». Descom assure la fabrication du produit. En Corée, sa commercialisation est assurée par Dailim et, dans le reste du monde, par Ishida. Ishida Europe Ltd (ci-après « Ishida Europe », filiale à 100 % d'Ishida Japon, en assure la commercialisation en Europe.
- 3 Dans la Communauté, les balances destinées au commerce de détail de Descom sont vendues par trois acheteurs-distributeurs, établis au Danemark, en Grèce et aux Pays-Bas, qui achètent ces balances en Corée, le premier sur une base FOB, les deux autres sur une base CIF. Ces acheteurs ne sont ni directement ni indirecte-

ment liés ni à Descom ni à Ishida Japon. Les balances sont facturées par Descom à Ishida Japon, qui elle-même les facture à Ishida Europe, laquelle, à son tour, les facture directement aux acheteurs danois et grec et, indirectement, à l'acheteur néerlandais, par l'intermédiaire d'une société sise au Liechtenstein qui est totalement étrangère au groupe Descom-Ishida.

- 4 A la suite d'une plainte introduite par différents producteurs de l'industrie communautaire, la Commission a ouvert, en janvier 1992, une procédure antidumping à l'égard des importations dans la Communauté de certaines balances électroniques originaires de Singapour et destinées au commerce de détail. A la suite d'une nouvelle plainte, la Commission a annoncé, en avril 1992, l'extension de cette procédure aux importations de certaines balances électroniques originaires de Corée. Dans cette plainte, Descom était présentée comme l'un des producteurs exportateurs des balances électroniques originaires de Corée, et Ishida Europe comme l'importateur des balances fabriquées par Descom. La Commission a adressé à Descom et à Ishida Europe des questionnaires d'enquête.
  
- 5 Sur la base des éléments recueillis au cours de l'enquête préliminaire, la Commission a fixé provisoirement à 29 % du prix net franco frontière communautaire non dédouané la marge antidumping applicable aux balances exportées par Descom vers la Communauté. En adoptant le 30 avril 1993 le règlement provisoire, la Commission a institué sur les balances fabriquées par Descom un droit antidumping provisoire égal à 29 % du prix net franco frontière communautaire non dédouané. En son point 33, ce règlement indique que la comparaison entre les prix représentatifs des modèles similaires commercialisés par l'industrie communautaire, d'une part, et par Descom, d'autre part, au même stade commercial (prix facturés aux distributeurs et/ou concessionnaires non liés) sur les principaux marchés de la Communauté au cours de la période d'enquête, a « fait apparaître des sous-cotations ... supérieures à 30 % dans le cas de l'exportateur coréen dont la marge de dumping était la plus élevée ».
  
- 6 En adoptant le 20 octobre 1993 le règlement litigieux, le Conseil a établi la marge moyenne pondérée définitive de dumping, en ce qui concerne Descom, à 26,7 % du prix net franco frontière communautaire non dédouané des produits concernés

(point 13 du règlement litigieux). Un droit antidumping ad valorem de 26,7 % a, dès lors, été institué sur les importations, dans la Communauté, des balances électroniques fabriquées par Descom (article 1<sup>er</sup> du règlement litigieux), le niveau nécessaire pour faire disparaître le préjudice, tel que précisé dans le règlement provisoire (points 32, 33 et 55) et confirmé lors de l'examen définitif des faits (point 20 du règlement litigieux), étant supérieur à la marge de dumping constatée.

- 7 Avant l'adoption du règlement litigieux, une autre procédure avait été ouverte à l'encontre des exportations en provenance du Japon du même type de produit et avait abouti à l'adoption du règlement (CEE) n° 993/93 du Conseil, du 26 avril 1993, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines balances électroniques originaires du Japon (JO L 104, p. 4), qui imposait un droit antidumping de 31,6 % sur les prix des balances exportées par Ishida Japon, société mère japonaise de la requérante.

## La procédure

- 8 C'est dans ces conditions que, par requête déposée au greffe de la Cour le 8 janvier 1994, la requérante a introduit le présent recours.
- 9 Le 8 janvier 1994, par acte séparé, la requérante a également introduit une demande en référé visant à obtenir le sursis à l'exécution du règlement qui fait l'objet du présent litige. Par ordonnance du président de la Cour du 11 mars 1994, cette demande a été rejetée.

- 10 Par ordonnance du 18 avril 1994, la Cour a renvoyé la présente affaire devant le Tribunal, en application de l'article 4 de la décision 93/350/Euratom, CECA, CEE du Conseil, du 8 juin 1993, modifiant la décision 88/591/CECA, CEE, Euratom instituant le Tribunal de première instance des Communautés européennes (JO L 144, p. 21), et de la décision 94/149/CECA, CE du Conseil, du 7 mars 1994 (JO L 66, p. 29).
  
- 11 Le 16 mai 1994, la Commission a déposé au greffe du Tribunal une demande tendant à intervenir au soutien des conclusions du Conseil. Par ordonnance du 6 juillet 1994, le président de la première chambre a admis l'intervention.
  
- 12 La Commission a déposé son mémoire en intervention le 31 août 1994 et la requérante a déposé ses observations sur le mémoire en intervention de la Commission les 6 et 21 octobre 1994.
  
- 13 Sur rapport du juge rapporteur, le Tribunal (quatrième chambre élargie) a décidé d'ouvrir la procédure orale sans procéder à des mesures d'instruction préalables.
  
- 14 Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries et en leurs réponses aux questions orales du Tribunal lors de l'audience publique qui s'est déroulée le 17 mai 1995.

## Conclusions des parties

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

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

— condamner le Conseil aux dépens.

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

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens.

17 La Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens.

## Sur le fond

- 18 La requérante invoque, en substance, quatre moyens à l'appui de son recours. Le premier moyen est pris de la violation de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, en ce que le calcul du prix à l'exportation de la requérante serait entaché d'une erreur manifeste. Le deuxième moyen est tiré de la violation de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, en raison du refus d'apporter à la valeur normale des produits de la requérante des ajustements relatifs aux salaires des vendeurs sur le marché intérieur. Le troisième moyen est pris d'une violation des droits de la défense, en ce que les institutions auraient refusé de communiquer à la requérante la décision rejetant les ajustements qui font l'objet du deuxième moyen. Le quatrième moyen est tiré de la violation de l'article 7, paragraphe 4, du règlement de base, en ce que la Commission aurait refusé de lui communiquer des données essentielles pour la défense de ses intérêts.

### *Sur le premier moyen pris de la violation de l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base*

- 19 Ce moyen comporte quatre branches. Dans la première, la requérante soutient que les conditions auxquelles l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base subordonne la construction du prix à l'exportation n'étaient pas remplies et que le prix payé à Ishida Europe par les trois importateurs danois, grec et néerlandais aurait donc dû être retenu comme prix à l'exportation. Dans la deuxième branche, elle fait valoir, à titre subsidiaire, que, si une construction du prix à l'exportation était permise, celle-ci aurait dû se faire à partir du prix payé par le premier acheteur communautaire aux trois importateurs, et non sur la base du prix payé par les trois importateurs à Ishida Europe. Dans la troisième branche, la requérante expose que, si Ishida Europe exerçait des activités d'importation, le prix à l'exportation ne pouvait être ajusté que pour tenir compte des frais liés à l'activité d'importation d'Ishida Europe. Dans la dernière branche, elle soutient que la fixation du prix à l'exportation est entachée d'une double déduction de certains frais d'assurance et de financement des ventes d'Ishida Europe.

*Première branche: légalité de la construction du prix à l'exportation*

## Arguments des parties

- 20 La requérante expose que la Commission et, à sa suite, le Conseil ont considéré que le prix à l'exportation de son produit ne pouvait pas servir de référence, en raison du fait qu'Ishida Europe, société établie dans la Communauté et liée à la requérante, engageait, pour la vente du produit, des frais normalement exposés par un importateur. Dans ces conditions, les institutions communautaires ont construit le prix à l'exportation, au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, en se référant au prix facturé par Ishida Europe aux trois importateurs grec, danois et néerlandais, et en déduisant de ce prix les frais généraux moyens d'Ishida Europe, à savoir 9,7 % du chiffre d'affaires de cette dernière, et un bénéfice raisonnable de 5 %.
- 21 La requérante fait observer que l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base exige, pour qu'une construction du prix à l'exportation puisse être effectuée, soit qu'il n'y ait pas de prix à l'exportation, soit qu'il apparaisse qu'il existe une association ou un arrangement de compensation entre l'exportateur et l'importateur ou un tiers, soit que, pour d'autres raisons, le prix réellement payé ou à payer pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté ne puisse servir de référence. En l'espèce, aucune de ces conditions ne serait remplie. C'est pourquoi les institutions auraient dû retenir comme prix à l'exportation le prix facturé par Ishida Europe aux trois importateurs, ajusté, le cas échéant, pour tenir compte des frais résultant de l'activité d'exportation d'Ishida Europe, au lieu de construire le prix à l'exportation au motif que Ishida Europe serait un tiers, associé à l'exportateur, qui devait, de l'avis des institutions, exposer des frais propres à un importateur.
- 22 Elle estime que, lorsque, comme en l'espèce, les trois importateurs et l'exportateur (Ishida Europe) pratiquent entre eux des prix de marché, le prix ne peut pas être construit.

