

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2017/1795 DE LA COMMISSION**du 5 octobre 2017**

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine et clôturant l'enquête sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de Serbie

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'Union européenne ⁽¹⁾, et notamment son article 9, paragraphe 4,

après consultation des États membres,

considérant ce qui suit:

1. PROCÉDURE**1.1. Ouverture**

- (1) Le 7 juillet 2016, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations dans l'Union de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires du Brésil, de l'Iran, de Russie, de Serbie et d'Ukraine (ci-après les «pays concernés») en se fondant sur l'article 5 du règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil (ci-après le «règlement de base»). Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽²⁾ (ci-après l'«avis d'ouverture»).
- (2) L'enquête a été ouverte à la suite d'une plainte introduite le 23 mai 2016 par l'Association européenne de la sidérurgie (ci-après «Eurofer» ou le «plaignant») au nom de producteurs représentant plus de 90 % de la production totale de l'Union de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés.

1.2. Parties intéressées

- (3) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à se faire connaître en vue de participer à l'enquête. Elle a expressément informé le plaignant, d'autres producteurs connus de l'Union, les producteurs-exportateurs connus, les autorités des pays concernés, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants et les associations notoirement concernés de l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer.
- (4) Les parties intéressées ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues par la Commission et/ou par le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales. Toutes les parties intéressées qui en ont fait la demande et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.

1.3. Échantillonnage

- (5) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a indiqué qu'elle était susceptible de procéder à un échantillonnage des parties intéressées conformément à l'article 17 du règlement de base.

⁽¹⁾ JO L 176 du 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires du Brésil, de l'Iran, de Russie, de Serbie et d'Ukraine (JO C 246 du 7.7.2016, p. 7).

a) Échantillonnage des producteurs de l'Union

- (6) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a annoncé qu'elle avait provisoirement sélectionné un échantillon de producteurs de l'Union. Elle a sélectionné un échantillon sur la base des volumes de production et de ventes représentatifs les plus élevés tout en veillant à la répartition géographique. La Commission a invité les parties intéressées à présenter leurs observations sur l'échantillon provisoire, mais elle n'en a reçu aucune.
- (7) Par conséquent, l'échantillon final se compose de six producteurs de l'Union situés dans cinq États membres et représente plus de 45 % de la production de l'Union.

b) Échantillonnage des importateurs indépendants

- (8) La Commission a invité les importateurs indépendants à fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture afin de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de déterminer la composition de l'échantillon. Les sept importateurs qui se sont fait connaître étaient tous membres d'un consortium appelé «Consortium for Imports of Hot-Rolled Flats» (consortium pour les importations de produits plats laminés à chaud, ci-après le «consortium»). Ce consortium a été créé sur une base ad hoc pour les besoins de l'enquête par plus de 30 utilisateurs et importateurs indépendants situés principalement, mais pas exclusivement, en Italie. Ces utilisateurs et importateurs indépendants sont essentiellement des PME.
- (9) Stemcor London Ltd, membre du consortium, a exprimé sa volonté de coopérer pleinement en répondant au questionnaire. Cet importateur indépendant était basé à Londres (Royaume-Uni) et a commercialisé le produit concerné pour un montant supérieur à 30 000 000 GBP durant la période d'enquête. Il a fait l'objet d'une visite sur place.

c) Échantillonnage des producteurs-exportateurs

- (10) Compte tenu du faible nombre de producteurs-exportateurs connus en Iran, en Russie, en Serbie et en Ukraine, aucun échantillonnage n'a été envisagé pour ces pays.
- (11) Vu le nombre potentiellement important de producteurs-exportateurs au Brésil, la Commission a invité tous les producteurs-exportateurs brésiliens à fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture afin de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de déterminer la composition de l'échantillon. De plus, la Commission a demandé à la Mission du Brésil auprès de l'Union européenne d'indiquer et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de vouloir participer à l'enquête.
- (12) Cinq producteurs ont fourni les informations et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. La Commission a constaté que deux de ces sociétés étaient liées et les a donc considérées comme un producteur-exportateur (ou groupe de producteurs-exportateurs).
- (13) Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon de trois producteurs-exportateurs sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations à destination de l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus et les autorités brésiliennes ont été consultés au sujet de la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été reçue.
- (14) L'échantillon sélectionné représente 97,3 % des exportations totales du Brésil vers l'Union telles que déclarées par les quatre producteurs-exportateurs ayant coopéré.

1.4. Réponses au questionnaire

- (15) La Commission a envoyé des questionnaires au plaignant, à tous les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, à tous les producteurs-exportateurs connus en Iran, en Russie, en Serbie et en Ukraine et aux trois producteurs du Brésil retenus dans l'échantillon, ainsi qu'aux utilisateurs et importateurs qui se sont fait connaître dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture.
- (16) Des réponses au questionnaire ont été reçues de la part d'Eurofer, des six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon et de leurs centres de services sidérurgiques associés, d'un utilisateur au nom du consortium, d'un importateur indépendant retenu dans l'échantillon et de neuf groupes de producteurs-exportateurs des pays concernés.
- (17) Le consortium a également transmis des observations à la suite de l'ouverture de la présente procédure. En outre, plusieurs autres utilisateurs, principalement originaires de Pologne et des États baltes, la confédération des employeurs de Lettonie et l'association des industries mécaniques et métallurgiques de Lettonie ont également transmis des observations après l'ouverture de la procédure.

1.5. Visites de vérification

- (18) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins de la détermination de l'existence du dumping, du préjudice en résultant et de l'intérêt de l'Union. Des visites de vérification au titre de l'article 16 du règlement de base ont été effectuées dans les locaux des sociétés suivantes:

Producteurs de l'Union:

- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisbourg, Allemagne
- Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Pays-Bas
- Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Pays de Galles du Sud, Royaume-Uni
- ArcelorMittal Méditerranée SAS, Fos-sur-Mer, France,
- ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkerque, France
- ArcelorMittal España SA, Gozón, Espagne

Utilisateur:

- Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italie

Importateur indépendant:

- Stemcor London Ltd, Londres, Royaume-Uni

Producteur-exportateur en Iran:

- Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Ispahan, Iran

Négociant lié dans l'Union:

- Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Allemagne

Producteurs-exportateurs en Russie:

- «Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works» (ci-après «PJSC MMK» ou «MMK»), Magnitogorsk
- Novolipetsk Steel (ci-après aussi dénommée «NLMK»), Lipetsk
- PAO Severstal (ci-après «Severstal»), Cherepovets

Centre de service sidérurgique/négociant/importateur dans l'Union:

- SIA Severstal Distribution, Riga, Lettonie

Négociants/importateurs liés en dehors de l'Union:

- NOVEX Trading (Swiss) SA (ci-après «Novex»), Lugano, Suisse
- MMK Steel Trade AG, Lugano, Suisse
- Severstal Export GmbH (ci-après «SSE»), Lugano, Suisse

Producteur-exportateur en Serbie:

- Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbie

Importateur lié dans l'Union:

- Pikaro, s.r.o., Kosice, Slovaquie

Producteurs-exportateurs en Ukraine:

Metinvest Group

- Integrated Iron and Steel Works «Zaporizhstal», PJSC, Zaporozhye, Ukraine
- Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ukraine (vérifié à distance depuis les bureaux de Metinvest International SA, Genève, Suisse)

Négociant lié en Ukraine:

- Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiev, Ukraine

Négociant lié établi hors de l'Union:

- Metinvest International SA, Genève, Suisse

Importateur lié dans l'Union:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Italie

Producteurs-exportateurs au Brésil:

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brésil

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brésil

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., Belo Horizonte, Brésil

Centre de service sidérurgique/négociant/importateur dans l'Union:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lisbonne, Portugal

1.6. Période d'enquête et période considérée

- (19) L'enquête relative aux pratiques de dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} juillet 2015 et le 30 juin 2016 (ci-après la «période d'enquête»). L'examen des tendances pertinentes pour l'évaluation du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2013 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

1.7. Enregistrement des importations

- (20) Le 11 octobre 2016, le plaignant a présenté une demande d'enregistrement des importations de certains produits laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires des pays concernés au titre de l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base. Le 21 novembre 2016, le plaignant a fourni des données d'importation à jour au sujet de sa demande d'enregistrement. Après avoir attentivement analysé la demande et les données fournies à l'appui de celle-ci, la Commission a conclu que les conditions d'enregistrement n'étaient remplies qu'au regard des importations en provenance du Brésil et de Russie.
- (21) Par conséquent, le 6 janvier 2017, la Commission a publié un règlement d'exécution de la Commission soumettant à enregistrement ⁽¹⁾ les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires du Brésil et de Russie à compter du 6 janvier 2017.

1.8. Suite de la procédure

- (22) Le 4 avril 2017, la Commission a fait savoir à toutes les parties intéressées, via un document d'information (ci-après le «document d'information»), qu'elle poursuivrait l'enquête sans instituer de mesures provisoires sur les importations dans l'Union du produit concerné originaire des pays concernés. Le document d'information contenait les faits et considérations essentiels sur la base desquels la Commission avait décidé de poursuivre l'enquête sans instituer de mesures provisoires.
- (23) À la suite de la communication du document d'information, les parties intéressées ont présenté des observations écrites sur les informations et conclusions divulguées. Les parties intéressées qui en ont fait la demande ont également été entendues.
- (24) Le 4 mai 2017, une audition en présence du conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales a eu lieu avec le plaignant. Le 15 mai 2017, des auditions ont eu lieu avec deux producteurs-exportateurs russes, à savoir MMK et PAO Severstal. Le 1^{er} juin 2017, une audition a eu lieu avec le consortium. Le 8 juin 2017, une deuxième audition a eu lieu avec le plaignant. En outre, le 13 juin 2017, une audition a eu lieu avec le producteur-exportateur ukrainien Metinvest Group.
- (25) La Commission a examiné toutes les observations présentées oralement et par écrit par les parties au sujet du document d'information avant d'établir une détermination finale. Elle répond à ces observations dans le présent règlement.
- (26) La Commission a par ailleurs demandé aux utilisateurs qui se sont fait connaître au stade de l'ouverture de fournir davantage d'informations sur le secteur de la construction mécanique et d'autres secteurs afin d'évaluer plus précisément l'effet potentiel des mesures sur les secteurs en aval autres que ceux des tubes et tuyaux. Elle a également invité les parties intéressées à donner leur avis sur la forme adéquate des mesures, le cas échéant.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/5 de la Commission du 5 janvier 2017 soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires de la Russie et du Brésil (JO L 3 du 6.1.2017, p. 1).

- (27) Après la communication du document d'information, 18 utilisateurs supplémentaires se sont fait connaître et ont demandé à être enregistrés en tant que parties intéressées. L'enregistrement en tant que partie intéressée a été accordé à 17 d'entre eux. Sept de ces 18 utilisateurs ont demandé à rester anonymes, par crainte de représailles. Six d'entre eux ont obtenu satisfaction. Le septième n'a pas été enregistré en tant que partie intéressée, car il n'a pas justifié, malgré plusieurs rappels, sa demande d'anonymat.
- (28) La Commission a par ailleurs continué de rechercher et de vérifier toutes les informations jugées nécessaires à l'établissement de ses conclusions définitives. À cet effet, elle a envoyé des questionnaires supplémentaires sur la période postérieure à l'enquête aux six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, à 74 utilisateurs (dont des membres du consortium) et à 12 associations d'utilisateurs.
- (29) Les six producteurs de l'Union et 23 utilisateurs ont répondu au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête. En outre, deux des 12 associations d'utilisateurs ont transmis des informations supplémentaires. Par ailleurs, le plaignant, un producteur de l'Union ⁽¹⁾ et certains utilisateurs (choisis essentiellement ⁽²⁾ sur la base de leur répartition géographique) ont été informés que les services de la Commission viendraient vérifier les informations pertinentes sur place.
- (30) Par la suite, cinq visites de vérification supplémentaires ont été effectuées entre le 29 mai et le 9 juin 2017 dans les locaux des parties intéressées suivantes dans l'Union européenne:
- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisbourg, Allemagne (producteur de l'Union),
 - HUS Ltd, Plovdiv, Bulgarie (utilisateur, membre du «consortium», comme indiqué au considérant 8),
 - Technotubi SpA, Alfianello, Italie (utilisateur, membre du consortium),
 - un utilisateur italien non membre du consortium ayant demandé l'anonymat, et
 - Eurofer.
- (31) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels la Commission prévoyait d'instituer des mesures antidumping définitives. Un délai leur a également été accordé afin qu'elles puissent formuler leurs observations à la suite de l'information finale.
- (32) À la suite de l'information finale, le 17 juillet 2017 (ci-après l'«information finale»), une autre audition en présence du conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales a eu lieu le 27 juillet 2017 avec le plaignant. Lors de cette audition, Eurofer a soulevé quelques points de procédure et de fond.
- (33) En ce qui concerne la procédure, Eurofer a soutenu que la Commission n'avait pas donné suite aux recommandations formulées par le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales après l'audition du 4 mai 2017 [voir le considérant 24]. Dans son rapport du 23 juin 2017, le conseiller-auditeur a estimé que les services devraient communiquer les marges de dumping et de préjudice avant que le critère de l'intérêt de l'Union ne soit appliqué *«sans les données réelles utilisées dans les calculs»* ⁽³⁾. En outre, il a invité les services de la Commission à *«communiquer le document final aux parties intéressées en temps utile, de manière à leur accorder un délai suffisant pour présenter des observations, qui soit d'au moins trente jours au lieu des dix jours habituels»* ⁽⁴⁾.
- (34) La Commission a fait remarquer qu'elle avait reçu les recommandations du conseiller-auditeur le 23 juin 2017, soit peu de temps avant la date de l'information finale (17 juillet 2017). En ce qui concerne la marge de préjudice, elle a décidé qu'il n'était guère utile de communiquer les chiffres bruts sans les calculs sous-jacents à la fin du mois de juin et d'ajouter ainsi une étape, alors que les parties intéressées allaient de toute façon recevoir très peu de temps après, lors de l'information finale, le calcul complet de la marge de préjudice. Eurofer a d'ailleurs confirmé, lors de l'audition du 27 juillet 2017, qu'elle avait obtenu des informations complètes sur la marge de préjudice à la lecture du document d'information générale et que la question ne se posait plus. Au sujet du délai de présentation des observations à la suite de l'information finale, l'article 20, paragraphe 5, du règlement de base prévoit que les observations faites après l'information finale ne peuvent être prises en considération que si elles sont reçues *«dans un délai que la Commission fixe dans chaque cas [...], mais qui est d'au moins dix*

⁽¹⁾ Ce producteur de l'Union a été choisi car il était l'un des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ayant affirmé qu'ils pouvaient augmenter leur capacité en peu de temps.

⁽²⁾ De plus, les deux utilisateurs, membres du consortium, étaient opposés à l'institution de mesures. En revanche, l'autre utilisateur italien, qui s'est fait connaître tardivement, y était favorable.

⁽³⁾ Rapport d'audition du conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales du 23 juin 2017, ON/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 3.