- 23 La requérante fait valoir, à cet égard, que c'est à tort que les institutions ont considéré qu'Ishida Europe exposait dans la Communauté des frais normalement supportés par un importateur et qu'elles ont donc déduit, du prix facturé par Ishida Europe aux trois importateurs, les frais généraux moyens d'Ishida Europe, à savoir 9,7 % du chiffre d'affaires de cette dernière et un bénéfice de 5 %, en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base (points 5 et 6 du règlement litigieux). En effet, Ishida Europe n'exercerait pas d'activités propres à un importateur, puisque les diverses fonctions de production et d'exportation de balances électroniques commerciales du groupe Ishida auraient été « éclatées », au sein d'une même entreprise, entre trois entités juridiquement et géographiquement distinctes, mais économiquement et fonctionnellement intégrées. Ainsi, les produits en cause seraient fabriqués par la requérante en Corée, Ishida Japon organiserait et superviserait en général la production et la vente, tandis que Ishida Europe s'occuperait de la vente et de l'administration de la vente à l'exportation vers la Communauté. Ishida Europe exercerait ainsi des fonctions commerciales, autrefois exercées par Ishida Japon, comme l'examen en coopération avec les importateurs des besoins du marché, la négociation de leurs prix d'achat au groupe Ishida, la communication de leurs commandes, la facturation de leurs achats ou la vérification de leurs paiements. A cet égard, au cours de la période d'enquête, le rôle d'Ishida Europe se serait limité à l'envoi de quatorze factures aux trois importateurs danois, grec et néerlandais.
- 24 La requérante souligne, enfin, que, s'il est vrai que, selon la jurisprudence de la Cour, les institutions disposent d'un large pouvoir d'appréciation en la matière, on ne saurait en déduire que, en l'absence de définition légale des fonctions d'importateur ou d'exportateur, il appartient aux institutions de les définir librement. Elle reproche à la Commission de n'avoir pas examiné de manière plus approfondie, au cours de la procédure, la fonction exacte d'Ishida Europe, de n'avoir pas demandé à cet égard des éclaircissements complémentaires et de ne pas s'être rendue sur place afin de vérifier la réalité des faits. Elle conclut que, en considérant qu'Ishida Europe a joué un rôle d'importateur, les institutions ont commis une erreur manifeste d'appréciation des faits.
- 25 Par ailleurs, dans son mémoire en réplique, la requérante estime que le Conseil ne saurait se prévaloir des arrêts Gestetner et Mita (arrêts du 14 mars 1990, Gestetner Holdings/Conseil et Commission, C-156/87, Rec. p. I-781, et du 10 mars 1992, Mita Industrial/Conseil, C-172/87, Rec. p. I-1301). En effet, ce ne serait que dans

les circonstances très particulières de ces affaires que la Cour a pu considérer les fonctions de la filiale communautaire (Mita Europe) comme des fonctions typiques d'une filiale d'importation. Celle-ci prenait des commandes, achetait les produits à l'exportateur et les revendait à des clients concessionnaires du produit dans la Communauté, qui 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 et entretenait un entrepôt en douane aux Pays-Bas. En revanche, en l'espèce, la facturation effectuée par Ishida Europe à des importateurs indépendants constituerait la seule vente du groupe Ishida à un acheteur extérieur, au sens économique et juridique du terme. Par conséquent, le prix de cette transaction serait le prix d'exportation.

26 La requérante fait valoir qu'un droit antidumping est une forme de droit de douane et que, sauf disposition contraire du règlement de base, les concepts de base applicables doivent être identiques en matière de droits antidumping et de droits de douane (arrêt de la Cour du 6 juin 1990, Unifert Handels, C-11/89, Rec. p. I-2275). Ainsi, le critère qui se dégagerait de l'expression « vendu pour l'exportation » visée à l'article 3, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 1224/80 du Conseil, du 28 mai 1980, relatif à la valeur en douane des marchandises (JO L 134, p. 1), impliquerait que « le prix effectivement payé ou à payer est le paiement total effectué ou à effectuer par l'acheteur au vendeur » (point 23) et serait équivalent au concept de « prix à l'exportation » dans la réglementation antidumping. En conséquence, la requérante estime que les frais administratifs, en particulier, les frais de vente à l'exportation exposés par Ishida Europe, ne pouvaient faire l'objet d'une déduction mais devaient, au contraire, rester inclus dans le prix à l'exportation puisqu'ils étaient inclus dans le prix payé à Ishida Europe par les trois importateurs.

27 La requérante considère que sa thèse, selon laquelle le prix obtenu au niveau de la présentation en douane serait le prix à l'exportation, trouve son appui dans l'arrêt de la Cour du 5 octobre 1988, Canon e.a./Conseil (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731, point 19), puisqu'il ressortirait dudit arrêt que le point de départ des ajustements devant être apportés à la valeur normale ou au prix à l'exportation, prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, c'est le prix de vente lui-même.

28 Le Conseil fait valoir qu'il s'est approprié, en ce qui concerne l'application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, le raisonnement de la Commission tel qu'il figure au point 6 du règlement litigieux. Selon celui-ci, il fallait construire le prix à l'exportation « puisqu'il est apparu clairement, à partir du peu d'informations mis à sa disposition, que la société liée de la Communauté (Ishida Europe) intervenait dans les ventes aux clients non liés du fait qu'elle traitait les commandes, était chargée de la commercialisation, facturait les clients communautaires et recevait leurs paiements. Cette société liée (Ishida Europe) engageait donc des dépenses normalement à la charge d'un importateur. Dans ces conditions, le prix à l'exportation a été construit sur la base du prix auquel le produit était revendu au premier acheteur indépendant, comme le prévoit l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement (CEE) n° 2423/88. Par conséquent, le prix réellement payé à la société liée située dans la Communauté par le premier acheteur indépendant a fait l'objet d'un ajustement pour tenir compte des coûts supportés par la société liée, établis sur la base des informations mentionnées ci-dessus conformément à l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement (CEE) n° 2423/88, et d'une marge bénéficiaire raisonnable de 5 %, comme le prévoit le considérant 18, du règlement (CEE) n° 1103/93. »

29 Le Conseil considère que ce raisonnement est parfaitement conforme à la jurisprudence de la Cour (arrêts Gestetner Holdings/Conseil et Commission et Mita Industrial/Conseil, précités). En effet, le fait qu'une société établie à l'intérieur de la Communauté commercialise un produit exporté à partir d'un pays tiers, engage des frais et facture le produit en cause à l'importateur formel, créerait une présomption que cette société commercialise le produit en aval du stade de l'exportation, présomption que la requérante ne serait pas parvenue à renverser.

30 En ce qui concerne l'argument de la requérante tiré de l'arrêt Unifert Handels, le Conseil soutient que le concept de prix du produit « vendu pour l'exportation » dans la réglementation douanière n'est pas identique au concept de « prix à l'exportation » dans le règlement antidumping de base. Quant à l'argument tiré de l'arrêt Canon e.a./Conseil, le Conseil rétorque que, dans cet arrêt, la Cour a précisé que le calcul de la valeur normale et le calcul du prix à l'exportation sont des opérations distinctes régies par des articles différents du règlement de base.

- 31 La Commission fait valoir que la requérante ne saurait se prévaloir du fait qu'Ishida Europe n'accomplissait pas les formalités d'importation desdits produits dans la Communauté compte tenu, d'une part, du fait qu'Ishida Europe est établie dans la Communauté et non au Japon et, d'autre part, de toutes ses activités.

### Appréciation du Tribunal

- 32 Aux termes de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, « lorsqu'il n'y a pas de prix à l'exportation ou lorsqu'il apparaît qu'il existe une association ou un arrangement de compensation entre l'exportateur et l'importateur ou un tiers, ou que, pour d'autres raisons, le prix réellement payé ou à payer pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté ne peut servir de référence, le prix à l'exportation peut être construit sur la base du prix auquel le produit importé est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant... ».
- 33 Le Tribunal constate, en premier lieu, que la requérante ne conteste pas être une entreprise commune, propriété à 50 % de Dailim et d'Ishida Japon et qu'Ishida Europe est une filiale à 100 % d'Ishida Japon. Il s'ensuit qu'Ishida Europe, Ishida Japon et Descom sont des entreprises liées.
- 34 En deuxième lieu, il n'est pas contesté non plus que les balances produites par Descom sont vendues par l'intermédiaire d'Ishida Europe, qui traite les commandes des clients concernés, leur envoie les factures et reçoit les paiements correspondants, et qu'Ishida Europe exerce des fonctions commerciales, en examinant en coopération avec les importateurs les besoins du marché, en négociant les prix d'achat au groupe Ishida et en facturant directement aux acheteurs danois et grec et, indirectement, à l'acheteur néerlandais les balances qui lui sont facturées par Ishida Japon.

- 35 Le Tribunal relève, en troisième lieu, qu'Ishida Europe est établie dans la Communauté et que les formalités d'exportation des produits du Japon ont été accomplies par Descom et non par Ishida Europe.
- 36 Le Tribunal constate, en quatrième lieu, qu'il ressort de la lettre de la Commission adressée à la requérante le 28 juin 1993 (annexe IV.4. à la requête), que le prix par unité de produit payé par l'un des trois acheteurs indépendants à Ishida Europe ne coïncide pas avec le prix facturé à celle-ci par Ishida Japon. En effet, le Tribunal constate, sur la base des factures reprises par la Commission dans la lettre mentionnée, qui n'ont pas été contestées par la requérante, que le prix payé par l'acheteur communautaire à Ishida Europe était de (...) par unité de produit, tandis que le prix facturé à Ishida Europe par Ishida Japon était de (...).
- 37 Force est de constater que, dans ces circonstances, compte tenu de l'association existant entre Descom et Ishida Europe et de l'activité déployée par celle-ci pour les ventes, le prix payé par les trois acheteurs indépendants à Ishida Europe ne pouvait servir en tant que tel de prix à l'exportation.
- 38 Cette conclusion n'est pas remise en cause par l'interprétation des arrêts Gestetner Holdings/Conseil et Commission et Mita Industrial/Conseil, défendue par la requérante. En effet, contrairement à ce qu'elle affirme, les circonstances de fait à l'origine de ces affaires sont similaires à celles de l'espèce. Ainsi, dans ces affaires (points 27 arrêt Gestetner Holdings/Conseil et Commission et 19 arrêt Mita Industrial/Conseil), est-il établi que les produits étaient vendus par l'intermédiaire de la filiale communautaire (Mita Europe), qui traitait les commandes des clients concernés, leur envoyait les factures et recevait les paiements correspondants, et que le prix payé par les acheteurs à la filiale communautaire ne coïncidait pas avec le prix facturé à celle-ci par la société mère. Sur cette base, la Cour a jugé, sans aucunement se référer au fait que la filiale communautaire entretenait un dépôt en douane situé aux Pays-Bas, que les fonctions assumées par cette filiale étaient des fonctions typiques d'une filiale d'importation et que, « dans ces conditions, il y a lieu d'admettre qu'il convenait de construire le prix à l'exportation sur la base du prix payé par le premier acheteur indépendant en ajustant ce prix en fonction des

frais et bénéfiques inhérents au rôle de Mita Europe » (point 34 de l'arrêt Gestetner Holdings/Conseil et Commission et 22 de l'arrêt Mita Industrial/Conseil).

- 39 Le Tribunal considère que la requérante ne saurait se prévaloir de l'arrêt Unifert Handels dans la mesure où celui-ci a pour objet l'interprétation à titre préjudiciel du règlement n° 1224/80, du 28 mai 1980, relatif à la valeur en douane des marchandises, précité, et, en particulier, du concept de valeur transactionnelle au sens de l'article 3, paragraphe 1, dudit règlement. En effet, la réglementation communautaire antidumping a pour objet l'adoption de mesures de protection commerciale à l'égard des exportations de produits en provenance de pays tiers effectuées à des prix inférieurs aux prix pratiqués dans le marché intérieur. C'est ainsi que le but de la construction du prix à l'exportation dans le cadre de la réglementation antidumping est d'établir un prix (le prix à l'exportation) qui puisse être comparé avec la valeur normale du produit, afin d'établir s'il y a eu une sous-cotation du produit lors de son entrée dans la Communauté. En revanche, le règlement n° 1224/80, du 28 mai 1980, précité, a pour objet de déterminer la valeur réelle de la marchandise à son entrée dans la Communauté pour pouvoir lui appliquer le tarif douanier commun.
- 40 La requérante ne saurait pas non plus se prévaloir de l'arrêt Canon e.a./ Conseil. En effet, il y a lieu de rappeler que, comme le Conseil l'a souligné à juste titre, il est de jurisprudence constante que le calcul de la valeur normale et le calcul du prix à l'exportation sont des opérations distinctes, la première étant régie par l'article 2, paragraphes 3 à 7, du règlement de base, la seconde étant régie par l'article 2, paragraphe 8, du même règlement (voir les arrêts de la Cour du 7 mai 1987, Toyo/Conseil, Nachi Fujikoshi/Conseil, Koyo Seiko/Conseil, Nippon Seiko/Conseil, Minebea/Conseil, 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 et 260/84, respectivement Rec. p. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975 et Canon e.a./Conseil, précité, point 37).
- 41 Ensuite, il y a lieu de relever que le point 19 de l'arrêt Canon ne saurait être interprété dans le sens voulu par la requérante. En effet, ce point ne dit nullement que le prix de vente lui-même serait le point de départ des ajustements prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, mais que la valeur normale et

le prix à l'exportation sont établis tous deux à partir de la première vente à un acheteur indépendant et que ces éléments, tels qu'ils ont été établis, doivent alors être comparés, sauf application des ajustements prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10. Le paragraphe 9 de cet article prévoit la comparaison de la valeur normale, telle qu'établie conformément aux paragraphes 3 à 7, et du prix à l'exportation, tel qu'établi conformément au paragraphe 8.

- 42 Il résulte de tout ce qui précède que c'est à bon droit que les institutions ont construit le prix à l'exportation en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, avant de procéder aux ajustements prévus à l'article 2, paragraphes 9 et 10, dudit règlement, pour le comparer avec la valeur normale.
- 43 Par conséquent, la première branche du moyen doit être rejetée.

*Deuxième branche: détermination du prix qui doit servir de base à la construction du prix à l'exportation en application de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base*

#### Arguments des parties

- 44 La requérante fait valoir, à titre subsidiaire, que, si une construction du prix à l'exportation était permise en l'espèce, celle-ci aurait dû se faire, en vertu de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, à partir du prix de revente dans la Communauté, à savoir le prix payé aux trois importateurs par le premier acheteur dans la Communauté, étant donné qu'il s'agit du prix auquel le produit importé est vendu pour la première fois à un acheteur indépendant, et non à partir du prix à l'exportation lui-même, à savoir le prix payé à Ishida Europe par les trois importateurs. En effet, ce ne serait qu'après que les formalités d'importation ont été effectuées par les trois acheteurs que le produit pourrait être considéré comme « produit importé » au sens de l'article 2, paragraphe 8, sous b).

- 45 Le Conseil répond que, puisqu'Ishida Europe est établie à Londres, la revente du produit par cette société a, en fait, lieu dans la Communauté.
- 46 La Commission précise que la méthode préconisée par la requérante n'est pas conforme au règlement de base.

### Appréciation du Tribunal

- 47 Aux termes de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, le prix à l'exportation doit être construit sur la base du prix auquel le produit importé est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant.
- 48 Le Tribunal relève que la finalité de cet article est de déterminer le prix réel du produit à la frontière de la Communauté, de manière à définir le prix réellement payé à l'exportateur pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté et non pas le prix payé lors de la commercialisation de ce produit dans la Communauté.
- 49 Le Tribunal constate que, dans le cas d'espèce, les premiers acheteurs indépendants sont les trois acheteurs danois, grec et néerlandais et qu'Ishida Europe est une société liée à Ishida Japon et la requérante (voir point 33).
- 50 A cet égard, il convient de rappeler que, dans ses arrêts Gestetner Holdings/Conseil et Commission et Mita Industrial/Conseil, précités (voir point 38), la Cour a jugé conforme au règlement de base la construction du prix à l'exportation à partir du prix payé par le premier acheteur indépendant dans la Communauté à la filiale communautaire liée au groupe exportateur.

- 51 Il s'ensuit que c'est à bon droit que la Commission a construit le prix à l'exportation à partir du prix payé à Ishida Europe par les trois acheteurs indépendants.
- 52 Partant, la deuxième branche du moyen doit être rejetée.

*Troisième branche: ajustements prévus à l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base*

#### Arguments des parties

- 53 La requérante soutient, à titre subsidiaire, que, à supposer qu'Ishida Europe ait exercé des fonctions d'importateur, les institutions ne pouvaient déduire du prix à l'exportation que le coût et les bénéfices afférents à ces fonctions, et non la totalité des frais et bénéfices d'Ishida Europe, d'autant plus que cette dernière est partiellement engagée dans des opérations de production.
- 54 Le Conseil fait observer que, en application de l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement de base, c'est sur la base des informations mises à leur disposition par l'entreprise concernée que les institutions ont construit le prix à l'exportation, en tenant compte des coûts supportés par la société liée et d'une marge bénéficiaire raisonnable.

#### Appréciation du Tribunal

- 55 Aux termes de l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement de base, lorsqu'une partie refuse l'accès aux informations nécessaires ou ne les fournit pas dans un

délai raisonnable, la Commission peut établir des conclusions préliminaires ou définitives sur la base des données disponibles.