⁽⁴⁾ Rapport d'audition du conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales du 23 juin 2017, ON/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 4.

jours». L'information finale a été communiquée aux parties intéressées le 17 juillet 2017 et la date limite de présentation des observations a été fixée au 7 août 2017, ce qui représente un délai de trois semaines. Bien que ce délai soit inférieur aux trente jours recommandés par le conseiller-auditeur, il est tout de même deux fois plus long que le minimum légal. La Commission estime donc avoir respecté l'essence de la recommandation du conseiller-auditeur, qui était de prévoir un délai «suffisant» pour que les parties intéressées puissent présenter des observations utiles sur un document qui reprenait en grande partie des informations que la Commission leur avait déjà communiquées dans le document d'information du 4 avril (voir considérant 22).

- (35) En ce qui concerne les questions de fond soulevées devant le conseiller-auditeur, la Commission a décidé de les traiter ci-après, dans les parties correspondantes du présent règlement, puisqu'elles ont été reprises dans les observations écrites reçues après l'information finale.
- (36) Le 3 août 2017, une audition a eu lieu avec le producteur-exportateur iranien, à savoir Mobarakeh Steel Company. Lors de cette audition, le producteur-exportateur iranien a attiré l'attention sur une erreur matérielle commise dans le calcul de son dumping. Il a expliqué que certaines valeurs avaient été arrondies de manière erronée, sans doute en raison de leur longueur.
- (37) La Commission a analysé cet argument et a conclu qu'il y avait effectivement, dans le cas du producteur-exportateur iranien, une erreur matérielle dans le calcul du dumping qu'il était nécessaire de corriger. Il a donc été nécessaire de refaire le calcul du dumping et les calculs fondés sur celui-ci, avec le résultat suivant: la marge de dumping et le taux de droit antidumping révisés pour Mobarakeh Steel Company s'élevaient à 17,9 % et, par conséquent, le PMI révisé, ajusté de manière à tenir compte de la hausse du prix des matières premières, s'élevait à 468,49 EUR par tonne.
- (38) Toutes les parties ont été dûment informées de cette révision par un document d'information finale additionnel daté du 4 août 2017 et ont été invitées à présenter leurs observations à ce sujet.
- (39) La Commission a examiné toutes les observations présentées oralement et par écrit par les parties intéressées au sujet de l'information finale et de l'information finale additionnelle avant d'établir une détermination finale. Ces observations ont été prises en compte dans le présent règlement et, le cas échéant, la Commission a modifié ses conclusions en conséquence.

2. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

2.1. Produit concerné

- (40) Les produits plats laminés à chaud en acier sont fabriqués selon le procédé de laminage à chaud; il s'agit d'un procédé de formage du métal dans lequel le métal chaud est passé à travers une ou plusieurs paires de cylindres chauds pour réduire son épaisseur et le rendre uniforme, de sorte que la température du métal reste au-dessus de sa température de recristallisation. Ces produits peuvent être livrés sous différentes formes: en bobines (huilés ou non huilés, décapés ou non décapés), coupés à longueur (feuilles) ou en bandes étroites (feuillards).
- (41) Il existe deux principales utilisations des produits plats laminés à chaud en acier. Tout d'abord, ils constituent la matière première pour la production en aval de divers produits à valeur ajoutée, à commencer par des produits plats laminés à froid ⁽¹⁾ et des produits en acier avec revêtement. Ils sont également utilisés comme intrants industriels achetés par les utilisateurs finaux pour diverses applications telles que la construction (production de tubes en acier), la construction navale, les réservoirs à gaz, l'automobile, les réservoirs sous pression et le transport de sources d'énergie par canalisation.
- (42) La Commission a exclu l'acier à outils et l'acier à coupe rapide du champ d'application du produit visé par la procédure antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine ⁽²⁾.
- (43) En l'absence de toute observation concernant le champ d'application du produit et le produit similaire au cours de cette enquête précise, et afin de conserver le même champ d'application du produit dans les différentes procédures relatives à certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, la Commission a décidé d'exclure également l'acier à outils et l'acier à coupe rapide du champ d'application du produit dans la présente affaire.
- (44) Les parties intéressées ont été informées de ces exclusions par l'intermédiaire du document d'information. La Commission n'a reçu aucune observation à cet égard.

⁽¹⁾ Le processus de laminage à froid est défini comme étant le passage d'une feuille ou bande — déjà laminée à chaud et décapée — à travers des rouleaux froids, à savoir à une température inférieure à la température de ramollissement du métal.

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1778 de la Commission du 6 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016, p. 33).

- (45) Le produit concerné a donc été défini comme désignant certains produits plats laminés en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, enroulés ou non (y compris les «produits coupés à longueur» et les «feuillards»), simplement laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, originaires du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine.

Le produit concerné n'inclut pas:

- les produits à base d'acier inoxydable et d'acier au silicium dit «magnétique» à grains orientés,
- les produits à base d'acier à outils et d'acier à coupe rapide,
- les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur excédant 10 mm, d'une largeur d'au moins 600 millimètres, et
- les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur d'au moins 4,75 mm mais n'excédant pas 10 mm, d'une largeur d'au moins 2 050 mm.

Le produit concerné relève actuellement des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 et 7226 91 99.

2.2. Produit similaire

- (46) L'enquête a révélé que les produits suivants présentent les mêmes caractéristiques physiques essentielles et sont destinés aux mêmes usages:
- a) le produit concerné;
 - b) le produit fabriqué et vendu sur le marché intérieur des pays concernés;
 - c) le produit fabriqué et vendu dans l'Union par l'industrie de l'Union.
- (47) En l'absence de toute observation, la Commission a confirmé que le produit concerné produit et vendu dans les pays concernés et celui qui était produit et vendu par l'industrie de l'Union constituaient des produits similaires, au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 4, du règlement de base.

3. DUMPING

3.1. Méthode générale

- (48) La Commission expose dans la présente section la méthode générale qu'elle a utilisée pour le calcul du dumping. Le cas échéant, les éventuels aspects propres à un pays ou à une société et pertinents aux fins de ce calcul sont traités dans les sections spécifiques aux pays ci-après.

3.1.1. Valeur normale

- (49) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur ayant coopéré était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur représente, pour chaque producteur-exportateur, au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête.

La valeur normale pour les types de produit non représentatifs (c'est-à-dire ceux dont les ventes sur le marché intérieur ont représenté moins de 5 % des ventes à l'exportation vers l'Union ou qui n'ont pas été vendus du tout sur le marché intérieur) a été établie sur la base du coût de fabrication par type de produit, majoré d'un montant correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et au bénéfice. Pour les ventes intérieures effectuées au cours d'opérations commerciales normales, on a utilisé le bénéfice par type de produit pour les types de produits concernés. Pour toutes les autres transactions non effectuées au cours d'opérations commerciales normales, un bénéfice moyen a été utilisé.

La Commission a ensuite recensé les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus en vue de leur exportation vers l'Union et a examiné si les ventes intérieures réalisées par chaque producteur-exportateur ayant coopéré pour chaque type de produit étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable.

- (50) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les prix de vente intérieurs réels aux fins du calcul de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (51) La valeur normale a été fondée sur le prix de vente intérieur réel par type de produit, que ces ventes aient été bénéficiaires ou non, si:
- a) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit, et
 - b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (52) En l'espèce, la valeur normale correspondait à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.
- (53) La valeur normale était fondée sur le prix réel par type de produit sur le marché intérieur des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, dès lors que:
- a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit, ou
 - b) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (54) Lorsque aucune vente d'un type du produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales ou lorsque ces ventes étaient insuffisantes, ou encore lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur, la Commission a calculé la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.
- (55) On a construit la valeur normale en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire de tout producteur-exportateur ayant coopéré au cours de la période d'enquête:
- a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (ci-après les «frais VAG») supportés par chaque producteur-exportateur ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête, et
 - b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par tout producteur-exportateur ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.

3.1.2. Prix à l'exportation

- (56) Les producteurs-exportateurs ont exporté vers l'Union soit directement auprès d'acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en qualité de négociants et/ou d'importateurs.
- (57) Lorsque le producteur-exportateur exportait le produit concerné directement auprès d'acheteurs indépendants dans l'Union, y compris par l'intermédiaire de négociants, le prix à l'exportation a été établi sur la base des prix réellement payés ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.
- (58) Lorsque le producteur-exportateur exportait le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire d'une société liée agissant en tant qu'importateur, le prix à l'exportation a été construit sur la base du prix auquel les produits importés étaient revendus pour la première fois à un acheteur indépendant dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Le prix à l'exportation a été également construit, en vertu du même article, lorsque le produit concerné n'était pas revendu dans l'état où il avait été importé. En pareils cas, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, ainsi que des bénéfices.

3.1.3. Comparaison

- (59) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs au niveau départ usine.

- (60) Lorsque cela était justifié par la nécessité de procéder à une comparaison équitable, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant les prix et la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.

3.2. Brésil

- (61) On dénombrait cinq producteurs-exportateurs au Brésil au cours de la période d'enquête. Après la sélection de l'échantillon, une société exportatrice, Aperam Inox América do Sul S.A., a expliqué à la Commission qu'elle avait déclaré par erreur en tant que ventes à l'exportation vers l'Union des ventes vers l'Afrique n'ayant fait que transiter par l'Union. Elle n'a donc effectué aucune exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Elle a également expliqué avoir un actionnariat commun avec ArcelorMittal Brasil S.A (ci-après «AMB»). Sur cette base, la Commission a décidé de traiter ces deux sociétés comme des sociétés liées.

Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (ci-après «Usiminas») et Companhia Siderúrgica Nacional (ci-après «CSN») possèdent également un actionnariat commun. Usiminas a affirmé que les deux sociétés devaient être considérées comme non liées en raison d'une procédure en cours devant l'autorité brésilienne de la concurrence empêchant CSN d'exercer le moindre droit à l'égard d'Usiminas. La Commission a vérifié l'affirmation et les preuves présentées par Usiminas et a conclu que CSN n'était pas en mesure d'exercer ses droits à l'égard d'Usiminas. Elle a accepté l'affirmation et a traité ces sociétés comme non liées. Aucune des deux sociétés n'a formulé d'objection lorsque la Commission a fait part de sa décision dans le document informant les sociétés de la non-institution de mesures provisoires. La décision relative au lien existant ou non entre ces deux sociétés pourrait évoluer au cours des réexamens ultérieurs si l'autorité brésilienne de la concurrence statuait différemment dans l'avenir.

- (62) Sur le marché intérieur, tous les producteurs-exportateurs vendaient le produit similaire à la fois directement et par l'intermédiaire de négociants liés et indépendants. La plupart du temps, le produit similaire vendu était ensuite transformé en un produit qui restait le produit similaire ou devenait un autre produit en aval.
- (63) Usiminas exportait directement le produit concerné à des clients indépendants dans l'Union. Les deux autres producteurs-exportateurs exportaient principalement vers l'Union des bobines non transformées (non refendues), qui étaient ensuite revendues ou transformées par leur société liée dans l'Union.

3.2.1. Valeur normale

- (64) La valeur normale pour les trois producteurs-exportateurs a été établie selon la méthode générale exposée à la section 3.1.1 ci-dessus.
- (65) Pour les trois producteurs-exportateurs, la valeur normale a été établie sur la base du prix sur le marché intérieur pour respectivement 14 %, 35 % et 91 % des types de produits exportés vers l'Union, représentant respectivement 54 %, 78 % et 99 % du volume des ventes à l'exportation vers l'Union. La valeur normale pour les autres types de produits a été construite comme indiqué aux considérants 54 et 55.
- (66) Après la communication du document d'information, Usiminas a affirmé que le montant des frais VAG n'avait pas été calculé au niveau départ usine et que certains coûts n'étaient pas liés au produit concerné et auraient donc dû être exclus du montant de ces frais.
- (67) La Commission a accepté cette affirmation et a corrigé en conséquence le montant des frais VAG.
- (68) Après la communication du document d'information, CSN a indiqué que la dernière version du tableau des frais VAG présentée pendant la visite de vérification aurait dû être utilisée pour calculer le montant de ces frais. D'après elle, cette version serait plus précise, car certains coûts relatifs aux exportations n'ont été imputés qu'aux ventes à l'exportation et non aux ventes intérieures.
- (69) La Commission a rejeté cette affirmation, car la méthode de répartition de la dernière version du tableau des frais VAG soumise par la société n'a pas pu être vérifiée, le document ayant été transmis à la fin de la visite de vérification. En lieu et place, la Commission a calculé le montant des frais VAG sur la base d'une précédente version qui avait été présentée pendant la visite de vérification et qui a pu être vérifiée. Cette version contenait toutefois certaines erreurs, qui ont été manuellement corrigées par la Commission et communiquées à CSN. Cette dernière n'a pas transmis d'autres observations sur cette communication. La Commission n'a pas imputé de coûts à l'exportation aux ventes intérieures dans le calcul. La méthode de répartition utilisée par la Commission n'a pas été contestée par CSN.

3.2.2. Prix à l'exportation

- (70) Le prix à l'exportation pour les trois producteurs-exportateurs a été établi selon la méthode générale exposée à la section 3.1.2 ci-dessus.
- (71) Pour Usiminas, qui vendait le produit concerné directement à des clients indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation a été établi conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.
- (72) Les deux autres producteurs-exportateurs vendaient le produit concerné dans l'Union par l'intermédiaire de parties liées. Le prix à l'exportation a toutefois été établi pour eux aussi sur la base de l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base, vu que la Commission a pu s'assurer que les prix entre les parties liées étaient des prix de pleine concurrence et qu'ils reflétaient les prix du marché.

3.2.3. Comparaison

- (73) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs au niveau départ usine.
- (74) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires (dans une fourchette comprise entre 3,4 % et 4,6 % du chiffre d'affaires net), des rabais, remises et quantités (dans une fourchette comprise entre 0,2 % et 3,5 % du chiffre d'affaires net) et des coûts du crédit (dans une fourchette comprise entre 1,8 % et 2,3 % du chiffre d'affaires net).
- (75) Tous les producteurs-exportateurs ont sollicité, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base, un ajustement au titre de la ristourne de droits, au motif que l'existence d'un régime de ristourne de droits pour certaines matières premières aurait pour conséquence l'imposition d'une taxe indirecte sur toutes leurs ventes intérieures qui n'existerait pas pour les ventes à l'exportation.
- (76) Les producteurs-exportateurs ont toutefois été incapables de prouver que la simple existence du régime de ristourne de droits affecterait la comparabilité des prix. En outre, durant la visite de vérification, les producteurs-exportateurs ont confirmé que le régime de ristourne de droits n'affectait pas le prix de vente. Cette allégation n'a donc pas pu être retenue.
- (77) Usiminas a sollicité, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base, un ajustement tenant compte du stade commercial, alléguant que toutes ses ventes intérieures étaient réalisées auprès d'utilisateurs finals, tandis que toutes ses ventes à l'exportation vers l'Union étaient réalisées auprès de négociants liés ou indépendants.
- (78) Le producteur-exportateur n'a toutefois pas été en mesure de démontrer l'existence d'un quelconque écart de prix distinct et cohérent, ni sur son marché intérieur, ni sur son marché à l'exportation. Cette allégation n'a donc pas pu être retenue.
- (79) Après la communication du document d'information, Usiminas a affirmé que l'ajustement au titre des coûts du crédit devait également être déduit du calcul de la valeur normale.
- (80) La Commission a rejeté cette affirmation, parce que l'ajustement au titre des coûts du crédit est un ajustement opéré sur les prix réels afin de tenir compte de la période de crédit convenue quelle que soit la date effective de paiement. Il s'agit d'un ajustement des prix au sens strict, qui n'est pas justifié lorsque la valeur normale est construite.