- 56 Le Tribunal constate que la requérante n'a pas fourni à la Commission la preuve des coûts et bénéfices afférents aux activités d'importateur d'Ishida Europe, en ne répondant pas au formulaire « importateur » envoyé par la Commission parce qu'elle considérait qu'Ishida Europe n'exerçait pas des fonctions d'importateur.
- 57 De même, le Tribunal relève que la requérante n'a pas fourni la preuve des coûts et bénéfices afférents aux activités autres que celles d'importateur d'Ishida Europe, comme ses activités de production.
- 58 Il s'ensuit que c'est à bon droit que, conformément à l'article 7, paragraphe 7, sous b), du règlement de base, les institutions ont calculé, sur la base des données disponibles, les ajustements à opérer, au titre des frais exposés par Ishida Europe et de sa marge bénéficiaire, et ont appliqué, en vertu de l'article 2, paragraphe 11, de ce même règlement, une répartition proportionnelle au chiffre d'affaires à partir des données comptables disponibles.
- 59 Il s'ensuit que la troisième branche du moyen ne peut être retenue.

*Quatrième branche: double déduction de certains frais d'Ishida Europe*

- 60 La requérante soutient que certains frais d'Ishida Europe, à savoir les frais d'assurance à l'exportation, les frais de financement des ventes, ainsi que 0,7 % correspondant aux salaires des vendeurs à l'exportation, auraient été déduits deux fois du

prix à l'exportation, tant lors de la comparaison du prix à l'exportation avec la valeur normale, que lors de la construction du prix à l'exportation.

a) Sur la double déduction des frais d'assurance à l'exportation et des frais de financement des ventes

### Arguments des parties

- 61 La requérante soutient que les frais d'assurance à l'exportation et les frais de financement des ventes exposés par Ishida Europe ont fait l'objet d'une double déduction. En effet, lors de la construction du prix à l'exportation, la Commission aurait déduit, au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, l'ensemble des frais d'Ishida Europe (9,7 %). Or, ces frais comprendraient déjà les frais de financement des ventes et d'assurance à l'exportation exposés par Ishida Europe, qui avaient déjà été déduits du prix à l'exportation, au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, lors de la comparaison du prix à l'exportation avec la valeur normale. Cette erreur ressortirait de la feuille de calcul de la marge de dumping émanant de la Commission (annexe 2 à la réplique).
- 62 La requérante soutient que la double déduction de ces frais trouverait son origine dans le fait que les institutions ont considéré qu'Ishida Europe était un exportateur jusqu'à la fin de la procédure, moment où elles auraient changé d'avis et auraient déduit le pourcentage de ses frais et la marge de bénéfice en considérant qu'elle était un importateur.
- 63 Le Conseil expose, d'abord, que les documents présentés par la requérante ne prouvent pas qu'il y ait eu une double déduction des frais de financement des ventes et des frais d'assurance à l'exportation, puisque les documents relatifs aux charges bancaires d'Ishida Europe n'ont pas de rapport direct avec les ventes et parce que les documents relatifs à l'assurance ne prouvent pas non plus qu'Ishida Europe ait supporté ces frais. Dès lors, ils ne seraient pas inclus dans sa comptabilité. Il

rappelle, ensuite, que, dans sa lettre du 28 juin 1993 (annexe IV.4 à la requête), la Commission avait expliqué à la requérante le calcul de la déduction, pour les frais généraux d'Ishida Europe, effectué sur la base de la rubrique « operation expenses » des comptes d'Ishida Europe et que cette rubrique ne comprend ni les revenus divers ni les intérêts. Par conséquent, en déduisant un montant de 9,7 % au titre des frais généraux, les institutions n'auraient pas déduit un montant pour frais de financement des ventes. En outre, d'après le calcul de la marge de dumping, le montant total de l'ajustement pour frais d'assurance serait de l'ordre de 0,0001 %, ce qui, d'après le Conseil, serait minime, n'affecterait pas le calcul et pourrait être ignoré en application de l'article 2, paragraphe 10, sous e), du règlement de base.

### Appréciation du Tribunal

- 64 Le Tribunal relève que la prétendue double déduction des frais, soulevée par la requérante, se serait produite non lors de la construction du prix à l'exportation, comme le soutient la requérante, mais lors des ajustements opérés au moment de la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation. En effet, l'article 2, paragraphe 9, sous a), du règlement de base dispose que la comparaison doit se faire entre la valeur normale, telle qu'établie conformément aux paragraphes 3 à 7 de l'article 2 du règlement de base, et le prix à l'exportation, tel qu'établi conformément au paragraphe 8 dudit article.
- 65 En outre, il convient de constater que la feuille de calcul de la marge de dumping de la Commission montre que cette marge a été calculée à partir d'une comparaison du prix à l'exportation avec la valeur normale, le prix à l'exportation ayant été construit et ajusté au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, en déduisant du prix facturé par Ishida Europe 9,7 % de son chiffre d'affaires, au titre de ses frais généraux, et 5 % au titre de marge bénéficiaire raisonnable. Pour arriver à une base de comparaison valable du prix à l'exportation avec la valeur normale, la Commission a, en application de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, ajusté le prix à l'exportation en déduisant certains frais y visés, parmi lesquels les frais d'assurance à l'exportation et les frais de financement des ventes.

- 66 Or, il est de jurisprudence constante que les ajustements effectués au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base se distinguent, tant par leur objectif que par leurs conditions d'application, des ajustements opérés dans le cadre de la construction du prix à l'exportation en application du paragraphe 8, sous b), du même article. Contrairement aux ajustements prévus par le paragraphe 8, qui sont opérés d'office par les institutions, les ajustements au titre des paragraphes 9 et 10 ne sont pas opérés d'office, la partie qui demande qu'ils soient opérés devant prouver qu'ils sont nécessaires pour assurer la comparabilité des prix (arrêts *Nachi Fujikoshi/Conseil*, précité, points 31 à 33, *Nippon Seiko/Conseil*, précité, points 43 à 45, *Minebea/Conseil*, précité, points 41 à 43).
- 67 En l'espèce, force est de constater que la requérante ne s'est prévalu de la double déduction de ces frais qu'au stade de la réplique, alors qu'en vertu de l'article 2, paragraphe 9, sous b), du règlement de base elle aurait dû, pendant la procédure administrative, d'une part, faire valoir que le prix à l'exportation et la valeur normale calculés par la Commission n'étaient pas comparables, en raison de la prétendue double déduction du prix à l'exportation des frais de financement des ventes et d'assurance à l'exportation, et, d'autre part, réclamer, en justifiant sa demande, un ajustement tendant à faire disparaître la double déduction qu'elle allègue. Il ressort des éléments de fait et des documents annexés par les parties à leurs différents mémoires que, au cours de la procédure administrative, elle n'a pas demandé de tels ajustements. Dans les lettres que la Commission a envoyées à la requérante le 6 mai 1993 (annexe IV.2. à la requête), le 28 juin 1993 (annexe IV. 4. à la requête) et le 15 juillet 1993 (annexe IV.6. à la requête), elle a joint en annexe les différentes feuilles de calcul de la marge de dumping provisoire et définitive, lesquelles permettaient à la requérante de découvrir et de contester la prétendue double déduction dont elle a fait état dans sa réplique. Or, dans ses lettres des 6 juin 1993 (annexe IV.3. à la requête) et 9 juillet 1993 (annexe IV.5. à la requête), la requérante n'a pas contesté la base de comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation adoptée par la Commission au motif qu'elle recélerait une double déduction du prix à l'exportation des frais de financement de ventes et des frais d'assurance à l'exportation. De même, la requérante n'a pas réagi à la lettre de la Commission du 15 juillet 1993, à laquelle la Commission avait joint la feuille de calcul de la marge de dumping définitive et dans laquelle elle indiquait qu'elle avait tenu compte uniquement des déductions demandées par la requérante.

68 Le Tribunal estime, enfin, que la requérante ne saurait prétendre que les institutions n'ont construit le prix à l'exportation qu'à la fin de la procédure administrative, parce qu'elles auraient toujours considéré Ishida Europe comme un exportateur. En effet, d'après la correspondance échangée entre la Commission et la requérante, le rôle d'Ishida Europe a été discuté dès le début de la procédure d'enquête. Le fait qu'Ishida Europe n'a pas répondu au questionnaire « importateur », envoyé par la Commission le 7 avril 1992, montre que la requérante était avisée des éventuels problèmes posés par le rôle d'Ishida Europe, en dépit du fait qu'elle ait souligné, dans sa lettre du 21 mai 1992 accompagnant le questionnaire d'enquête, qu'Ishida Europe n'exerçait pas de fonctions d'importateur ni n'exposait de frais normalement supportés par un importateur.

69 Au surplus et en tout état de cause, il y a lieu de relever que la requérante n'a réussi, au cours de la procédure devant le Tribunal, à prouver, sur la base des factures des compagnies bancaires et d'assurance produites, ni le montant réel des frais d'assurance à l'exportation et de financement des ventes relatif aux produits faisant l'objet du dumping ni le fait que ces frais avaient déjà été inclus dans les frais généraux d'Ishida Europe.

70 Il s'ensuit que ce grief doit être rejeté.

b) Sur la double déduction de 0,7 % au titre des salaires des vendeurs à l'exportation

#### Arguments des parties

71 La requérante soutient que, lors de la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale, la Commission a déduit du prix à l'exportation 0,7 % au titre des salaires des vendeurs de Descom qui se chargeaient des ventes à l'exportation. Descom étant exclusivement une entreprise de production, ces 0,7 % ne pourraient correspondre qu'au salaire de la personne chargée de l'administration des ventes au

sein d'Ishida Europe. Or, ce salaire faisant déjà partie des frais généraux d'Ishida Europe, il aurait déjà été déduit du prix à l'exportation lors de sa construction.

- 72 Le Conseil relève que, si une déduction pour les salaires des personnes exclusivement affectées à la vente a effectivement été réalisée pour calculer la marge de dumping provisoire, l'examen du calcul définitif de la marge de dumping montre, en revanche, clairement qu'aucune déduction n'a été effectuée à ce titre.
- 73 La Commission souligne que, lors de l'établissement définitif des prix à l'exportation et de la marge de dumping, elle n'a pas fait application des dispositions spécifiques du règlement de base relatives aux ajustements au titre des salaires des vendeurs et n'a, dès lors, pas renouvelé la déduction de 0,7 % sur les prix à l'exportation qu'elle avait opérée lors de la détermination préliminaire des faits. L'argument de la requérante serait donc sans objet.

#### Appréciation du Tribunal

- 74 Le Tribunal constate que, comme l'ont relevé à juste titre le Conseil et la Commission, ceux-ci n'ont pas opéré de déduction de 0,7 % du prix à l'exportation, au titre des salaires des vendeurs à l'exportation, lors de la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation effectuée en vue du calcul de la marge de dumping définitive. En effet, s'il est vrai qu'il ressort de la feuille de calcul de la marge de dumping provisoire (annexe 1 à la défense) qu'une double déduction a été opérée lors du calcul provisoire, il ressort de la feuille de calcul de la marge de dumping définitive (annexe 2 à la réplique) qu'une telle déduction n'a pas été opérée lors du calcul définitif.

- 75 La requérante n'ayant pas réussi à renverser cette preuve, il y a lieu de conclure que la déduction du 0,7 % n'a pas été reprise lors du calcul de la marge de dumping définitive.
- 76 Par conséquent, ce grief, ainsi que la quatrième branche du moyen doivent être rejetés.
- 77 Il résulte de tout ce qui précède que l'ensemble du moyen doit être rejeté.

*Sur le deuxième moyen pris de la violation de l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), v), du règlement de base*

#### Arguments des parties

- 78 La requérante fait valoir que les institutions communautaires auraient violé l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), v), du règlement de base en raison du refus d'apporter à la valeur normale de ses produits des ajustements relatifs aux salaires des vendeurs sur le marché intérieur. Elle rappelle que, au cours de la procédure administrative, elle avait demandé une diminution de la valeur normale de 8,25 % du chiffre des ventes, correspondant aux salaires des vendeurs. Pour parvenir à ce chiffre, elle avait pris le poste des salaires figurant dans la comptabilité interne de Dailim (société mère de la requérante à 50 %, qui assure la commercialisation en Corée des produits de la requérante), en avait exclu directeurs et ouvriers, puis l'avait divisé par le nombre total des employés de Dailim et l'avait, enfin, multiplié par les 29,6 personnes qui étaient employées en vue de la vente des balances commerciales. Cette opération aurait donné la masse salariale globale moyenne payée aux vendeurs. La requérante fait valoir que la Commission a réduit sa demande de 8,25 à 2 %, au motif que le montant des salaires des vendeurs inclurait, d'une part, des dépenses relatives à la formation, à la promotion et à d'autres dépenses qui ne

seraient pas liées directement à l'activité de vente, telles que l'installation d'équipements et l'encaissement de factures et, d'autre part, des dépenses liées à la vente d'autres produits.

- 79 La requérante admet certes que ses vendeurs vendent différents produits qu'il est convenu d'appeler balances commerciales — parmi lesquels les balances électroniques destinées au commerce de détail — et qui constituent une sous-rubrique du chiffre d'affaires global dans la comptabilité interne de Dailim, par opposition aux balances industrielles. Cependant, elle estime que, en divisant le chiffre d'affaires total afférent aux balances commerciales par le nombre total des vendeurs affectés à ce type de produits et en excluant en outre les salaires des directeurs et des ouvriers, elle obtient un pourcentage très proche de la réalité des salaires payés au personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe des produits susvisés.
- 80 La requérante admet également que ses vendeurs passent un temps non négligeable notamment à rendre visite à des clients potentiels en vue de les inciter à acheter ses produits, à apprendre aux clients le fonctionnement des appareils vendus, à rédiger des rapports d'activité ou de vente, à étudier la concurrence, mais elle estime que cette promotion représente une partie intégrante du travail des vendeurs.
- 81 La requérante fait valoir que les coûts salariaux, tels qu'ils figurent dans son bilan, comprennent exclusivement a) le salaire, b) le bonus, c) la sécurité sociale, d) une autre cotisation salariale et e) la cotisation de pension.
- 82 La requérante estime que les institutions interprètent l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, d'une manière excessivement restrictive. La deuxième phrase de l'article 2, paragraphe 10, sous c), v), qui permet la déduction des salaires payés aux vendeurs, c'est à dire au personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe, devrait être interprétée à la lumière de la première phrase de cette disposition, qui permet la déduction d'un montant correspondant aux commissions versées au titre des ventes considérées. Le but de cette disposition serait de mettre sur un même pied ces deux types de coûts liés aux activités de vente de manière à ne

pas opérer de discrimination entre les entreprises qui commercialisent leurs produits par l'intermédiaire de commissionnaires et celles qui les commercialisent elles-mêmes. Les institutions admettraient toujours que les commissions soient déduites, alors même qu'elles doivent nécessairement inclure des frais de prospection et de formation puisque, pour vendre, un commissionnaire doit nécessairement prospecter la clientèle, suivre une formation, veiller aux paiements, etc. Une interprétation restrictive de cet article, comme celle avancée par les institutions, conduirait à défavoriser les petites entreprises par rapport aux grandes, dans la mesure où seules ces dernières, du fait de leur organisation interne, seraient en mesure d'affecter des personnes exclusivement à la vente directe d'un produit donné et d'établir ainsi l'existence d'un lien direct entre les ventes considérées et ces personnes.

- 83 Le Conseil souligne que, selon l'article 2, paragraphe 9, sous b), du règlement de base, « lorsqu'une partie intéressée réclame un ajustement, elle doit prouver que sa demande est justifiée ». Il estime que, en l'espèce, la requérante n'a pas prouvé que sa demande d'ajustement au titre des salaires payés au personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe était justifiée. Elle n'aurait pas justifié une ventilation des coûts salariaux entre la partie afférente aux employés exclusivement affectés à la vente directe et la partie afférente aux autres employés, pas plus qu'entre la partie attribuée aux activités de vente directe et celle attribuée aux autres activités. De même, le Conseil soutient que, si un vendeur est affecté à la vente de plusieurs produits, il est nécessaire de ventiler ses activités entre ces produits à partir des données disponibles, comme des copies de rapports de visite, des agendas, des relevés de prestations (« time-sheets »), ce que ne serait pas parvenue à faire la requérante.
- 84 Le Conseil fait valoir qu'il n'a pas refusé le principe d'un ajustement puisqu'il a accordé une déduction de 2 %, mais que, faute de justification, il a dû se baser sur les frais de vente directe supportés par d'autres exportateurs.
- 85 La Commission indique que les données qu'elle a recueillies au cours de la procédure d'enquête l'ont conduite à considérer que la requérante n'avait justifié, au sens de l'article 2, paragraphe 9, sous b), du règlement de base, ni sa demande ini-

tiale — qui portait sur un total de 35,8 personnes employées et sur un montant correspondant à 10,29 % des prix pratiqués à l'égard des distributeurs et à 8,11 % des prix pratiqués à l'égard des acheteurs finaux — ni sa demande révisée au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), v). En effet, le chiffre de 35,8 personnes aurait été réduit par la requérante à 29,6 personnes, puis à 23,4 personnes et ne correspondrait pas au coût des vendeurs directement lié aux ventes considérées, constaté chez les deux autres firmes coréennes impliquées dans la procédure d'enquête, lequel ne représentait que 1 à 2 % des prix de vente pratiqués sur le marché coréen.

- 86 En ce qui concerne l'allégation de la requérante selon laquelle l'interprétation faite par la Commission de l'article 2, paragraphe 10, sous c), v), du règlement de base défavoriserait les petites entreprises commercialisant un grand nombre de produits, la Commission souligne que la requérante n'apporte aucune preuve à l'appui de son allégation et que l'expérience acquise par les institutions dans les procédures d'enquête antidumping menées auprès de grandes entreprises, sur un très large éventail de produits, montre que les ajustements demandés au titre des salaires payés aux vendeurs ne dépassent que très rarement 2 % de la valeur normale du ou des produits considérés.

### Appréciation du Tribunal

- 87 Il convient de rappeler, à titre liminaire, qu'il est de jurisprudence constante que les ajustements effectués au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base se distinguent, tant par leur objectif que par leurs conditions d'application, des ajustements opérés dans le cadre de la construction du prix à l'exportation conformément au paragraphe 8, sous b), du même article. Contrairement aux ajustements prévus par le paragraphe 8, qui sont opérés d'office par les institutions, les ajustements au titre des paragraphes 9 et 10 ne sont pas opérés d'office, la partie qui demande qu'ils soient opérés devant prouver qu'ils sont nécessaires pour assurer la comparabilité des prix (arrêts Nachi Fujikoshi/Conseil, points 31 à 33, Nippon Seiko/Conseil, points 43 à 45, et Minebea/Conseil, points 41 à 43, précités).