3.2.4. Marge de dumping

- (81) Pour les producteurs-exportateurs, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (82) Dans ses observations sur l'information finale, CSN a affirmé que les valeurs CAF révisées utilisées pour le calcul de la marge de sous-cotation auraient également dû être utilisées pour le calcul de la marge de dumping. Cet argument a été accepté et le calcul du dumping a été rectifié en conséquence.
- (83) La marge de dumping moyenne pondérée pour les producteurs ayant coopéré et non retenus dans l'échantillon a été calculée conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Elle a été déterminée sur la base des marges établies pour les trois producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.

- (84) Le degré de coopération au Brésil est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient près de 100 % des exportations totales du Brésil vers l'Union au cours de la période d'enquête. La Commission a donc décidé d'établir la marge de dumping nationale applicable à toutes les autres sociétés au même niveau que celui de la société retenue dans l'échantillon ayant la marge de dumping la plus élevée, à savoir Usiminas.
- (85) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping
ArcelorMittal Brasil S.A	16,3 %
Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %
Autre société ayant coopéré (Gerdau Aço Minas S.A.)	49,3 %
Toutes les autres sociétés	73,0 %

3.3. Iran

- (86) Il n'y a qu'un seul producteur-exportateur du produit concerné en Iran; celui-ci a pleinement coopéré à la présente enquête. La majorité de ses ventes dans l'Union étaient des ventes directes à des acheteurs indépendants, bien qu'une partie ait été effectuée par l'intermédiaire d'un négociant lié basé en Allemagne.

3.3.1. Valeur normale

- (87) La valeur normale pour ce producteur-exportateur unique a été établie selon la méthode générale exposée à la section 3.1.1 ci-dessus. Par conséquent, la valeur normale pour 61 % des types de produits représentant 67 % du volume exporté par le producteur-exportateur vers l'Union a été établie sur la base du prix sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. Pour les autres types de produits, elle a été construite. Toutefois, lorsque le prix moyen pondéré d'un type de produit était inférieur au coût de production unitaire, la valeur normale a été construite conformément à la méthode exposée au considérant 55 ci-dessus.
- (88) Le producteur-exportateur a également affirmé que la Commission avait utilisé, pour déterminer si les ventes avaient été effectuées au cours d'opérations commerciales normales et pour construire la valeur normale, un ratio erroné des frais VAG. Il s'agissait effectivement d'une erreur d'arrondi qui a ensuite été corrigée. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les marges de dumping établies au considérant 98.

3.3.2. Prix à l'exportation

- (89) Le prix à l'exportation a été calculé conformément à la méthode générale exposée à la section 3.1.2 ci-dessus et, en particulier, à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

3.3.3. Comparaison

- (90) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation du producteur-exportateur unique au niveau départ usine.
- (91) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires (dans une fourchette comprise entre 1 % et 3 %), des coûts d'emballage (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1 %), des coûts du crédit (dans une fourchette comprise entre 1 % et 3 %), des commissions (dans une fourchette comprise entre 0,1 % et 2 %), des autres rabais (dans une fourchette comprise entre 0 % et 0,5 %), et des autres facteurs (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1 %). Un ajustement en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point i), a également été opéré pour les ventes à l'exportation par l'intermédiaire du négociant lié dans l'Union (dans une fourchette comprise entre 2 % et 6 %).

- (92) Dans ses observations sur l'information finale, le plaignant a fait valoir que ces ajustements semblaient élevés et a demandé à la Commission de fournir davantage d'explications à leur sujet. La Commission ne peut apporter davantage de précisions concernant ces ajustements sans révéler des informations commerciales confidentielles. Tous ces ajustements ont été analysés et vérifiés par la Commission, conformément au devoir que lui impose l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base.
- (93) Dans ses observations sur le document d'information, le producteur-exportateur a prétendu que la Commission n'avait pas soustrait les déductions liées aux coûts lorsqu'elle a construit la valeur normale. Cette affirmation est inexacte du point de vue factuel, étant donné que la Commission les a bien déduites. Le producteur-exportateur a de nouveau formulé cet argument dans ses observations sur l'information finale. La Commission lui a expliqué sa méthode à cet égard et n'a pas reçu d'autre observation par la suite.
- (94) Au moment d'évaluer les déductions, la Commission a examiné les preuves relatives à l'ajustement au titre du régime de ristourne de droits. Les éléments de preuve dont elle disposait ont démontré que, si le producteur-exportateur a bien reçu ce qu'il a présenté comme un remboursement de droits, rien ne prouve qu'il a effectivement payé des droits au préalable, étant donné que, d'après les informations qu'il a communiquées, il se procurait toutes ses principales matières premières au niveau national. Dès lors, le droit n'était pas «support[é] par [...] les matériaux qui [...] sont physiquement incorporés [dans le produit]» au sens de l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base, ce qui constitue une condition préalable à l'ajustement. Cet ajustement n'a donc pas été effectué.

3.3.4. Marge de dumping

- (95) La Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (96) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a signalé une erreur matérielle dans le calcul du dumping. La Commission a rectifié l'erreur matérielle, qui résultait de l'arrondi inutile de certaines valeurs longues, et a modifié son calcul en conséquence. Toutes les parties intéressées ont été informées de cette modification par un document d'information finale additionnel.
- (97) Le degré de coopération de l'Iran a été très élevé, les exportations du producteur-exportateur ayant coopéré représentant environ 100 % des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, la Commission a établi la marge de dumping nationale au même niveau que celle du producteur-exportateur unique.
- (98) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Toutes les autres sociétés	17,9 %

- (99) Dans ses observations sur le document d'information, le plaignant a avancé que la marge de dumping calculée sur la base des données collectées était nettement plus élevée. La partie intéressée a invité la Commission à fournir de plus amples détails sur la manière dont la marge de dumping pour l'Iran a été calculée.
- (100) La Commission a basé son calcul sur les données réelles de l'entreprise qui ont été vérifiées sur place. La partie intéressée en question n'avait pas accès à ce niveau d'information, ce qui pourrait expliquer l'écart. La Commission ne peut fournir de plus amples détails sur le calcul sans divulguer des informations commerciales confidentielles du producteur-exportateur.
- (101) Dans ses observations sur l'information finale additionnelle, le plaignant a demandé davantage d'informations sur cette erreur matérielle portant sur l'arrondi et a souligné qu'il était peu vraisemblable qu'une réduction de 5 points de pourcentage du niveau de la marge de dumping résulte d'une erreur d'arrondi.
- (102) La Commission ne peut divulguer le calcul détaillé du dumping à des parties intéressées autres que celle qui est directement concernée, puisque cela impliquerait de révéler des informations commerciales confidentielles.

Comme expliqué au considérant 96 ci-dessus, l'erreur était due à l'arrondi inutile de certaines valeurs longues comportant plus de 13 chiffres (par exemple, le montant 112 769 871 468,69 a été arrondi par erreur à 1,13 dans le calcul). Ces longues valeurs correspondaient aux opérations d'exportation les plus importantes et ont été converties en monnaie iranienne aux fins du calcul du dumping, d'où la baisse de 5,1 points de pourcentage de la marge de dumping.

3.4. Russie

- (103) On dénombre trois producteurs-exportateurs du produit concerné en Russie; ceux-ci ont pleinement coopéré à l'enquête. Ces producteurs-exportateurs représentent la quasi-totalité des importations du produit concerné de Russie vers l'Union au cours de la période d'enquête.

3.4.1. Valeur normale

- (104) La valeur normale pour les trois producteurs-exportateurs a été établie selon la méthode générale exposée à la section 3.1.1 ci-dessus. Dès lors, la valeur normale pour la majorité des types de produits exportés vers l'Union pour les trois producteurs-exportateurs était basée sur le prix intérieur (76 % représentant 98,9 % des quantités exportées, 49 % représentant 86,7 % des quantités exportées et 73 % représentant 96,6 % des quantités exportées, respectivement).
- (105) La valeur normale pour les autres types de produits a été construite selon la méthode décrite aux considérants 54 et 55 ci-dessus, soit parce qu'aucune vente n'a été réalisée au niveau national, soit parce que les quantités vendues sur le marché intérieur étaient trop faibles pour être jugées représentatives (moins de 75 tonnes métriques par type de produit).

3.4.2. Prix à l'exportation

- (106) Les producteurs-exportateurs exportaient vers l'Union soit directement, par l'intermédiaire d'importateurs liés dans l'Union, soit via des négociants/importateurs liés basés en Suisse. Les sociétés liées en Suisse achetaient le produit concerné auprès des producteurs-exportateurs et le vendaient ensuite à l'Union et à d'autres pays.
- (107) Le prix à l'exportation a été calculé à l'aide de la méthode générale exposée à la section 3.1.2 ci-dessus.
- (108) À la suite de la communication du document d'information, Severstal a contesté l'applicabilité des ajustements effectués pour les frais VAG et les bénéfices en vertu de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base aux ventes réalisées par l'intermédiaire de son négociant/importateur lié suisse, SSE.
- (109) De son point de vue, les ajustements sont appropriés uniquement dans le cas de transactions spécifiques, lorsque les modalités de vente imposent qu'un produit soit livré après son dédouanement, autrement dit lors de transactions où la partie liée agit en qualité d'importateur. Toutefois, pour la majorité des ventes réalisées par l'intermédiaire de leur négociant/importateur lié en Suisse, les conditions de livraison n'obligent pas ce dernier à dédouaner les marchandises à la douane. Parallèlement, Severstal a affirmé que ses négociants/importateurs basés en Suisse devraient être considérés comme faisant partie du réseau d'exportation du producteur, et non comme des importateurs.
- (110) La Commission a rejeté cet argument. L'enquête a établi que SSE exerçait bel et bien des fonctions d'importation pour les ventes du produit concerné au cours de la période d'enquête. Les différents Incoterms (CAF, CFR, FOB ou RLD) ne changent rien au fait que SSE agissait en tant qu'importateur lié vers le marché de l'Union. Le négociant/importateur étant lié au producteur-exportateur, il découle de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base que les données de ce négociant/importateur ne sont pas fiables et qu'un ajustement était donc justifié.
- (111) La Commission a également constaté que SSE ne pouvait pas être considérée comme faisant partie du réseau d'exportation du producteur. Il n'existe aucune relation exclusive entre la société mère et la filiale en Suisse au regard des ventes vers l'Union européenne. L'enquête a montré que le groupe incluait également d'autres départements de vente traitant des exportations vers l'Union européenne. Plus particulièrement, la société mère en Russie utilisait trois différents canaux d'exportation vers l'Union européenne pour le produit concerné, à savoir les ventes directes, les ventes par l'intermédiaire du centre de service associé en Lettonie et les ventes par l'intermédiaire de son négociant/importateur lié en Suisse.
- (112) La Commission a donc conclu que les ajustements effectués pour les frais VAG et les bénéfices relatifs à tous les types d'opérations de vente réalisées par l'intermédiaire du négociant/importateur lié suisse devraient être appliqués conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.
- (113) Après l'information, Severstal a de nouveau fermement contesté l'application de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base par la Commission. Elle a aussi prétendu que la Commission l'avait traitée de manière incohérente par rapport à d'autres producteurs-exportateurs ayant des importateurs/négociants liés à l'intérieur ou à l'extérieur de l'Union.

- (114) La Commission a confirmé son point de vue selon lequel les négociants/importateurs liés peuvent être traités conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base lorsqu'ils exercent des fonctions d'importation, même s'ils sont situés hors de l'Union. Comme indiqué au considérant 110, c'était le cas de SSE, alors que les négociants/importateurs liés d'autres producteurs-exportateurs se trouvaient dans des situations différentes, reflétant les différentes fonctions de chaque société.
- (115) En outre, Severstal a contesté l'affirmation de la Commission selon laquelle SSE ne pouvait pas être considérée comme faisant partie de son réseau d'exportation. Or, aux yeux de la Commission, le raisonnement sous-jacent de Severstal — à savoir que SSE est entièrement contrôlée par la société mère et que les pertes et profits sont attribués à cette dernière — ne l'a pas emporté sur les facteurs mentionnés au considérant 111, qui faisaient pencher la balance dans l'autre sens. De ce fait, SSE ne saurait être considérée comme le département d'exportation interne de Severstal.
- (116) À la suite de la communication du document d'information, le producteur-exportateur NLMK a également contesté l'applicabilité des ajustements effectués pour les frais VAG et les bénéfices en vertu de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base aux ventes réalisées par l'intermédiaire de leur filiale liée suisse, Novex.
- (117) Selon lui, la société Novex n'agissait pas en tant qu'importateur lié, puisqu'elle n'importait pas le produit concerné dans l'Union. Étant donné que l'application de l'article 2, paragraphe 9, suppose qu'une partie liée doit agir en tant qu'importateur, aucun ajustement au titre de cette disposition n'a pu être opéré sur le prix à l'exportation de Novex.
- (118) À l'appui de cette affirmation, NLMK a expliqué que, sur les marchés d'exportation, il vendait des produits en fer et en acier systématiquement par l'intermédiaire de deux négociants liés, à savoir Novex en Suisse et Novexco (Cyprus) Limited à Chypre. Novex est chargée des ventes à l'exportation vers l'Union, tandis que Novexco vend au reste du monde. Ces sociétés agissent en tant que département de vente à l'exportation de NLMK, et le groupe NLMK ne possède pas d'autre fonction ou département responsable de ces ventes à l'exportation. NLMK n'effectue aucune vente directe à l'exportation de produits en fer et en acier.
- (119) Novex et Novexco sont des filiales à 100 % de NLMK, qui leur a attribué sa fonction de vente à l'exportation non seulement pour le produit concerné, mais pour l'ensemble de son portefeuille de produits. Ces deux sociétés liées agissent sous le contrôle économique de NLMK, tant en vertu de la structure du capital du groupe NLMK que d'un point de vue économique. Surtout, Novex et Novexco ne commercialisent que des produits provenant de leurs sociétés liées au sein du groupe NLMK. Elles n'exercent par conséquent aucune activité économique autonome susceptible d'être réalisée de manière indépendante en dehors du groupe NLMK.
- (120) Bien que l'ensemble des ventes à l'exportation de produits en fer et en acier de NLMK soient réalisées par l'intermédiaire de Novex et Novexco, ces sociétés liées n'agissent généralement pas en tant qu'importateurs de ces produits dans l'Union européenne ou ailleurs, excepté pour les produits électriques en acier à grains orientés, vendus sur la base d'une condition de livraison RDA («rendu droits acquittés»). Toutes les autres ventes à l'exportation réalisées par Novex et Novexco reposent sur des conditions de livraison n'impliquant pas pour elles un rôle d'importateur au regard des produits en fer et en acier concernés.
- (121) NLMK a dès lors estimé que Novex ne saurait être considérée comme l'«importateur» des produits concernés, puisqu'elle ne procédait pas au dédouanement des marchandises, ni n'exerçait d'autres fonctions exécutées par les importateurs.
- (122) Par ailleurs, NLMK a indiqué que le personnel de Novex participe au comité de planification stratégique des ventes du groupe NLMK et contribue, sur la base de sa connaissance des marchés d'exportation, à la planification et à la tarification des ventes du groupe. Dès lors, non seulement NLMK est tout à fait au courant du prix pratiqué par Novex à l'égard du premier client indépendant, mais ce prix est établi de concert par NLMK et le personnel de Novex. En outre, dans le secteur du produit concerné, les principaux clients, du moins en ce qui concerne les exportations de NLMK vers l'Union, sont des sociétés commerciales, qui préfèrent dédouaner elles-mêmes les produits afin d'optimiser les coûts. Par ailleurs, acheter le produit concerné dans des conditions FOB, port d'exportation, ou dans des conditions CAF permet aux sociétés commerciales de vendre sur préavis court la cargaison à n'importe quelle destination offrant le meilleur prix, pas nécessairement dans l'Union. Les négociants ont donc peu d'intérêt à faire dédouaner le produit par le fournisseur qui le fait entrer dans l'Union.
- (123) En résumé, NLMK a considéré que, tandis que les produits électriques en acier à grains orientés étaient principalement fournis directement aux transformateurs, les autres produits en fer et en acier étaient essentiellement

fournis à des négociants indépendants dans l'Union. Cette différence entre les types de clients entraîne une différence au niveau des Incoterms convenus et du rôle joué en conséquence par Novex et Novexco. Cela donne une situation dans laquelle, selon NLMK, le cas observé dans l'enquête sur les produits électriques en acier à grains orientés n'est pas représentatif du rôle réellement joué par Novex au regard du produit concerné ou des autres produits en fer et en acier. NLMK a conclu que Novex devait être traitée comme un département interne des ventes de NLMK.

- (124) La Commission a rappelé qu'il y a lieu, pour apprécier si un producteur et un négociant lié doivent être traités comme une entité économique unique et le négociant lié comme un département interne des ventes du producteur, de tenir compte des fonctions générales du négociant lié et donc également des activités concernant des produits autres que le produit concerné ⁽¹⁾.
- (125) Bien que l'enquête ait confirmé que Novex n'avait exercé aucune fonction d'importation pour le produit concerné au cours de la période d'enquête, il convient de noter ce qui suit quant à la qualification de Novex aux fins de la présente affaire. Novex est établie en tant que négociant en vertu du droit suisse ⁽²⁾. Selon ses statuts, elle a pour objet l'achat, la vente, la distribution et le commerce de produits et de matières premières en acier, en Suisse et à l'étranger. Aucune restriction expresse n'est formulée en ce qui concerne les fournisseurs des produits devant faire l'objet d'opérations commerciales. NLMK et Novex ont par ailleurs conclu des contrats-cadres exhaustifs régissant les ventes et les achats entre les parties. Ces contrats prévoient par exemple des procédures détaillées pour les réclamations relatives aux marchandises non conformes, des sanctions en cas de retard de paiement ou de livraison ainsi qu'un arbitrage par des tiers en cas de litige. La Commission a également fait observer que les principales activités de Novex, d'après ses états financiers 2015, étaient le commerce de l'acier, y compris toute activité productrice d'intérêts, et qu'une grande partie de ses achats d'acier étaient effectués auprès de sociétés du groupe NLMK.
- (126) NLMK a en outre elle-même reconnu dans ses observations du 7 juin 2017 que, pour les produits électriques en acier à grains orientés, Novex agissait en tant qu'importateur lié, un fait qui appuie la conclusion selon laquelle Novex ne peut être assimilée à un département interne des ventes de NLMK.
- (127) Pour ces raisons, la Commission a conclu que le lien qu'entretenait Novex avec NLMK ne correspondait pas au rôle d'un département interne des ventes intégré susceptible de faire des deux entités juridiques une entité économique unique, mais était plutôt considéré comme équivalant à celui d'un agent travaillant sur la base de commissions au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base.
- (128) Après l'information finale, NLMK a réaffirmé qu'elle-même et son négociant lié Novex constituent une seule et même entité économique. Elle a estimé que la Commission n'avait pas tenu compte de la réalité économique de la relation entre les deux entités. En particulier, elle a reproché à la Commission d'avoir eu à l'égard de Novex une approche formaliste et théorique. Novex n'était pas enregistrée en tant que société commerciale, et l'absence de cadre formel était dépourvue de pertinence, puisque cette société ne s'approvisionnait pas auprès d'autres sources en réalité. En outre, même si NLMK et Novex étaient liées par un contrat, il y aurait une solidarité effective entre les deux entités. Les résultats de Novex ont prétendument été entièrement consolidés dans les comptes du groupe.
- (129) La Commission a rejeté ces arguments. Dans la détermination de la relation entre Novex et NLMK, l'existence d'un contrat-cadre régissant l'achat et la vente entre ces deux entités ne saurait être écartée au motif qu'il s'agirait d'une considération théorique ou formelle. Elle montre au contraire que les deux entités exercent des fonctions différentes et qu'il n'existe pas de lien de subordination entre elles. Par ailleurs, il est inhabituel qu'un département interne des ventes exerce des fonctions d'importation, comme Novex l'a fait pour au moins un produit en acier (les produits électriques en acier à grains orientés). Enfin, Novex pouvait à tout moment décider d'acheter des produits plats laminés à chaud auprès d'autres sources, contrairement à un département intégré de vente à l'exportation. La Commission a donc maintenu sa position selon laquelle un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base était justifié.
- (130) Après l'information finale, MMK a également contesté, pour la première fois, l'application de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base en ce qui concerne son négociant lié MMK Trade Steel AG. Suivant la même analyse juridique que Severstal, elle a également soutenu que le contrôle total exercé par la société mère russe et l'attribution des pertes et profits à cette dernière montrait que MMK Trade Steel AG faisait partie d'un seul et même réseau d'exportation.

⁽¹⁾ Voir l'arrêt du 25 juin 2015 dans l'affaire PT Musim Mas/Conseil, T-26/12, EU:T:2015:437, point 51. Voir également le rapport du groupe spécial de l'OMC dans l'affaire DS442: Union européenne — Mesures antidumping visant les importations de certains alcools gras en provenance d'Indonésie, paragraphe 7.89 et suivants.

⁽²⁾ Jusqu'en 2008, Novex était indépendante de NLMK. Ce dernier a ensuite acquis l'intégralité de Novexco (Cyprus) limited («Novexco») et de Novex Trading (Swiss) S.A. («Novex») par achat d'actions. Voir l'affaire COMP/M.5101 — NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING

- (131) La Commission a maintenu sa position juridique selon laquelle les négociants/importateurs liés peuvent être traités conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base lorsqu'ils réalisent des activités d'importation, même s'ils sont situés hors de l'Union. Comme cela avait déjà été constaté dans l'enquête sur les produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine ⁽¹⁾, MMK Trade Steel AG relevait de cette catégorie.
- (132) Par conséquent, la Commission n'a pas non plus pu accepter l'affirmation selon laquelle MMK et MMK Trade Steel AG constitueraient une seule et même entité économique. En tout état de cause, MMK possédait aussi son propre département d'exportation en Russie et vendait une partie de son acier directement à l'Europe. De ce fait, MMK Trade Steel AG ne saurait être considérée comme le département interne d'exportation de MMK.

3.4.3. Comparaison

- (133) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs au niveau départ usine.
- (134) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des caractéristiques physiques (dans une fourchette comprise entre 0 % et 2 %), des coûts de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires (dans une fourchette comprise entre 1 % et 8 %), des coûts d'emballage (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1 %), des coûts du crédit (dans une fourchette comprise entre 0 % et 2 %), des commissions (dans une fourchette comprise entre 0 % et 4 %) et des autres facteurs (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1 %).
- (135) À la suite de la communication du document d'information, Severstal a fait valoir que certains ajustements au titre des frais VAG étaient erronés, à savoir ceux relatifs au produit financier et aux coûts de transport.
- (136) Selon la société, le produit financier aurait dû être pris en compte pour la détermination du pourcentage relatif aux frais VAG. Par ailleurs, ce produit pour la filiale liée en Suisse était en même temps une dépense pour Severstal — comme indiqué dans le tableau G-PL figurant dans la réponse de celle-ci au questionnaire —, elle-même prise en compte dans l'évaluation visant à déterminer si les ventes sur le marché intérieur avaient été effectuées au cours d'opérations commerciales normales.
- (137) La Commission a rejeté cet argument. Severstal fabrique et vend une très large gamme de produits et n'a pas pu démontrer que le produit financier en question, qui est un prêt général accordé par la filiale suisse à la société mère, avait un lien avec le produit concerné.
- (138) Après l'information, Severstal a répété son argument et a fait valoir que le produit financier susmentionné était constitué d'«intérêts résultant de prêts accordés pour financer les produits de Severstal ayant un long cycle de production, dont le produit concerné». Elle a même demandé que le montant correspondant soit affecté au seul produit concerné. Aux yeux de la Commission, toutefois, cet argument était inopérant en l'absence d'éléments précis démontrant en quoi un prêt général visant les «produits à long cycle de production» avait également un lien avec le produit concerné.
- (139) En ce qui concerne l'ajustement au titre des coûts de transport, Severstal a affirmé que la Commission avait déduit un montant erroné de coûts de transport en tant que pourcentage des frais VAG.
- (140) La Commission a accepté l'affirmation de Severstal relative aux coûts de transport et a utilisé les coûts de transport réels déclarés par la société pour les calculs. Pour éviter toute double comptabilisation, les coûts ont été établis à zéro, puisqu'ils avaient déjà été pris en considération dans le calcul pour les déductions.

3.4.4. Marge de dumping

- (141) Pour les producteurs-exportateurs, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (142) Le degré de coopération en Russie est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient près de 100 % des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. La Commission a donc décidé d'établir la marge de dumping nationale applicable à toutes les autres sociétés au même niveau que celui de la société ayant la marge de dumping la plus élevée, à savoir le groupe Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK).

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1328 de la Commission du 29 juillet 2016 (JO L 210 du 4.8.2016, p. 1), considérants 64 à 67, faisant notamment référence à l'importateur/négociant lié de MMK en Suisse.

- (143) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Toutes les autres sociétés	33,0 %

3.5. Serbie

- (144) Il n'y a qu'un seul producteur-exportateur du produit concerné en Serbie; celui-ci a pleinement coopéré à l'enquête. La majorité de ses ventes dans l'Union étaient des ventes directes à des acheteurs indépendants, bien qu'une partie ait été effectuée par l'intermédiaire d'un importateur lié basé en Slovaquie.

3.5.1. Valeur normale

- (145) La valeur normale pour ce producteur-exportateur unique a été établie selon la méthode générale exposée à la section 3.1.1 ci-dessus. Par conséquent, la valeur normale pour 23 % des types de produits représentant 71 % du volume exporté par le producteur-exportateur vers l'Union a été établie sur la base du prix sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. Chaque fois que le volume total des ventes intérieures d'un type de produit à des clients indépendants au cours de la période d'enquête représentait moins de 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable vers l'Union, on a construit la valeur normale relative à ce type de produit en utilisant les frais VAG et les bénéfices correspondant à ce type de produit au lieu des frais VAG et bénéfices moyens pondérés. Toutefois, lorsque le prix moyen pondéré d'un type de produit était inférieur au coût de production unitaire, la valeur normale a été construite conformément à la méthode exposée au considérant 55 ci-dessus.

3.5.2. Prix à l'exportation

- (146) Le prix à l'exportation a été calculé conformément à la méthode générale exposée à la section 3.1.2 ci-dessus et, en particulier, à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base. Pour les ventes réalisées par l'intermédiaire de l'importateur lié, le prix à l'exportation a été construit conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.

3.5.3. Comparaison

- (147) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation du producteur-exportateur unique au niveau départ usine.
- (148) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires (dans une fourchette comprise entre 5 % et 9 %), des coûts du crédit (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1,5 %), des frais bancaires (dans une fourchette comprise entre 0 % et 1 %) et des commissions (dans une fourchette comprise entre 0,5 % et 2 %).

3.5.4. Marge de dumping

- (149) La Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (150) Le degré de coopération de la Serbie était très élevé, les exportations du producteur-exportateur ayant coopéré représentant environ 100 % des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, la Commission a établi la marge de dumping nationale au même niveau que celle du producteur-exportateur unique.

- (151) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Toutes les autres sociétés	38,7 %

3.6. Ukraine

- (152) Il existe en Ukraine un groupe de trois producteurs-exportateurs liés du produit concerné (désignés collectivement dans la présente section par l'expression «producteur-exportateur»), qui ont pleinement coopéré à l'enquête. Deux des sites de production sont basés à Marioupol, dans la région de Donetsk, qui était une zone de conflit durant l'enquête. À la suite d'une demande du producteur-exportateur, la Commission a décidé d'exclure des calculs un de ces sites, qui n'affichait que de faibles volumes d'exportation vers l'Union.
- (153) Dans ses observations sur le document d'information, le plaignant a demandé à la Commission d'expliquer sa décision d'exclure une société ukrainienne du calcul de la marge de dumping.
- (154) La Commission a exclu cette société car la faible proportion de ses ventes par rapport à celles du groupe n'aurait pas affecté la marge de dumping. Par ailleurs, compte tenu des activités militaires dans la région, la vérification des données pertinentes était impossible. La Commission a considéré que cette situation constituait un cas de force majeure.
- (155) Sur le marché intérieur, le producteur-exportateur vendait le produit similaire directement et par l'intermédiaire d'un négociant lié.
- (156) Toutes les ventes du producteur-exportateur vers l'Union étaient réalisées par l'intermédiaire d'un négociant lié en Suisse. Le négociant vendait le produit concerné à des importateurs liés et indépendants dans l'Union.