- 88 Par conséquent, il y a lieu d'analyser si, en l'espèce, la requérante a réussi à prouver qu'une partie du coût total des salaires des vendeurs supérieure à 2 % du chiffre des ventes pouvait être considérée comme directement liée aux ventes.
- 89 Le Tribunal ne saurait retenir le calcul effectué par la requérante selon lequel, en divisant le chiffre d'affaires total des balances commerciales par le nombre total des vendeurs pour ce type de produits et en excluant ensuite les salaires des directeurs et des ouvriers, on obtient un pourcentage très proche de la réalité des salaires payés au personnel exclusivement affecté aux activités de vente directe des produits susvisés. En effet, ce calcul, bien que permettant déjà l'exclusion d'une partie des frais relatifs aux salaires des vendeurs par l'élimination de produits autres que des balances commerciales, comme les balances industrielles, ne permet pas de déterminer les coûts directement liés aux ventes du produit NOVA, objet du droit anti-dumping, puisque sous le titre « balances commerciales » figurent encore d'autres produits. En outre, la requérante ne conteste pas l'affirmation de la Commission selon laquelle le modèle NOVA était un modèle simple, arrivé à maturité. Or, un tel modèle justifie proportionnellement moins d'efforts de vente que les autres modèles plus complexes ou en plein développement.
- 90 S'agissant de l'argument selon lequel l'activité des vendeurs consistant à rendre visite à des clients potentiels en vue de les inciter à acheter ses produits, à apprendre aux clients le fonctionnement des appareils vendus, à rédiger des rapports d'activité ou de vente ferait partie intégrante du travail de vendeur, il suffit de rappeler, d'une part, que l'article 2, paragraphes 9 et 10, ne permet pas, en règle générale, d'ajustement à ce titre, et, d'autre part, que, d'après la jurisprudence de la Cour (arrêt du 10 mars 1992, Ricoh/Conseil, C-174/87, Rec. p. I-1335, points 24 à 30), les frais de déplacement, de communication, de publicité, de promotion des ventes ou de représentation ne sauraient être considérés comme ayant une relation directe avec les ventes, au sens de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base, et justifier un ajustement à la baisse de la valeur normale.
- 91 Le Tribunal considère que le fait que le poste du bilan de la requérante relatif aux salaires ne fasse pas référence à des coûts de formation ou de promotion de ventes ne constitue pas une preuve de ce que les vendeurs ne développeraient pas de telles

activités, d'autant plus que la requérante prétend que ces activités font partie intégrante de leur travail. En conséquence, la rémunération pour ces activités serait incluse dans le poste « salaire » du bilan.

- 92 Dans ces circonstances, le Tribunal considère que la Commission était en droit de demander à la requérante de lui fournir une preuve de l'affectation des coûts salariaux à la vente du produit en cause. Au vu des documents qui ont été présentés et des débats qui ont eu lieu pendant la procédure administrative, le Tribunal constate que la requérante n'est pas parvenue à démontrer que l'ajustement demandé au titre des salaires remplissait les conditions de l'article 2, paragraphe 10, sous c), v), du règlement de base. Par conséquent, la requérante ne saurait se plaindre de ce que la Commission n'a pas accueilli sa demande d'ajustement.
- 93 Quant à l'argument tiré de ce que l'interprétation donnée par les institutions de l'article 2, paragraphe 10, sous c), v), aurait pour conséquence de défavoriser les entreprises commercialisant elles-mêmes leurs produits par rapport à celles ayant recours à des commissionnaires, il y a lieu de relever que les institutions n'ont fait qu'appliquer strictement les termes de cette disposition. Celle-ci fait une nette distinction au niveau des ajustements dérivés des coûts de vente entre le cas de paiements de commissions et celui du personnel salarié, et ne permet des ajustements, dans le second cas, que pour le montant des salaires correspondant à des activités de vente directe. Comme le Conseil le signale à juste titre, le commissionnaire est payé pour avoir vendu et sa rémunération est donc un frais de vente directe. En revanche, le vendeur salarié n'est pas rémunéré à la commission, c'est pourquoi il est nécessaire de déterminer par d'autres moyens s'il est affecté exclusivement à la vente.
- 94 Il s'ensuit que la déduction de 2 %, opérée par la Commission, n'a pas été faite en violation de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base.
- 95 Il résulte de ce qui précède que ce moyen doit être rejeté.

*Sur le troisième moyen tiré de la violation des droits de la défense*

## Arguments des parties

- 96 La requérante fait valoir, au stade de la réplique, que, en ne lui faisant pas part de leur décision de rejeter sa demande d'ajustements relatifs aux salaires des vendeurs au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base au moment de la vérification, c'est-à-dire en temps utile pour qu'elle puisse fournir les données susceptibles de la justifier, et en ne communiquant pas un procès-verbal de vérification, les institutions ont méconnu leur devoir de bonne administration et les droits de la défense. Elle estime que la sauvegarde des droits de la défense exige que, à l'issue de chaque vérification, soit dressé un procès-verbal de vérification qui résume non seulement les points vérifiés, mais aussi les points sur lesquels, de l'avis des vérificateurs, les données fournies sont insuffisantes. Il serait, en effet, inadmissible que, comme en l'espèce, une entreprise n'apprenne, qu'à la lecture du mémoire en défense, que sa demande d'ajustements a été jugée suspecte au motif que la déduction demandée était plus élevée pour ses distributeurs que pour les ventes directes aux consommateurs du produit. Si elle avait été informée de ce motif avant l'adoption du règlement litigieux, la requérante aurait répondu que, comme la Commission a pu le vérifier, tous ses acheteurs finaux étaient établis à Séoul et que, dans ces circonstances, un minimum de vendeurs pouvait couvrir un maximum d'acheteurs. En revanche, ses distributeurs seraient disséminés à travers toute la Corée et il en faudrait donc, à chiffre d'affaires égal, un plus grand nombre pour couvrir la province. La requérante conclut que les institutions ont commis un acte de mauvaise administration et une violation des droits de la défense, qui ont entraîné une violation de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base.
- 97 Le Conseil fait observer qu'il s'agit là d'un moyen nouveau, qui a été introduit par la requérante au stade de la réplique et est, de ce fait, irrecevable. Il ajoute que, en l'état actuel de la législation communautaire, il n'existe pas d'obligation de dresser un procès-verbal après chaque vérification effectuée dans le cadre d'une enquête. Le Conseil souligne que le but de la vérification est de contrôler les données fournies par les parties dans leurs réponses aux questionnaires et que, en vue d'assurer le respect des droits de la défense, la position que la Commission adopte vis-à-vis de ces données fait l'objet de la communication prévue par l'article 7, paragraphe 4, sous b), du règlement de base. En envoyant à la requérante sa lettre du 6 mai 1993, la Commission se serait acquittée de l'obligation que lui impose cette disposition et aurait permis à la requérante de présenter ses observations, comme elle l'a fait dans

sa lettre du 6 juin 1993, sans s'y plaindre de l'absence de procès-verbal de vérification. Elle serait donc forclosée de le faire dans sa réplique.

### Appréciation du Tribunal

- 98 Le Tribunal relève que, selon les articles 19, premier alinéa, du statut (CEE) de la Cour, applicable au Tribunal en vertu de l'article 46, premier alinéa, dudit statut, et 44, paragraphe 1, du règlement de procédure du Tribunal, la requête doit contenir un exposé sommaire des moyens invoqués. De même, il ressort de l'article 48, paragraphe 2, du règlement de procédure du Tribunal que la production de moyens nouveaux en cours d'instance est interdite, à moins que ces moyens ne se fondent sur des éléments de droit et de fait qui se sont révélés pendant la procédure. En l'espèce, il y a lieu de constater que ce n'est qu'au stade de la réplique que la requérante a exposé le présent moyen, qui n'a pas été énoncé dans la requête, et, partant, de l'écartier comme tardif (arrêts de la Cour du 5 mars 1991, *Grifoni/CEEA*, C-330/88, Rec. p. I-1045, point 18, et du Tribunal du 18 novembre 1992, *T-16/91, Rendo e.a./Commission*, Rec. p. II-2417, points 130 et 131). Néanmoins, le Tribunal considère que, dans un souci de protection juridictionnelle, il y a lieu de procéder à l'examen au fond du moyen.
- 99 A cet égard, il convient de souligner que, comme le Conseil le fait valoir à juste titre, le règlement de base ne prévoit pas l'obligation de dresser un procès-verbal après chaque vérification effectuée dans le cadre d'une enquête. En effet, l'article 7, paragraphe 4, sous b), dudit règlement établit que les exportateurs et importateurs du produit faisant l'objet de l'enquête peuvent demander à être informés des principaux faits et considérations sur la base desquels il est envisagé de recommander l'imposition de droits définitifs. Le même paragraphe, sous c), ii), de cette disposition permet que l'information soit donnée oralement ou par écrit, selon ce que la Commission juge approprié.
- 100 En outre, le Tribunal considère que la requérante ne saurait se prévaloir de ce que l'absence d'un tel procès-verbal ne lui aurait pas permis de présenter à la Commis-

sion les données nécessaires pour établir le bien-fondé de sa demande d'ajustements. En effet, le Tribunal constate que, en l'espèce, la Commission a communiqué à la requérante les informations auxquelles fait référence l'article 7, paragraphe 4, sous b) et c), du règlement de base, dans sa lettre du 6 mai 1993 (annexe IV.2. à la requête), dans laquelle on peut lire: « Hereunder follows, pursuant to Article 7(4)(b) and (c) of Council Regulation (EEC) N° 2423/88 of 11 July 1988, the essential facts and considerations concerning dumping and injury calculations... » [« Les principaux faits et considérations relatifs aux calculs concernant le dumping et le préjudice sont exposés, conformément à l'article 7, paragraphe 4, sous b) et c), du règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil du 11 juillet 1988, ci-après ».] La lettre soulignait ce qui suit: « Costs for salesmen salaries include expenses for training, promotion and other, not directly sales related expenditures. Also the salesmen, as proved during inspection, are selling other products not linked to REWS and performing other activities like collecting cheques or installing equipments... A claim of 10,29 % respectively 8,11 % for salesmen salaries can therefore not be accepted as a reliable indication of expenses directly linked to REWS sales. In these circumstances, a 2 % allowance for salesmen charges is estimated reasonable. » [« Les frais découlant des salaires payés aux vendeurs incluent des dépenses de formation, de promotion et d'autres dépenses, non directement liées aux ventes. De plus, ainsi qu'il a été prouvé au cours de l'inspection, les vendeurs vendent également d'autres produits qui ne sont pas liés aux produits (REWS) et exercent d'autres activités telles que l'encaissement de chèques ou l'installation d'équipements... Une demande portant respectivement sur 10,29 et 8,11 % des salaires des vendeurs ne peut pas de ce fait être acceptée comme une indication fiable des dépenses directement liées aux ventes de produits (REWS). Dans ces circonstances, un ajustement de 2 % pour les coûts salariaux est considéré comme raisonnable. »]

- 101 Au surplus, il y a lieu de relever que, dans une autre lettre du 28 juin 1993, (annexe IV.4. à la requête) la Commission faisait savoir à la requérante: « The Commission's services cannot accept the arguments developed by the company in its comments to the disclosure (la lettre de la Commission du 6 mai 1993). The staff concerned is partly engaged in REWS sales and partly involved in activities concerning other products. Furthermore, a considerable part of the salarial costs for which allowances are claimed relate to administrative and promotional activities (see annex 27) considered to be general overheads which do not affect price comparability. » [« Les services de la Commission ne peuvent pas accepter les arguments développés par la société dans ses observations sur la 'disclosure letter' (de la Commission du 6 mai 1993). Le personnel concerné se consacre en partie aux ventes de produits (REWS) et, en partie, à des activités concernant d'autres

produits. En outre, une part considérable des coûts salariaux pour lesquels des ajustements sont demandés se rapportent à des activités administratives et promotionnelles (voir l'annexe 27) considérées comme des activités générales qui n'affectent pas la comparabilité des prix. »] La Commission constatait aussi que « the company was not in a position to link the costs directly to the individual sales transactions » (« la société n'était pas en mesure d'établir un lien direct entre les frais et les transactions de vente individuelles »). De plus, l'évolution de la demande d'ajustements de la requérante (d'abord 35,8 ensuite 29,6 et enfin 23,4 vendeurs) et l'exclusion de certains produits (comme les balances industrielles) montrent que la Commission et la requérante ont discuté, lors de la vérification sur place, desdits ajustements.

102 Il ressort de tout ce qui précède que la requérante a été mise en mesure de connaître, au cours de la procédure administrative, les raisons pour lesquelles la Commission entendait rejeter sa demande d'ajustements. Par conséquent, il y a lieu de conclure que l'absence d'un procès-verbal de vérification faisant état de l'intention de la Commission de rejeter la demande d'ajustements formulée par la requérante ne constitue pas une violation de ses droits de la défense.

103 Partant, ce moyen doit être rejeté.

*Sur le quatrième moyen pris de la violation de l'article 7, paragraphe 4, du règlement de base*

#### Arguments des parties

104 La requérante soutient que la Commission a méconnu l'article 7, paragraphe 4, du règlement de base, en refusant de lui communiquer certaines données essentielles pour la défense de ses intérêts. En effet, dans son arrêt du 20 mars 1985, *Timex/Conseil et Commission* (264/82, Rec. p. 849), la Cour aurait imposé à la Commission de dévoiler les données permettant aux exportateurs de défendre

utilement leurs intérêts. Dans son arrêt du 27 juin 1991, Al-Jubail (C-49/88, Rec. p. I-3187), la Cour aurait considéré que, dans l'accomplissement de leur devoir d'information, les institutions doivent agir avec toute la diligence requise en cherchant à donner aux entreprises concernées, dans la mesure où le respect du secret des affaires demeure assuré, des indications utiles à la défense de leurs intérêts et en choisissant, le cas échéant d'office, les modalités appropriées d'une telle communication, et que les entreprises intéressées doivent, en tout état de cause, avoir été mises en mesure, au cours de la procédure administrative, de faire connaître utilement leur point de vue sur la réalité et la pertinence des faits et circonstances allégués et sur les éléments de preuve retenus par la Commission à l'appui de son allégation de l'existence d'une pratique de dumping et du préjudice qui en résulterait.

105 Or, la requérante soutient que, en l'espèce, la Commission a repris, dans la présente procédure, des données d'une procédure préalable concernant les exportations de balances originaires du Japon, notamment en ce qui concerne le calcul du prix cible. Dans cette procédure, Ishida Japon, société mère de la requérante, aurait demandé à la Commission de lui fournir ces données mais celle-ci n'aurait pas répondu à cette demande de manière satisfaisante. La requérante fait observer que, lors de la présente procédure, les institutions ne lui ont pas communiqué les données essentielles qu'elles avaient reprises de la procédure concernant le Japon et que, si elle avait connu sa propre marge théorique de revente et surtout les prix cibles des plaignants, elle aurait pu diminuer considérablement la marge de sous-cotation finalement retenue.

106 La requérante admet certes avoir été informée que la Commission utiliserait pour calculer le prix cible dans la présente procédure la même méthode et les mêmes données que celles utilisées dans la procédure concernant le Japon et avoir accepté cette manière de procéder. Mais elle estime être en droit de réintroduire dans la présente procédure les arguments qu'avait développés Ishida Japon dans le cadre de la procédure relative au Japon. A cet égard, elle rappelle le contenu des lettres échangées entre Ishida Japon et la Commission dans le cadre de la procédure concernant le Japon.

- 107 Le Conseil fait valoir que ce moyen est dénué de fondement parce que, dans la présente procédure, la requérante n'a pas demandé que lui soient communiquées les données relatives au calcul du prix cible effectué dans le cadre de la procédure concernant le Japon et qu'elle n'a même pas indiqué qu'elle réitérerait les arguments soulevés par Ishida Japon dans le cadre de cette procédure. La réalité des faits démontrerait que, à la suite de la lettre de la Commission du 6 mai 1993, il est clairement apparu à la requérante que le montant des droits antidumping serait déterminé sur la base de la marge de dumping et non pas sur celle de la marge de préjudice, puisque la marge de dumping (29,08 %) était inférieure à la marge de préjudice (45 %), alors que, dans la procédure concernant le Japon, la situation était inverse. Selon le Conseil, il était donc plus intéressant pour la requérante de discuter le calcul de la marge de dumping que le calcul de la marge de préjudice. Le courrier échangé entre la requérante et la Commission corroborerait le fait que la requérante avait abandonné le débat sur la sous-cotation et le prix cible puisque sa marge de dumping était inférieure à sa marge de préjudice.
- 108 Le Conseil considère, à titre subsidiaire, que les données fournies par la Commission à Ishida Japon permettaient à celle-ci de défendre ses intérêts dans le cadre de la procédure concernant le Japon.
- 109 La Commission signale que, dans le cadre de la présente procédure, la requérante n'a, à aucun moment, estimé utile ou nécessaire d'introduire une demande d'information comme celle qu'elle avait présentée dans le cadre de la procédure concernant le Japon.
- 110 La Commission fait observer que, dans le règlement provisoire (point 55) et dans sa « disclosure letter » du 6 mai 1993, elle indiquait que le droit antidumping serait calculé sur la marge de dumping, la marge de préjudice étant supérieure à la première, et que la requérante n'a exprimé aucune réserve dans sa réponse du 6 juin 1993. La Commission souligne que ce n'est que dans sa lettre du 9 juillet 1993, soit plus de deux mois après l'entrée en vigueur du règlement provisoire et l'envoi par la Commission de sa « disclosure letter » du 6 mai 1993, que la requérante a développé l'argument selon lequel la méthode de calcul du préjudice retenue aux fins de l'établissement du droit antidumping ne devait pas lui être appli-

quée, en raison de la nature de ses exportations (un seul modèle), ce qui présupposerait, d'après la Commission, que la requérante avait accepté la réalité de la marge de préjudice calculée par la Commission sur la base de la sous-cotation des prix (plus de 45 %).