3.6.1. Valeur normale

- (157) La valeur normale pour ce producteur-exportateur a été établie selon la méthode générale exposée à la section 3.1.1 ci-dessus. La valeur normale relative à l'un des sites de production a été exclusivement basée sur les prix du marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. La valeur normale relative à l'autre site de production a été en partie basée sur les prix du marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales (pour 38 % des types de produits, soit 12 % du volume total des exportations vers l'Union à partir de ce site) et en partie construite. Chaque fois que le volume total des ventes intérieures d'un type de produit à des clients indépendants au cours de la période d'enquête représentait moins de 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable vers l'Union, on a construit la valeur normale relative à ce type de produit en utilisant les frais VAG et les bénéfices correspondant à ce type de produit au lieu des frais VAG et bénéfices moyens pondérés. Toutefois, lorsque le prix moyen pondéré d'un type de produit était inférieur au coût de production unitaire, la valeur normale a été construite conformément à la méthode exposée au considérant 55 ci-dessus.
- (158) Le producteur-exportateur a demandé un ajustement des coûts de production de l'un des sites de production basés dans la zone de conflit, à savoir Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol (ci-après «Ilyich»), en raison de coûts de production anormaux engendrés directement et indirectement par les opérations militaires dans la région. Le producteur-exportateur a proposé d'établir le niveau de l'ajustement en comparant l'évolution du coût unitaire à Ilyich à celle du coût unitaire sur le site de production non affecté par le conflit, à savoir Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal (ci-après «Zaporizhstal»). Afin d'établir ce qu'il appelait «coût unitaire», le producteur-exportateur a pris, pour chaque site de production, le coût de l'ensemble des produits vendus et l'a divisé par le volume de produits laminés à chaud en acier fabriqués au cours de l'année calendaire concernée. Le producteur-exportateur a suivi cette méthode de 2013 (période antérieure au conflit) à 2015 et, sur cette base, a proposé de diminuer d'un certain pourcentage les coûts d'Ilyich.
- (159) Après examen approfondi, la Commission a jugé que la méthode de quantification de l'ajustement proposée était inappropriée. Premièrement, ce que le producteur-exportateur appelait «coût unitaire» n'était pas le coût d'une unité de produit plat laminé à chaud en acier, puisqu'il incluait le coût de tous les produits vendus, dont d'autres

produits. Ces autres produits constituaient une partie importante de la production de Zaporizhstal et une partie encore plus importante de la production d'Ilyich. La méthode de quantification de l'ajustement ne tenait absolument pas compte de l'évolution de la production et des coûts des autres produits, qui ne sont pas restés constants tout au long de la période que le producteur-exportateur suggérait d'utiliser dans la méthode. Le producteur-exportateur a d'ailleurs admis dans ses observations qu'Ilyich avait connu une augmentation substantielle de sa production de certains autres produits entre 2012 et 2016. La méthode de quantification de l'ajustement proposée attribuait cette augmentation des coûts à la baisse de la production de produits plats laminés à chaud en acier, gonflant ainsi de manière potentiellement considérable l'augmentation de ce que le producteur-exportateur appelait le coût unitaire. Deuxièmement, même si les coûts que le producteur-exportateur proposait d'utiliser correspondaient au coût réel de la production de produits plats laminés à chaud en acier, le producteur-exportateur proposait de comparer la quantité produite avec le coût des ventes, ce qui ne tient pas compte de la variation des stocks. Il aurait dû comparer soit la quantité produite avec le coût de la production, soit la quantité vendue avec le coût des ventes. Troisièmement, la méthode proposée pour la quantification de l'ajustement comparait les tendances jusqu'à l'année calendaire 2015 et proposait d'appliquer le résultat de ce calcul — c'est-à-dire la réduction — aux données relatives à la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2015 au 30 juin 2016). Il s'agit d'une erreur, car la méthode aurait dû suivre les tendances jusqu'à la période d'enquête.

- (160) Dans ses observations sur le document d'information, le producteur-exportateur n'a pas abordé les lacunes de la méthode de quantification de l'ajustement exposées ci-dessus. Il a préféré comparer le coût de fabrication par type de produit entre les deux sites au cours de la période d'enquête, en expliquant que le résultat de cette comparaison était similaire à celui de la méthode de quantification de l'ajustement. Il a toutefois omis que la méthode de quantification de l'ajustement a précisément été élaborée parce qu'il était impossible de comparer simplement les coûts des deux sites pour une année donnée, étant donné que ces coûts étaient déjà différents avant le conflit. De fait, selon les données utilisées pour la méthode de quantification, le «coût unitaire» d'Ilyich en 2013 était beaucoup plus élevé que celui de Zaporizhstal. Cette différence, exprimée en ratio, est plus importante que celle entre les coûts de fabrication par type de produit des deux sites au cours de la période d'enquête, que le producteur-exportateur entendait utiliser à l'appui de sa méthode.
- (161) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a reproché à la Commission de ne pas avoir entretenu de dialogue constructif avec lui, en ce qu'elle aurait dû demander ou indiquer les informations complémentaires qu'elle jugeait éventuellement nécessaires pour évaluer l'allégation correctement. D'après le producteur-exportateur, ce n'est que lors de l'information finale du 17 juillet 2017 que la Commission a précisé les informations et la méthode nécessaires à l'évaluation de l'allégation.
- (162) La Commission fait observer que cette allégation est incorrecte sur le plan factuel. L'annexe 4 du document d'information transmis au producteur-exportateur le 4 avril 2017 décrivait en détail les lacunes de la méthode d'ajustement proposée. Ces explications détaillées visaient à donner au producteur-exportateur la possibilité et le temps de remédier à ces lacunes, ce que celui-ci n'a pas fait, comme indiqué au considérant 160 ci-dessus.
- (163) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a affirmé que les marchandises autres que les produits laminés à chaud en acier visés au considérant 159 ci-dessus ne représentaient pas une partie significative de la production à Zaporizhstal et Ilyich. À l'appui de cet argument, il a renvoyé aux données fournies à la Commission le 16 février 2017, concernant les volumes de production à Ilyich.
- (164) À cet égard, la Commission a fait observer que les données visées par le producteur-exportateur ont été soumises alors que la visite de vérification avait déjà eu lieu, raison pour laquelle elles n'ont pas pu être vérifiées. En outre, les données portent sur le volume de production en tonnes, et non sur leur coût ou leur valeur. La quantité produite ne reflète pas le coût de production, en particulier si l'on tient compte du fait que les autres produits incluent davantage de produits à valeur ajoutée, et donc à coût ajouté, tels que l'acier laminé à froid et l'acier galvanisé. En ce qui concerne les données utilisées par la Commission pour étayer ses affirmations, le producteur-exportateur a transmis, dans sa réponse au questionnaire antidumping, les données sur le chiffre d'affaires généré par l'usine tout entière, le chiffre d'affaires généré par la branche concernée de l'usine et le chiffre d'affaires généré par le produit concerné. Ces données sur le chiffre d'affaires ont été vérifiées par la Commission au cours de la visite et ont été utilisées comme données de substitution pour les coûts; il en est ressorti que les produits non laminés à chaud en acier constituaient une part importante de la production à Ilyich.
- (165) Dans d'autres observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a contesté l'affirmation formulée par la Commission au considérant 159 ci-dessus selon laquelle l'augmentation de la production de produits en acier non laminés à chaud gonfle indûment les «coûts unitaires» utilisés dans la méthode. Le producteur-exportateur a affirmé que l'augmentation globale du coût total des marchandises vendues par Ilyich s'opposait à la logique de la Commission selon laquelle une augmentation de la production d'autres produits pouvait gonfler le «coût unitaire» calculé pour les produits laminés à chaud en acier.
- (166) La Commission a contesté cette observation. Comme mentionné plus haut, le producteur-exportateur a établi le «coût unitaire» en divisant le coût total des marchandises vendues (y compris celui des produits en acier non laminés à chaud) par le nombre de produits laminés à chaud en acier fabriqués par l'usine au cours des périodes

concernées. Comme le reconnaît le producteur-exportateur, la quantité de certains produits en acier non laminés à chaud a nettement augmenté au cours de la période sur laquelle a porté la méthode. Dans la méthode proposée par le producteur-exportateur, la hausse consécutive du coût de production de ces produits a été attribuée aux produits laminés à chaud en acier, ce qui a gonflé les «coûts unitaires» (en contribuant à l'augmentation des «coûts unitaires» sur toute la période concernée) sur la base desquels le producteur-exportateur a proposé d'ajuster les coûts en ce qui concerne Ilyich. Cela reste vrai indépendamment de la question de savoir si le coût global des marchandises vendues par l'usine a augmenté, diminué ou est resté constant.

- (167) En ce qui concerne la remarque formulée par la Commission au considérant 159, selon laquelle la méthode aurait dû suivre les tendances jusqu'à la période d'enquête, le producteur-exportateur a allégué, dans ses observations sur l'information finale, qu'il n'avait pas été en mesure de fournir les données concernant la période d'enquête à utiliser dans la méthode, car le rapport vérifié relatif à l'exercice 2016 n'était disponible que depuis peu.
- (168) Sur ce point, la Commission a fait remarquer que le producteur-exportateur avait pu présenter bon nombre de données relatives à la période d'enquête lorsqu'il s'était agi de compléter le questionnaire antidumping. On peine donc à comprendre qu'il n'ait pas été en mesure d'en fournir pour étayer la méthode proposée, d'autant que, comme indiqué au considérant 162 ci-dessus, il a eu la possibilité et le temps de le faire.
- (169) Enfin, dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a insisté sur le fait que la différence de coût de production par type de produit au cours de la période d'enquête entre les deux sites de production, telle qu'évoquée au considérant 160 ci-dessus, étayait la méthode d'ajustement étant donné qu'elle était similaire à la différence mise en évidence par la méthode.
- (170) La Commission a contesté cette affirmation. Dans ses observations, le producteur-exportateur n'a pas tenu compte du fait que, d'après les données utilisées pour la méthode de quantification, le «coût unitaire» en 2013 (c'est-à-dire dans les conditions normales antérieures au conflit) à Ilyich était bien plus élevé que le «coût unitaire» à Zaporizhstal. Cette différence, exprimée sous la forme d'un ratio, est supérieure à la différence entre les coûts de fabrication par type de produit de chacun des deux sites au cours de la période d'enquête. De deux choses l'une: soit l'écart entre les coûts unitaires d'Ilyich et de Zaporizhstal a diminué entre 2013 et la période d'enquête (ou, plus précisément, le coût unitaire d'Ilyich a diminué par rapport aux coûts unitaires de Zaporizhstal), soit les «coûts unitaires» utilisés dans la méthode ne sont pas absolument pas fiables. Comme expliqué au considérant 159 ci-dessus, la seconde hypothèse au moins est vraie, puisque les «coûts unitaires» utilisés dans la méthode sont faussés par l'inclusion du coût des ventes d'autres produits, qui a évolué différemment dans les deux sites au cours de la période concernée. Il s'ensuit que la différence de coût de production par type de produit au cours de la période d'enquête ne corrobore pas l'exactitude de la méthode de calcul proposée par le producteur-exportateur.
- (171) Pour les raisons qui précèdent, cet argument a été rejeté.
- (172) Zaporizhstal a mis en évidence dans ses états financiers des pertes importantes dues aux différences de taux de change découlant de la conversion des transactions non libellées en hryvnias ukrainiennes. Le producteur-exportateur a indiqué que ces dépenses, non exposées au cours d'opérations commerciales normales, devraient être établies conformément à l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base et plafonnées à un niveau représentant les conditions de fonctionnement normales de la société.
- (173) La Commission a rejeté cette affirmation. Les pertes en cause ont été dûment enregistrées dans les comptes de la société et ont été supportées au cours de la période d'enquête. La Commission a donc rejeté cet argument, puisqu'elle a considéré que ces pertes faisaient partie des frais VAG exposés par la société dans le cadre de son fonctionnement, et a inclus ces pertes dans le calcul de la valeur normale.
- (174) Dans ses observations sur le document d'information, le producteur-exportateur a reconnu que les charges financières utilisées dans le calcul des frais VAG de Zaporizhstal avaient été dûment inscrites dans la comptabilité de la société et engagées au cours de la période d'enquête. Le producteur-exportateur a ensuite réitéré son argument selon lequel les frais VAG en question auraient dû être fondés sur l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base, étant donné qu'une partie des charges financières n'étaient pas liées à la production et/ou à la vente des produits. À l'appui de cet argument, le producteur-exportateur a soumis un nouvel ensemble de données, largement après la fin de la visite de vérification et la formulation initiale de l'allégation. Enfin, le producteur-exportateur a attiré l'attention sur plusieurs dispositions du règlement de base régissant la construction des frais VAG et exigeant que celle-ci soit «raisonnable».
- (175) La Commission a rejeté cette analyse. Selon l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, les frais VAG doivent être fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes. L'article 2, paragraphe 6, point c), ne

peut être déclenché qu'une fois ces montants déterminés. Comme l'a reconnu le producteur-exportateur, les données réelles concernant les frais VAG sont communiquées dans ses comptes et incluent les charges financières en question. L'argument selon lequel certaines charges financières ne seraient pas liées à la production et/ou à la vente des produits doit être rejeté. Premièrement, les données présentées par le producteur-exportateur à l'appui de cet argument ne peuvent être vérifiées à ce stade de l'enquête. Le producteur-exportateur a eu suffisamment de temps et de notifications préalables pour soumettre ces informations lors des vérifications, mais n'a pas saisi cette occasion. Deuxièmement, Zaporizhstal ne s'occupe que la production et de la vente de ses produits. Le producteur-exportateur n'a jamais apporté la moindre preuve du contraire. La référence à l'exigence selon laquelle la construction des frais VAG doit être raisonnable est sans fondement, vu que la Commission n'a pas construit les frais VAG en question, mais les a calculés conformément aux exigences de l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base. Cet argument a donc été rejeté.

- (176) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a affirmé que les dépenses en cause avaient effectivement trait au fonctionnement économique global de l'usine, mais pas au fonctionnement en rapport avec la production et la vente du produit concerné. Il a en outre prétendu que la Commission n'avait pas examiné les éléments de preuve à l'appui de sa demande d'exclusion de ces dépenses. Il a ajouté que la Commission était, de surcroît, passée outre le fait même que des éléments de preuve aient été soumis à l'appui de cette demande, en ce qu'elle avait déclaré qu'aucun élément de nature à réfuter la thèse selon laquelle Zaporizhstal se livrait uniquement à la production et à la vente de ses produits n'avait été présenté. Enfin, en ce qui concerne la remarque de la Commission au sujet du nouvel ensemble de données présenté à l'appui de l'exclusion de certains frais financiers, le producteur-exportateur a déclaré que cet argument avait été présenté dans la réponse au questionnaire antidumping et que les données pertinentes figuraient dans le rapport vérifié joint à celle-ci.
- (177) En réponse à ce qui précède, la Commission a fait remarquer que le producteur-exportateur avait formulé deux requêtes au titre de cet argument. La première, qui a été présentée dans la réponse au questionnaire antidumping puis motivée dans la communication du producteur-exportateur du 5 janvier 2017, visait à ajuster les frais financiers de Zaporizhstal à leur niveau historique dans des conditions de fonctionnement normales. La seconde, qui est apparue pour la première fois dans les observations sur le document d'information du 2 mai 2017, après la vérification effectuée à Zaporizhstal, visait à ajuster les frais VAG en excluant les frais prétendument non liés à la production et/ou à la vente du produit concerné.
- (178) Comme expliqué au considérant 175 ci-dessus, la Commission ne peut pas ajuster les frais financiers de Zaporizhstal au niveau historique dans des conditions de fonctionnement normales, car, conformément à l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, les frais VAG sont fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes. La Commission disposait de ces données et les a utilisées dans le calcul concerné. Le producteur-exportateur n'ayant pas présenté de nouveaux arguments à cet égard dans ses observations sur l'information finale, il n'y a pas d'autre explication à apporter.
- (179) En ce qui concerne la seconde demande, qui consiste à ajuster la valeur normale de Zaporizhstal de manière à exclure les frais prétendument non liés à la production et/ou à la vente du produit concerné, la Commission a fait remarquer que les observations sur le document d'information ne disaient pas clairement que ces frais n'étaient pas directement ou indirectement liés à la production et/ou à la vente du produit concerné. Comme indiqué plus haut, à la connaissance de la Commission, les activités de Zaporizhstal se limitent à la production et à la vente de son produit. Dès lors, ses frais financiers seraient normalement en lien avec ces activités, d'une manière ou d'une autre. En effet, les éléments que le producteur-exportateur décrit, dans ses observations sur le document d'information, comme non liés à la production et/ou à la vente du produit concerné sont des investissements liés aux flux de liquidités, des prêts à des filiales produisant des matières premières ou des passifs résultant des avantages du personnel. Il apparaît que ces frais sont au moins indirectement liés à la production et/ou à la vente du produit concerné.
- (180) Il n'a pas été possible d'approfondir cette question, car cette demande n'a été formulée que le 2 mai 2017, soit bien après la fin de la visite de vérification (qui s'est achevée le 24 novembre 2016). Dans sa communication du 5 janvier 2017, elle aussi soumise après la visite de vérification concernée, le producteur-exportateur a indiqué que certains des frais financiers liés aux prêts avaient été repris à des fins générales et n'étaient pas liés à la production et à la vente du produit concerné. Aucune autre information sur ce point n'avait été fournie à l'époque, car le producteur-exportateur n'avait pas demandé l'exclusion de ces prêts, mais avait maintenu sa demande d'ajustement des frais financiers de Zaporizhstal au niveau historique observé dans des conditions normales de fonctionnement.
- (181) À cet égard, dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a prétendu que la Commission s'était vu remettre, lors de la visite de vérification à Zaporizhstal, une «version complète et détaillée des rapports d'audit soulevant clairement la question des frais financiers supplémentaires de l'usine qui ne sont pas liés à la production et à la vente du produit concerné». Le producteur-exportateur a ensuite fait valoir que la Commission aurait pu en profiter pour vérifier les éléments de preuve présentés par Zaporizhstal et demander, le cas échéant, des éclaircissements à leur sujet.

- (182) La Commission a fait tout d'abord observer que, comme l'indique le producteur-exportateur, les rapports annuels complets de Zaporizhstal n'avaient pas été fournis avant la visite de vérification, bien qu'ils aient été demandés dans le questionnaire antidumping. La Commission a ensuite constaté que, comme indiqué au producteur-exportateur dans la lettre préalable à la visite de vérification du 27 octobre 2016, la visite avait pour objet de permettre la vérification des informations figurant dans les réponses au questionnaire à l'aide d'une comparaison entre les informations figurant dans celui-ci et les documents source, les registres de coûts et de comptabilité financière et les états financiers vérifiés. L'allégation selon laquelle certains des frais financiers de Zaporizhstal ne seraient pas liés à la production et à la vente du produit concerné n'a été formulée que le 2 mai 2017 et n'a été abordée que dans la communication du 5 janvier 2017. Ces deux dates sont postérieures à la fin des visites de vérification dans les locaux de Zaporizhstal. Par conséquent, l'examen de cette question et la vérification de ces frais n'ont pas été inclus — et n'auraient pas pu l'être — dans le programme du travail de la Commission relatif à cette visite. En affirmant que la question des frais financiers non liés à la production ou à la vente s'est posée simplement parce que ces frais ont été consignés dans les rapports vérifiés complets, le producteur-exportateur méconnaît la finalité de la visite de vérification et le rôle de la Commission dans celle-ci tels qu'ils lui ont été présentés dans la lettre préalable à la visite de vérification. Si l'on ajoute à cela le fait que les rapports vérifiés complets n'ont été fournis que lors de la visite de vérification et que, comme indiqué ci-dessus, il était tout sauf évident que les frais en question n'étaient pas liés à la production et à la vente du produit concerné, on ne peut que rejeter cette partie de l'argument.
- (183) Pour les raisons qui précèdent, cet argument a été rejeté.

3.6.2. Prix à l'exportation

- (184) Le prix à l'exportation a été calculé conformément à la méthode générale exposée à la section 3.1.2 ci-dessus et, en particulier, à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base. Pour les ventes réalisées par l'intermédiaire des importateurs liés, le prix à l'exportation a été construit conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.
- (185) Le producteur-exportateur a fait valoir que le négociant suisse — Metinvest International SA (ci-après «MISA») — agissait uniquement en tant que département d'exportation des sites de production, puisqu'il n'effectuait aucun dédouanement des marchandises entrant dans l'Union. Il a également affirmé qu'aucune déduction des frais VAG et bénéfices du négociant (ou commission nominale) ne devrait être effectuée, étant donné que l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base ne s'applique pas en l'espèce, puisque le négociant n'est pas établi dans l'Union.
- (186) La Commission n'a pas construit le prix à l'exportation au titre de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base pour les ventes à l'exportation à des acheteurs indépendants via le négociant suisse. Toutefois, même si la responsabilité du dédouanement incombe à l'acheteur, cela ne change rien au fait que les ventes sont réalisées par le négociant lié, qui supporte les frais VAG et qui a normalement pour objectif de tirer un profit de ses services. Dès lors, comme indiqué au considérant 194, la Commission a estimé qu'un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base était justifié.
- (187) Dans ses observations sur le document d'information, le producteur-exportateur a affirmé que MISA n'était pas un négociant guidé par la recherche d'un profit, mais une société liée chargée de tâches relevant habituellement des responsabilités d'un département interne des ventes à l'exportation.
- (188) Sur la base des éléments de preuve dont elle disposait, la Commission a contesté cette affirmation. MISA est une société axée sur le profit, qui se décrit comme à la recherche de l'équilibre adéquat entre rentabilité, satisfaction de la clientèle et gestion des risques. Les activités de MISA ne se limitent pas aux ventes de produits de Metinvest Group. MISA et les sites de production ont des propriétaires différents. Enfin, MISA conclut des contrats de vente et d'achat détaillés avec les sites de production. Ces contrats incluent des clauses prévoyant des sanctions en cas de manquement total ou partiel des parties à leurs obligations, ainsi qu'un mécanisme de résolution des litiges par des tiers, plus souvent rencontré dans le cadre de contacts entre négociants indépendants qu'au sein du département de production et de vente d'une seule société. Au vu de ces éléments de preuve, la Commission conclut que la relation qu'entretient MISA avec les deux sites de production est davantage celle d'un agent que celle d'un département intégré des ventes. Comme expliqué au considérant 194, l'ajustement en question est justifié lorsque MISA participe à une transaction.
- (189) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a déduit, de l'application de l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base aux ventes réalisées par l'intermédiaire de MISA, que la Commission avait accepté l'argument selon lequel MISA fait office de département de vente à l'exportation du groupe. Le producteur-exportateur a ensuite de nouveau contesté l'application de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, prétendant que MISA n'agissait pas en tant qu'agent ou que négociant. À l'appui de ses propos, le producteur-exportateur a fait valoir que MISA ne vendait qu'une part infime de produits non fabriqués par le groupe, destinée à un marché de niche. Il a ajouté que le fait que MISA cherche à trouver le juste équilibre

entre rentabilité, satisfaction de la clientèle et gestion des risques, ou qu'elle signe des contrats de vente et d'achat détaillés avec les sites de production, ou qu'elle possède son propre directeur et son propre personnel, différents de ceux des usines ukrainiennes, serait une exigence découlant du respect de certaines obligations juridiques en Ukraine et en Suisse.

- (190) Comme expliqué ci-dessus, la Commission n'a pas admis que MISA faisait office de département de vente à l'exportation du groupe. MISA a agi en tant que négociant lié, et la Commission a donc appliqué l'article 2, paragraphe 8, en liaison avec l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. De plus, MISA ne se contente pas de vendre une part infime ou destinée à un marché de niche de produits non fabriqués par le groupe, bien que cet élément revête à lui seul une grande importance pour cette détermination. MISA vend aussi au groupe d'importantes quantités de produits provenant de tiers. En ce qui concerne les éléments de preuve décrits au considérant 188 ci-dessus, le producteur-exportateur s'est contenté de prétendre que ces éléments sont exigés par la loi et qu'ils ne s'opposent pas au fait que MISA fasse office de département d'exportation. Il n'a pas précisé quelle loi exige la production de quel élément. Il n'a pas non plus expliqué en quoi des éléments tels que la poursuite d'un but lucratif (qu'il a contestée précédemment dans ses observations sur le document d'information) ou l'existence d'accords prévoyant des sanctions en cas de non-respect ou de respect partiel des obligations de chaque partie et un mécanisme de règlement des différends par des tiers ne seraient pas en contradiction avec le rôle de MISA en tant que département d'exportation. Ce point n'appelle donc pas d'autre commentaire.

- (191) Pour les raisons qui précèdent, cet argument a été rejeté.

3.6.3. Comparaison

- (192) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation du producteur-exportateur unique au niveau départ usine.
- (193) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des impositions à l'importation (dans une fourchette comprise entre 0,1 % et 0,7 %), des coûts de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires (dans une fourchette comprise entre 1 % et 8 %), des coûts d'emballage (dans une fourchette comprise entre 0 % et 0,1 %), des coûts du crédit (dans une fourchette comprise entre 0 % et 0,7 %), des coûts après-vente (dans une fourchette comprise entre 0,1 % et 0,4 %), des frais bancaires (dans une fourchette comprise entre 0 % et 0,3 %) et des commissions (dans une fourchette comprise entre 0 % et 0,2 %).
- (194) En outre, toutes les ventes vers l'Union ayant été réalisées par l'intermédiaire du négociant lié en Suisse, l'ajustement correspondant en application de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base a été effectué.
- (195) Le producteur-exportateur a demandé un ajustement tenant compte du stade commercial en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base, au motif que les canaux de vente du produit similaire sur le marché intérieur étaient sensiblement différents des canaux de vente du produit concerné dans l'Union, ce qui affectait la comparabilité des prix. Il a également fait valoir qu'il existait des différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur et dans les ventes à l'exportation vers l'Union.
- (196) Le producteur-exportateur n'a pas apporté la preuve qu'il existait des différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur. De fait, les données qu'il a fournies n'étaient pas une telle constatation. La Commission a donc rejeté cet argument.
- (197) Dans ses observations sur le document d'information, le producteur-exportateur s'est vivement opposé à cette justification, qu'il a jugée arbitraire et infondée. Il n'a toutefois pas apporté la moindre preuve qu'il y avait des différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur. Au lieu de cela, il s'est uniquement concentré sur la première partie de cette exigence, en expliquant qu'il existait des différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix des ventes correspondant aux différents stades commerciaux sur différents marchés et en omettant qu'il était nécessaire de prouver l'existence de ces différences sur le marché intérieur. La Commission a d'ailleurs vérifié les prix du vendeur correspondants aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur et n'a pas pu trouver de différences constantes et nettes.
- (198) D'après le producteur-exportateur, si la Commission pensait que l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base ne s'appliquait pas, elle aurait dû recourir à l'article 2, paragraphe 10, point d) ii), du même règlement. Dans cette argumentation, hormis une vague référence à des éléments de preuve à première vue, le producteur-exportateur n'avance pas un seul argument démontrant pourquoi cette disposition serait applicable. Les stades commerciaux en question existaient bel et bien sur le marché intérieur et il n'a pas été clairement démontré que certaines fonctions correspondaient à des stades commerciaux autres que celui devant être utilisé dans la comparaison. Cette disposition n'est donc pas applicable en l'espèce.

- (199) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur estime que la Commission s'est contredite lorsqu'elle a affirmé que, bien qu'il existe différents stades commerciaux sur le marché intérieur, le producteur-exportateur n'avait pas démontré l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant à ces stades.
- (200) La Commission ne perçoit pas de contradiction dans cette déclaration.
- (201) En outre, le producteur-exportateur a fait valoir que, dans sa communication du 5 janvier 2017, il avait fourni à la Commission son analyse et sa comparaison des différents stades commerciaux sur le marché intérieur, qui recensaient et comparaient les stades commerciaux sur le marché intérieur et démontraient l'existence d'une différence de prix constante entre ces stades.
- (202) La Commission a répondu en soulignant que, dans ladite communication, la société comparait les différents canaux de vente intérieurs, et non les différents stades commerciaux, de l'un de ses sites de production. Dans le contexte de cette comparaison déjà biaisée, le producteur-exportateur a ajouté que le canal de vente le plus comparable à celui de l'Union est le canal direct (c'est-à-dire hors intervention de son négociant national). Il n'a aucunement prouvé pourquoi ce serait le cas, surtout compte tenu du fait que toutes ses ventes vers l'Union ont été réalisées par l'intermédiaire d'un négociant lié en Suisse, c'est-à-dire MISA. La Commission a donc maintenu que le producteur-exportateur n'avait pas démontré l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur.
- (203) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a aussi soutenu que la Commission n'avait pas tenu compte du fait qu'il a fourni une liste révisée des ventes à l'exportation réalisées par sa société liée MISA. Le producteur-exportateur avait fourni cette liste en réaction à la remarque de la Commission concernant la définition des stades commerciaux pour un grand nombre d'opérations, qui était inexacte dans la réponse initiale au questionnaire antidumping. Selon lui, on ne saurait affirmer que ces informations ont été communiquées trop tardivement au cours de l'enquête, puisque la Commission aurait pu les vérifier, si nécessaire, à l'occasion de sa visite de vérification dans les locaux de ses sociétés liées dans l'Union.
- (204) La Commission a contesté cette affirmation. Les informations complémentaires sur la liste des ventes de MISA ont été fournies après la vérification dans les locaux de celle-ci. C'est précisément pour éviter cela que la Commission avait rappelé à MISA, dans sa communication du 17 janvier 2017, préalablement à sa vérification dans les locaux de celle-ci, que, si un argument ou l'un de ses éléments requièrent une vérification, ceux-ci doivent être présentés suffisamment longtemps avant la visite de vérification afin que l'équipe chargée du dossier puisse préparer la partie y afférente de la visite. Enfin, même si la Commission avait pu vérifier ces données dans les locaux de MISA, cela ne changerait rien au fait que, comme indiqué plus haut, le producteur-exportateur n'a pas démontré l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur.
- (205) Dans ses observations sur l'information finale, le producteur-exportateur a aussi repris son argument selon lequel, si la Commission considérait que les éléments présentés par la société à l'appui de son argument au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base n'avaient pas démontré l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur, elle aurait pu utiliser ces mêmes preuves pour appliquer un ajustement spécial au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d) ii), par exemple dans le cas de l'«absence des stades commerciaux pertinents sur le marché intérieur». Or, comme indiqué plus haut, la Commission a constaté que les stades commerciaux pertinents existaient bel et bien sur le marché intérieur. Le producteur-exportateur n'a pas démontré l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant à ces stades, mais cela ne change rien au fait que ces stades étaient bien présents sur le marché intérieur. Les conditions d'application de l'article 2, paragraphe 10, point d) ii), du règlement de base n'étaient donc pas réunies.
- (206) Pour les raisons qui précèdent, cet argument a été rejeté.
- (207) Le producteur-exportateur a également fait valoir que, pour que la comparaison soit valable, la valeur normale devrait être ajustée au titre des coûts de transport du produit similaire entre le site de production et le négociant lié national.