- 111 La Commission conclut que l'article 7, paragraphe 4, du règlement de base n'a pas été enfreint, dans la mesure où, à aucun moment de la procédure, la requérante n'a cru utile ou nécessaire de présenter, en application de l'article 7, paragraphe 4, sous c), i), dudit règlement, une demande d'information précise sur le calcul de la marge de préjudice ayant servi à la fixation des droits antidumping provisoire et définitif.

#### Appréciation du Tribunal

- 112 Le Tribunal constate, d'abord, que, ainsi que la requérante l'admet dans sa requête, c'est avec son accord que la Commission a utilisé dans la présente procédure la même méthode et les mêmes données que celles utilisées dans le cadre de la procédure concernant le Japon pour calculer le prix cible.
- 113 Il y a lieu, ensuite, de souligner que, comme le Conseil et la Commission le font observer, la requérante n'a pas demandé, dans la présente procédure, que lui soient communiquées les données sur la base desquelles a été effectué le calcul du prix cible dans la procédure relative au Japon, n'indiquant même pas qu'elle réitérait les arguments soulevés par Ishida Japon dans le cadre de la procédure relative au Japon.
- 114 En outre, il y a lieu de constater que le règlement provisoire précise que les investigations auxquelles la Commission a procédé pour ce qui est des facteurs de préjudice ont « fait apparaître des sous-cotations de prix, qui, pour toutes les sociétés, excédaient 20 % et étaient supérieures à 30 % dans le cas de l'exportateur coréen

dont la marge de dumping était la plus élevée » (à savoir Descom; point 33, in fine); que l'existence des sous-cotations et leur montant ont été établis par la « comparaison entre les prix des modèles commercialisés par l'industrie communautaire et ceux des modèles comparables des exportateurs concernés effectuée sur la base des ventes conclues au même stade commercial (prix facturés aux distributeurs ou concessionnaires non liés) sur les principaux marchés de la Communauté au cours de la période d'enquête », sans qu'il soit tenu compte des différences techniques entre les modèles comparés (point 33); que, le niveau de préjudice constaté étant supérieur à la marge de dumping, la Commission a calculé le droit antidumping provisoire sur la base de la marge de dumping constatée (point 55); enfin, qu'un délai d'un mois était fixé pour que les parties puissent présenter leurs observations sur les conclusions établies, qui étaient provisoires et pouvaient être réexaminées (point 58).

115 Le Tribunal constate également que, dans sa « disclosure letter » du 6 mai 1993, la Commission a signalé à la requérante que la comparaison des prix des modèles « bas de gamme » des producteurs communautaires avec ceux du modèle comparable de la requérante, effectuée au même stade commercial, faisait apparaître une sous-cotation de prix supérieure à 45 %; qu'elle entendait proposer l'institution d'un droit antidumping de 29 % correspondant à la marge de dumping constatée, et que, en l'absence d'indication contraire communiquée par écrit, la Commission considérerait les faits et considérations énoncés dans cette lettre comme ne faisant pas l'objet d'objections de la part de la requérante.

116 Face à ces éléments, la requérante n'a exprimé, dans sa lettre de réponse du 6 juin 1993, aucune réserve quant à l'intention de la Commission de proposer l'institution d'un droit définitif basé sur la marge de dumping de Descom et quant aux faits et considérations essentiels qui sous-tendent cette approche (pertes de l'industrie communautaire, base de calcul de la sous-cotation, calcul d'une marge de sous-cotation supérieure à 45 %, indication que la marge de préjudice basée sur une comparaison avec un prix cible serait inévitablement supérieure à celle établie sur la base de la comparaison des prix pratiqués) et n'a même pas formulé de demande d'informations supplémentaires à cet égard.

- 117 Or, il est de jurisprudence constante que les droits de la défense ont été respectés lorsque l'entreprise intéressée a été mise en mesure au cours de la procédure administrative d'exprimer son avis sur la réalité et la pertinence des faits et des circonstances allégués (voir, par exemple, arrêts du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche/Commission, 85/76, Rec. p. 461, point 11, et Nakajima/Conseil, précité, points 109 et 110).
- 118 Force est dès lors de constater que la requérante n'ayant pas demandé, lors de la présente procédure, que lui soient communiquées des données relatives au calcul du prix cible effectué dans le cadre de la procédure relative au Japon et n'ayant pas contesté les données fournies par la Commission, elle ne saurait prétendre que ses droits de la défense ont été violés dans le cadre de la présente procédure.
- 119 Le Tribunal constate que, dans sa lettre du 9 juillet 1993 et lors de l'audience, la requérante a soutenu que l'essentiel de son moyen résidait dans le fait que la méthode de calcul retenue par la Commission ne lui serait pas applicable du fait qu'elle ne commercialise qu'un seul produit. En effet, cette méthode ne serait appropriée, selon la requérante, que dans les cas où les exportateurs ou fabricants exportent vers la Communauté plusieurs produits et peuvent de ce fait compenser la marge de dumping d'un produit à l'autre, comme c'était le cas lors de la procédure concernant le Japon.
- 120 A cet égard, il convient de rappeler que la requérante admet dans sa requête ne pas s'être opposée à l'application par la Commission dans la présente procédure de la méthode de calcul qu'elle avait appliquée dans la procédure relative au Japon, alors même qu'elle était consciente, dès le début de la présente procédure, que celle-ci ne portait que sur un seul modèle. En outre, la requérante étant en mesure de comparer son modèle NOVA avec chacun des modèles « bas de gamme » repris dans la liste des modèles communiquée à Ishida Japon lors de la procédure relative au Japon, elle aurait pu soulever cet argument dès le début de la procédure au lieu

d'attendre que la Commission ait constaté, au terme de la procédure, que la marge de dumping était inférieure à la marge de préjudice. Par conséquent, l'argument de la requérante ne saurait être retenu.

- 122 Par ailleurs, le Tribunal considère que la requérante ne saurait prétendre que, si elle avait été dûment informée du prix cible des plaignants, elle aurait pu réduire la marge de préjudice imputée à ses importations bien en-dessous de la marge de dumping, comme elle l'avait fait dans la procédure relative au Japon. En effet, d'une part, il a été jugé que la requérante ne saurait se plaindre d'un manque d'information de la part de la Commission et, d'autre part, il convient de constater que, comme la requérante l'a affirmé lors de l'audience, la procédure relative au Japon visait les divers modèles qu'Ishida Japon exportait vers la Communauté alors que la présente procédure vise un seul produit en ce qui concerne la requérante, le modèle NOVA. Or l'existence d'une pluralité de modèles exportés implique qu'un beaucoup plus grand nombre de données doit être pris en considération pour calculer la marge de préjudice, ce qui accroît la complexité des calculs, et, par conséquent, les possibilités d'effectuer des ajustements dans lesdits calculs. Le Tribunal considère donc que, si dans la procédure relative au Japon les données fournies par la Commission avaient permis à Ishida Japon de démontrer à la Commission l'existence d'une marge de préjudice plus réduite, Descom aurait pu a fortiori faire de même dans le cadre de la présente procédure. Ce grief doit, dès lors, être rejeté.

- 122 S'agissant, enfin, de l'argument tiré de la prétendue violation des droits de la défense dans le cadre de la procédure relative au Japon, il y a lieu de relever que la pertinence d'un tel moyen, qui se base sur des éléments de fait étrangers à la présente procédure, suppose que la requérante établisse un lien entre ces faits et la procédure ayant abouti à l'adoption du règlement litigieux. La seule manière d'établir un tel lien eût été de demander à la Commission, dans le cadre de la présente procédure, de fournir à la requérante les mêmes informations que celles qu'elle avait demandées dans le cadre de la procédure relative au Japon. En l'absence d'une telle demande, les faits de la procédure relative au Japon restent étrangers à la procédure devant le Tribunal.

- 123 Il s'ensuit que le moyen doit être rejeté.
- 124 Il découle de l'ensemble des considérations qui précèdent que le recours doit être rejeté dans son intégralité.

### Sur les dépens

- 125 Aux termes de l'article 87, paragraphe 2, du règlement de procédure, la partie qui succombe est condamnée aux dépens, s'il est conclu en ce sens. La partie requérante ayant succombé en ses moyens et le Conseil ayant conclu à la condamnation de la requérante aux dépens, il y a lieu de condamner cette dernière aux dépens exposés par le Conseil. Aux termes de l'article 87, paragraphe 4, du règlement, la Commission, partie intervenante, supportera ses propres dépens.

Par ces motifs,

LE TRIBUNAL (quatrième chambre élargie)

déclare et arrête:

1) Le recours est rejeté.

II - 2456

**2) La requérante supportera ses propres dépens et les dépens exposés par le Conseil, y compris ceux afférents à la procédure en référé.**

**3) La Commission supportera ses propres dépens.**

Lenaerts

Schintgen

García-Valdecasas

Bellamy

Lindh

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 14 septembre 1995.

Le greffier

Le président

H. Jung

K. Lenaerts