- (208) Selon l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de base, un ajustement est opéré au titre des différences dans les coûts qui ont un rapport direct avec le produit et qui ont été exposés pour acheminer le produit en question et/ou le produit similaire depuis les locaux du producteur-exportateur jusqu'au premier acheteur indépendant, lorsque ces coûts sont inclus dans les prix pratiqués. Cette disposition ne couvre pas les coûts de transport entre deux parties liées, qui ne semblent pas être pris en compte dans le prix facturé à l'acheteur indépendant. Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument.

3.6.4. Marge de dumping

- (209) Après la communication du document d'information, le producteur-exportateur a présenté un nouvel ensemble de données pour les ventes des importateurs liés. Cet ensemble de données a ensuite été vérifié par la Commission. Ces nouveaux chiffres ont influencé la détermination du dumping initialement présentée dans le document d'information.
- (210) Pour le producteur-exportateur, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (211) Le degré de coopération de l'Ukraine a été très élevé, les exportations du producteur-exportateur ayant coopéré représentant plus de 95 % des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, la Commission a établi la marge de dumping nationale au même niveau que celle du producteur-exportateur unique.
- (212) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping
Metinvest Group	19,4 %
Toutes les autres sociétés	19,4 %

4. PRÉJUDICE

4.1. Définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union

- (213) Au sein de l'Union, 17 sociétés ont fourni des données de production et de vente au cours de l'examen de la représentativité et ont indiqué avoir produit le produit similaire au cours de la période d'enquête. Sur la base des informations disponibles fournies dans la plainte, ces 17 sociétés représentent environ 90 % de la production du produit similaire dans l'Union.
- (214) Outre ces 17 sociétés, cinq sociétés produisaient le produit similaire au cours de la période d'enquête.
- (215) Une partie intéressée a fait valoir que l'inclusion des données du producteur italien Ilva dénaturerait le tableau d'ensemble du préjudice de l'industrie sidérurgique de l'Union tout entière, compte tenu de la situation particulière de cette société ⁽¹⁾, et qu'il convenait dès lors d'exclure ce producteur italien. Toutefois, au titre de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base, le terme «industrie de l'Union» désigne l'ensemble des producteurs de l'Union de produits similaires ou la majeure partie d'entre eux. La Commission n'ayant eu aucune raison de limiter son analyse à une majeure partie, elle était tenue d'analyser l'industrie tout entière, dont Ilva. Cette allégation a donc été rejetée.
- (216) La production totale de l'Union pendant la période d'enquête a été chiffrée à environ 72,9 millions de tonnes. Pour établir ce chiffre, la Commission s'est basée sur les informations fournies par le plaignant et par tous les producteurs connus de l'Union. Comme indiqué au considérant 7, six producteurs de l'Union ont été sélectionnés dans l'échantillon; ces producteurs représentaient plus de 45 % de la production totale de l'Union du produit similaire, ce qui a été considéré comme un échantillon représentatif.

⁽¹⁾ Le 20 janvier 2016, la Commission européenne a ouvert une enquête approfondie en vue d'évaluer si l'aide d'État octroyée par l'Italie au producteur sidérurgique Ilva était conforme aux règles de l'Union européenne en matière d'aides d'État; elle a prolongé cette enquête le 15 mai 2016. Au 3 juillet 2017, cette enquête n'avait pas encore été finalisée.

- (217) Le modèle économique des producteurs de l'Union et leur degré d'intégration verticale varient. Toutefois, l'industrie de l'Union peut globalement être considérée comme présentant un degré élevé d'intégration verticale, comme expliqué au considérant 219 ci-dessous.

4.2. Consommation de l'Union

- (218) Comme mentionné au considérant 45 ci-dessus, le produit concerné relève d'un certain nombre de codes NC incluant certains codes ex. Pour ne pas sous-estimer la consommation de l'Union, et compte tenu de l'incidence visiblement marginale de ces codes sur la consommation totale, les volumes d'importation des codes NC ex ont été intégralement pris en compte pour le calcul de la consommation de l'Union.
- (219) Étant donné que l'industrie de l'Union est majoritairement intégrée verticalement et que le produit concerné est considéré comme une matière première pour la production en aval de divers produits à valeur ajoutée, à commencer par les produits laminés à froid, les consommations du marché captif et du marché libre ont été analysées séparément.
- (220) La distinction entre marché captif et marché libre est pertinente pour l'analyse du préjudice. En outre, les prix de transfert sont définis sur le marché captif au sein des groupes en fonction de diverses politiques tarifaires. En revanche, la production destinée au marché libre de l'Union est en concurrence directe avec les importations du produit concerné et les prix sont ceux du marché libre.
- (221) Afin de disposer d'un aperçu aussi complet que possible de l'industrie de l'Union, la Commission a collecté des données concernant la totalité de l'activité en rapport avec le produit similaire et a déterminé si la production était destinée à un usage captif ou au marché libre. La Commission a constaté qu'environ 58 % de la production totale des producteurs de l'Union était destinée à l'usage captif au cours de la période d'enquête.
- (222) Après la communication du document d'information, le producteur-exportateur serbe a fait remarquer que la consommation du produit concerné sur le marché libre avait diminué de plus de 1,2 million de tonnes entre 2015 et la période d'enquête, ce qui suppose une baisse spectaculaire de la consommation de l'Union au second semestre 2015. Il a par conséquent demandé à la Commission de mener une enquête approfondie afin de savoir si les données de vente fournies par l'industrie de l'Union sur le marché libre étaient vraiment exactes.
- (223) La Commission a analysé les données de vente et de consommation fournies par l'industrie de l'Union et a confirmé que les données relatives à la consommation sur le marché libre fournies par l'industrie de l'Union étaient exactes et fiables.

4.2.1. Consommation captive sur le marché de l'Union

- (224) La Commission a établi la consommation captive de l'Union sur la base de l'usage captif et des ventes captives sur le marché de l'Union de tous les producteurs connus dans l'Union. Sur cette base, la consommation captive de l'Union a évolué comme suit:

Tableau 1

Consommation captive sur le marché de l'Union (en tonnes)

	2013	2014	2015	PE
Consommation captive	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	100	101	100	100

Sources: réponses d'Eurofer au questionnaire.

- (225) Au cours de la période considérée, la consommation captive de l'Union sur le marché de l'Union est restée stable.

4.2.2. Consommation de l'Union sur le marché libre

- (226) La Commission a calculé la consommation de l'Union sur le marché libre sur la base a) des ventes sur le marché de l'Union de tous les producteurs connus dans l'Union et b) des importations dans l'Union en provenance de l'ensemble des pays tiers telles qu'enregistrées par Eurostat, en tenant donc compte également des données soumises par les producteurs-exportateurs ayant coopéré dans les pays concernés. Sur cette base, la consommation de l'Union sur le marché libre a évolué comme suit:

Table 2

Free market consumption (tonnes)

	2013	2014	2015	IP
Free market consumption	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Index (2013 = 100)	100	103	109	105

Source: Eurofer questionnaire reply

- (227) Au cours de la période considérée, la consommation de l'Union sur le marché libre a augmenté d'environ 5 %. Cette augmentation est principalement due à la reprise économique de l'industrie en aval.

4.3. Évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés, ainsi que volumes d'importation et prix d'importation en provenance des pays concernés

4.3.1. Évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés

- (228) La Commission a examiné si les importations du produit concerné originaire des pays concernés devaient faire l'objet d'une évaluation cumulative, conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.
- (229) Cette disposition prévoit que les importations en provenance de plus d'un pays ne peuvent faire l'objet d'une évaluation cumulative que s'il a été établi que:
- la marge de dumping établie en relation avec les importations en provenance de chaque pays est supérieure au niveau de minimis au sens de l'article 9, paragraphe 3, et le volume des importations en provenance de chaque pays n'est pas négligeable; et
 - une évaluation cumulative des effets des importations est appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés et un produit similaire de l'Union.
- (230) Les marges de dumping établies en relation avec les importations en provenance des pays concernés sont énumérées ci-dessus, à la section 3 intitulée «Dumping». Toutes ces marges sont supérieures au seuil de minimis défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base.
- (231) Les volumes des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont été jugés non négligeables au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. Au cours de la période d'enquête, le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine détenaient respectivement une part de marché de 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % et 3,17 %, comme indiqué dans le tableau 3 ci-dessous.
- (232) En revanche, les volumes d'importation en provenance de Serbie ont été jugés négligeables au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. En effet, le volume des importations en provenance de Serbie est passé de 427 558 tonnes en 2015 à environ 354 000 tonnes au cours de la période d'enquête, soit une part de marché de 1,04 % seulement. La Commission a coutume de considérer comme «négligeable» toute part de marché inférieure au seuil de 1 % établi par le règlement de base au stade de l'ouverture. Toutefois, la Commission a considéré en l'espèce qu'un taux de 1,04 % restait négligeable, car le surplus de 0,04 % devait être considéré comme insignifiant, en particulier lorsque, par comparaison, les volumes d'importation provenant de Serbie sont considérablement inférieurs à ceux provenant de chacun des quatre autres pays. De fait, les volumes d'importation

provenant de Serbie représentaient pratiquement la moitié de ceux provenant du Brésil, deuxième pays présentant les volumes d'importation les plus faibles.

Tableau 3

Volume d'importation (en tonnes) et part de marché

	2013	2014	2015	PE
BRÉSIL				
Volume des importations en provenance du Brésil	41 895	108 973	580 525	608 541
Part de marché pour le Brésil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRAN				
Volume des importations en provenance d'Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Part de marché pour l'Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSSIE				
Volume des importations en provenance de Russie	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Part de marché de la Russie	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIE				
Volume des importations en provenance de Serbie	155 055	211 835	427 558	354 145
Part de marché pour la Serbie	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UKRAINE				
Volume des importations en provenance d'Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Part de marché pour l'Ukraine	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
PAYS CONCERNÉS				
Volume des importations en provenance des pays concernés	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Part de marché des pays concernés	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Indice (2013 = 100)	100	120	173	172

Source: Eurostat. Les parts de marché ont été déterminées par comparaison entre les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 2.

- (233) À la suite de l'information finale et lors de l'audition du 27 juillet 2017, le plaignant a affirmé que les exportations serbes devraient faire l'objet d'une évaluation cumulative avec les importations en provenance des quatre autres pays, étant donné que les exportations serbes dépassaient le seuil de minimis de 1 %. Selon lui, le seuil de 1 % n'admet aucune exception, si faible que soit le pourcentage supplémentaire.
- (234) La Commission a rejeté cet argument. La décision d'évaluer les importations cumulativement ou non doit être prise sur la base de tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 3, du règlement de base. L'article 3, paragraphe 4, du règlement de base n'accorde pas d'importance particulière à l'un ou l'autre de ces critères individuels. S'il est vrai que les importations en provenance d'un pays ne peuvent pas être cumulées dès lors que leur volume est négligeable, l'inverse ne signifie pas qu'elles doivent être cumulées ipso facto. En outre, le règlement de base ne fixe pas explicitement de seuils de minimis. Bien que l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base puisse apporter des orientations en ce qui concerne les volumes d'importation négligeables, l'article 3, paragraphe 4, ne renvoie pas à ces seuils. Au contraire, son libellé donne à la Commission suffisamment de marge de manœuvre pour mener une analyse au cas par cas tenant compte du fait que les volumes «supplémentaires» de 0,04 % n'étaient pas significatifs.

(235) La Commission a par ailleurs constaté que les prix à l'exportation serbes étaient différents de ceux des quatre autres pays concernés, pour les raisons suivantes:

- bien que les prix de vente moyens serbes aient également diminué au cours de la période considérée, le prix de vente moyen pratiqué par la Serbie au cours de la période considérée (365 EUR/tonne) est le plus élevé de la période d'enquête, et il est largement supérieur aux prix de vente moyens du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine, qui se situent entre 319 EUR/tonne et 346 EUR/tonne, comme indiqué au tableau 4 ci-dessous, et
- les prix de vente moyens serbes sont nettement plus élevés que ceux des quatre autres pays concernés.

Tableau 4

Prix à l'importation (EUR/tonne)

	2013	2014	2015	PE
BRÉSIL				
Prix moyen des importations brésiliennes faisant l'objet d'un dumping	461	433	386	346
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	94	84	75
IRAN				
Prix moyen des importations iraniennes faisant l'objet d'un dumping	454	415	369	316
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	91	81	70
RUSSIE				
Prix moyen des importations russes faisant l'objet d'un dumping	448	431	387	324
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	96	86	72
SERBIE				
Prix moyen des importations serbes faisant l'objet d'un dumping	468	442	400	365
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	94	86	78
UKRAINE				
Prix moyen des importations ukrainiennes faisant l'objet d'un dumping	429	415	370	319
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	97	86	74
PAYS CONCERNÉS				
Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés	443	424	380	327
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	96	86	74

Source: Eurostat.

(236) À cet égard, la fixation des prix, associée au volume négligeable, indique que le producteur-exportateur serbe est davantage un «suiveur» qu'un «fixeur» de prix pour le produit concerné. Ce constat est également illustré par le fait que la baisse de ses prix entre 2015 et la période d'enquête est aussi plus faible en termes relatifs, par rapport à celle des quatre autres pays concernés.

- (237) À la suite de l'information finale, lors de l'audience du 27 juillet 2017 (voir considérant 33), le plaignant a demandé aux services de la Commission de fournir des données sur la sous-cotation des prix et des prix indicatifs en ce qui concerne le producteur-exportateur serbe, afin de pouvoir contrôler les déclarations de la Commission selon lesquelles, comme indiqué aux considérants 235 et 236, ce producteur-exportateur est plutôt un «suiveur» qu'un «fixeur» de prix. En outre, selon le plaignant, rien ne prouverait que la Serbie est un «suiveur» en matière de prix.
- (238) La Commission a fait remarquer qu'elle avait indiqué ci-dessus le prix moyen des importations en provenance des pays concernés. Ces données montrent que les prix à l'importation serbes ont été les plus élevés en 2013 (468 EUR par tonne), et qu'ils le sont restés durant les années suivantes, jusqu'à concurrence du prix constaté au cours de la période d'enquête (365 EUR par tonne). En outre, l'indice figurant au tableau 4 ci-dessus a montré que la baisse relative des prix serbes est passée de 100 à 78 (l'indice 100 correspondant à l'année 2013), tandis que, pour les quatre autres pays, l'indice est descendu jusqu'à 75 (Brésil), 70 (Iran), 72 (Russie) et 74 (Ukraine). Le plaignant a donc été en mesure d'examiner la constatation de la Commission selon laquelle le producteur-exportateur serbe était plutôt un «suiveur» qu'un «fixeur» de prix, tant du point de vue du prix à l'importation que de celui de sa baisse relative entre 2013 et la période d'enquête. La Commission n'a pas utilisé de données sur la sous-cotation des prix et des prix indicatifs aux fins de cette évaluation, parce que les calculs y afférents ne donnent qu'un aperçu de la situation durant la période d'enquête et ne permettent donc pas de comparer la tendance sur plusieurs années. Étant donné que le plaignant n'a pas justifié plus avant la nécessité que l'information finale mentionne des données sur la sous-cotation des prix et des prix indicatifs, outre le réexamen des déclarations figurant aux considérants 235 et 236 ci-dessus, la Commission a rejeté cette demande.
- (239) Le plaignant n'ayant pas contesté les chiffres figurant au tableau 4, la Commission a confirmé sa constatation selon laquelle l'exportateur serbe n'avait fait que suivre l'évolution des prix pilotée par d'autres importateurs, plutôt que d'agir en chef de file et de poursuivre une stratégie agressive en matière de prix.
- (240) Par conséquent, la Commission a conclu que les importations en provenance de Serbie ne devaient pas faire l'objet d'une évaluation cumulative avec les importations des quatre autres pays. Compte tenu de la conclusion selon laquelle les importations en provenance de Serbie étaient de minimis, il n'est pas utile d'adopter des mesures de défense au regard des importations de produits plats laminés à chaud originaires de Serbie. Dès lors, conformément à l'article 9, paragraphe 2, du règlement de base, il convient de clore la procédure en ce qui concerne les importations en provenance de Serbie.
- (241) La Commission a également évalué les conditions de concurrence entre les importations faisant l'objet d'un dumping des quatre autres pays concernés et les conditions de concurrence entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le produit similaire, et elle a constaté qu'elles étaient similaires. En effet, les produits importés étaient en concurrence les uns avec les autres, ainsi qu'avec le produit similaire fabriqué dans l'Union. Les produits sont interchangeables et ont été commercialisés dans l'Union par des canaux de vente comparables, et ils ont été vendus à des catégories similaires de clients finals.
- (242) À la suite de l'ouverture de l'enquête, plusieurs parties ont transmis des observations concernant l'évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés. La Mission de l'Ukraine auprès de l'Union européenne, le ministère russe de l'industrie et du commerce et un producteur-exportateur russe ainsi que deux producteurs-exportateurs brésiliens ont contesté la pertinence d'une évaluation cumulative des importations de leur pays avec les autres pays visés par l'enquête et ont affirmé que les importations de leur pays ne devraient pas être cumulées avec celles de ces derniers. La Mission de l'Ukraine auprès de l'Union européenne a fait valoir que les volumes des importations ukrainiennes avaient été stables au cours de la période 2011-2016, contrairement à ceux des autres pays, et qu'il existait une différence notable entre la structure géographique des importations en provenance d'Ukraine, d'une part, et celle des importations en provenance du Brésil, de l'Iran, de la Serbie et de la Russie, d'autre part. Le ministère russe de l'industrie et du commerce a indiqué qu'une évaluation exhaustive des conditions de concurrence était nécessaire. Le producteur-exportateur russe a expliqué que ses importations au cours de la période considérée avaient en réalité diminué, qu'une partie de ses importations étaient des approvisionnements intragroupe captifs, qui ne sont pas entrés en tant que tels sur le marché libre de l'Union, et que les types de produits vendus étaient différents. De surcroît, un producteur-exportateur brésilien a déclaré qu'il n'avait pas suivi une tendance similaire en matière de prix et que ces importations étaient réparties sur différents canaux de vente, contrairement aux importations des quatre autres pays concernés. Un autre producteur-exportateur brésilien a avancé que les importations brésiliennes étaient négligeables et qu'elles n'avaient pas suivi les mêmes tendances que celles des quatre autres pays concernés sur le plan du volume, de la part de marché et du prix.
- (243) La Commission a rejeté ces arguments. Les importations en provenance de Russie et d'Ukraine vers l'Union ont augmenté en chiffres absolus au cours de la période considérée. Par ailleurs, même si les importations avaient diminué au cours de la période considérée, ce fait ne constitue pas un critère pour déterminer si le volume des importations est négligeable au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.

- (244) Les conditions de concurrence entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine et le produit similaire ont été jugées similaires pour les raisons exposées ci-après:
- a) premièrement, tous les producteurs-exportateurs du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ayant coopéré utilisaient des canaux de vente similaires, puisqu'ils vendaient directement ou par l'intermédiaire d'un négociant/importateur lié, établi à l'intérieur ou à l'extérieur de l'Union. Des canaux de vente similaires ont également été utilisés dans l'Union par les producteurs d'acier de l'Union. Dès lors, les produits importés en provenance des quatre autres pays concernés étaient en concurrence les uns avec les autres et avec le produit concerné fabriqué dans l'Union;
 - b) deuxièmement, la Commission a tenu compte de la totalité des importations, que celles-ci aient inclus des approvisionnements intragroupe ou non. En l'absence de telles importations, les sociétés se seraient très probablement procuré le produit similaire, qui est un produit de base, auprès d'autres sources disponibles sur le marché libre de l'Union, y compris en achetant le produit similaire fabriqué par l'industrie de l'Union;
 - c) par ailleurs, comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 264, des tendances à la baisse similaires ont été observées en matière de prix en ce qui concerne le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine;
 - d) les types de produits des producteurs-exportateurs étaient également fabriqués et vendus par les producteurs de l'Union. Dès lors, leurs types de produits n'étaient pas différents de ceux vendus par les producteurs de l'Union;
 - e) les volumes des importations russes, comme le montre le tableau figurant au considérant 262, ont quant à eux augmenté tant en chiffres absolus qu'en termes de part de marché.
- (245) Sur la base de ce qui précède, la Commission a conclu que les conditions nécessaires à la réalisation d'une évaluation cumulative des effets des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine étaient réunies. Ces importations ont donc fait l'objet d'une évaluation cumulative aux fins de la détermination du préjudice.
- (246) À la suite de la communication du document d'information, la Commission a reçu plusieurs observations au sujet de l'évaluation cumulative des pays concernés, qui seront abordées aux considérants ci-après.
- (247) Le plaignant a affirmé que les importations en provenance de Serbie portaient aux producteurs de l'Union un préjudice similaire à celui causé par les importations en provenance des quatre autres pays. Il a fait référence, à cet égard, au fait que les importations en provenance de Serbie avaient doublé à la fois en chiffres absolus et en part de marché entre 2013 et la période d'enquête, et que leurs prix ont également chuté au cours de cette période et étaient nettement inférieurs aux prix pratiqués par les producteurs de l'Union au cours de la période d'enquête. Le plaignant a ajouté que les importations en provenance de Serbie affichaient une part de marché de 1,04 %, soit un niveau très légèrement supérieur au seuil de 1 % prévu à l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. Le plaignant a également évoqué un risque potentiel de contournement, étant donné que la clôture de la procédure à l'égard de la Serbie permettrait à la société mère chinoise de l'unique producteur-exportateur serbe de vendre à l'Union par l'intermédiaire de sa filiale serbe.
- (248) La Commission a rejeté l'allégation selon laquelle les importations en provenance de Serbie auraient porté aux producteurs de l'Union un préjudice similaire à celui engendré par les importations en provenance des autres pays, pour les raisons exposées ci-après:
- premièrement, il a été constaté que les volumes des importations serbes étaient de minimis et que, dès lors, ils étaient négligeables et ne sauraient être considérés comme ayant porté préjudice à l'industrie de l'Union. Le fait que les prix de vente moyens serbes au cours de la période d'enquête aient été considérablement plus élevés que ceux des quatre autres pays concernés confirme l'idée qu'un volume d'importation aussi faible ne saurait porter préjudice à l'industrie de l'Union européenne;
 - deuxièmement, en ce qui concerne la part de marché supérieure à 1 %, à savoir 1,04 %, en toute hypothèse, le seuil établi par l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base est «négligeable». Le choix du terme «négligeable» implique que la Commission dispose d'une certaine marge d'appréciation pour analyser les volumes d'importation dans le cadre de son évaluation relative au cumul. En l'espèce, comme expliqué au considérant 234, la différence de 0,04 % a été jugée insignifiante, tant en termes absolus qu'en termes relatifs;
 - enfin, en ce qui concerne le risque potentiel de contournement, la Commission a noté que les volumes et capacités de production réels de l'unique producteur-exportateur serbe ont été communiqués à ses services. La Commission accordera dès lors une attention particulière à ce risque potentiel de contournement en surveillant de près le moindre signe de modification de la configuration du commerce indiquant un éventuel contournement depuis la Serbie. Un autre élément à signaler, quoique moins important, est le fait que le producteur-exportateur serbe a indiqué que sa stratégie principale consistait à répondre à la demande intérieure et aux demandes régionales des pays des Balkans.

- (249) En outre, deux producteurs-exportateurs brésiliens inclus dans l'échantillon ont affirmé que l'évaluation cumulative des importations en provenance du Brésil avec celles de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine était injustifiée pour les raisons exposées aux deux considérants suivants.
- (250) L'un d'eux a fait valoir que plus d'un tiers des importations en provenance du Brésil ne concurrençaient pas les produits de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine, ce qui prouve que les canaux de vente des importations en provenance du Brésil étaient différents de ceux de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine. Ce producteur-exportateur a par ailleurs indiqué qu'à l'instar des prix serbes, les prix brésiliens étaient nettement plus élevés que les prix moyens de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine et que les producteurs-exportateurs brésiliens étaient également plutôt «suiveurs» que «fixeurs» de prix. Enfin, il a fait valoir qu'aucun des producteurs brésiliens ne sous-cotait les prix de l'industrie de l'Union.
- (251) L'autre producteur-exportateur brésilien a avancé qu'une telle évaluation cumulative était inappropriée compte tenu des volumes d'importation négligeables du Brésil (comme pour la Serbie) et des disparités des conditions de concurrence. À cet égard, en ce qui concerne les volumes négligeables, le producteur-exportateur brésilien a fait valoir que la part de marché du Brésil ne dépassait le seuil des 1 % que depuis 2015 et ne représentait que 1,79 % au cours de la période d'enquête. En outre, ses volumes d'importation étaient trop faibles pour contribuer à un préjudice et étaient donc également insignifiants. En ce qui concerne les disparités des conditions de concurrence, il a mentionné le fait que près de 60 % des importations du produit concerné effectuées depuis le Brésil durant la période d'enquête étaient des ventes ou des transferts vers des sociétés liées européennes, qui n'entrent pas en concurrence directe avec les produits destinés au marché libre et ne sont donc pas soumis aux mêmes conditions de concurrence. Il a par ailleurs contesté l'affirmation de la Commission dans le document d'information selon laquelle les importations en provenance du Brésil et le produit similaire de l'Union étaient interchangeables. Il a avancé à cet égard que les producteurs-exportateurs brésiliens exportaient principalement des types commerciaux de produits plats laminés à chaud, présentant des caractéristiques physiques, chimiques et techniques et des utilisations finales différentes de celles des produits vendus par l'industrie de l'Union, qui sont essentiellement des types de produits plats laminés à chaud de haute qualité. Il a également nié que les producteurs-exportateurs brésiliens utilisent des canaux de vente similaires à ceux des producteurs-exportateurs des autres pays concernés. Selon lui, ces producteurs vendent en général directement aux clients indépendants sur le marché libre de l'Union, contrairement à ce qui se passe pour la majorité des importations en provenance du Brésil. Enfin, il a formulé des observations sur les prix similaires à celles présentées par l'autre producteur-exportateur brésilien.
- (252) La Commission a rejeté les arguments des deux producteurs-exportateurs brésiliens inclus dans l'échantillon pour les raisons exposées ci-après.
- (253) Premièrement, au moment de définir la consommation, la Commission a tenu compte de la totalité des importations brésiliennes, que celles-ci aient inclus ou non des approvisionnements intragroupe. En effet, en l'absence de telles importations, les sociétés se seraient très probablement procuré des produits plats laminés à chaud auprès d'autres sources disponibles sur le marché libre de l'Union, y compris en achetant le produit similaire produit par l'industrie de l'Union.
- (254) Deuxièmement, pour une partie des ventes réalisées depuis le Brésil, les canaux de vente utilisés ne sont pas différents de ceux de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine. Tous les producteurs-exportateurs du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ayant coopéré utilisent des canaux de vente similaires, puisqu'ils vendent directement ou par l'intermédiaire d'un négociant/importateur lié, établi à l'intérieur ou à l'extérieur de l'Union. Par ailleurs, s'agissant de l'argument selon lequel 60 % des importations du produit concerné depuis le Brésil effectuées durant la période d'enquête étaient des ventes ou des transferts vers des sociétés liées européennes, qui ne concurrencent pas directement les produits destinés au marché libre et ne sont donc pas soumis aux mêmes conditions de concurrence, il peut être observé ce qui suit. Une partie des importations du produit concerné effectuées par les producteurs-exportateurs russes étaient également des ventes à des sociétés liées européennes dont une partie a ensuite été transformée par celles-ci. Par conséquent, ces producteurs-exportateurs sont soumis aux mêmes conditions de concurrence.
- (255) Troisièmement, comme exposé au tableau 4, la Commission a reconnu que les prix brésiliens étaient supérieurs aux prix moyens de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine. Toutefois, le tableau 4 montre également que les prix brésiliens étaient systématiquement plus bas que les prix des importations serbes au cours de la période considérée, soit les années 2013, 2014 et 2015 et la période d'enquête.
- (256) Quatrièmement, en ce qui concerne l'argument selon lequel les producteurs-exportateurs brésiliens sont eux aussi plutôt «suiveurs» que «fixeurs» de prix, le prix du producteur-exportateur serbe a été évalué en combinaison avec ses volumes négligeables. Il est donc impossible de parvenir à la même conclusion pour le Brésil.
- (257) Cinquièmement, s'agissant des volumes, comme indiqué au tableau 3, les importations brésiliennes ont représenté 608 541 tonnes au cours de la période d'enquête, contre 354 145 tonnes d'importations serbes. Dès lors, les volumes des importations brésiliennes de produits plats laminés à chaud étaient supérieurs de plus de 70 % à ceux de la Serbie et représentaient une part de marché de 1,79 %, contre 1,04 % pour la Serbie. Ces importations n'ont donc pas été considérées comme négligeables.

- (258) Enfin, en ce qui concerne l'allégation selon laquelle la gamme de produits des producteurs-exportateurs brésiliens était différente, leurs produits étaient clairement en concurrence directe avec les produits de l'Union et ceux des autres producteurs-exportateurs. Contrairement à ce qu'affirme le producteur-exportateur, l'enquête a montré que tous les types du produit concerné, y compris ceux vendus par les producteurs-exportateurs brésiliens, étaient également fabriqués et vendus par les producteurs de l'Union. La Commission a relevé à cet égard que plus de 99,9 % des types de produits vendus par les trois producteurs-exportateurs brésiliens étaient également vendus par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête. Par ailleurs, on réalise une évaluation cumulative sur une échelle nationale en tenant compte de l'intégralité du champ d'application du produit concerné, et pas seulement de certains types du produit concerné.
- (259) Après l'information finale, le producteur-exportateur brésilien CSN a réaffirmé que les canaux de vente et les prix à l'importation des produits provenant du Brésil étaient fondamentalement différents de ceux des produits en provenance d'Iran, de Russie et d'Ukraine. En ce qui concerne les canaux de vente, il a indiqué que sa filiale Lusosider n'était ni un négociant, ni un simple importateur, mais un utilisateur de produits plats laminés à chaud. Il a notamment affirmé que la situation de NLMK Europe était différente de celle de Lusosider. Il a également précisé que Lusosider n'avait pas facilement accès aux produits plats laminés à chaud vendus sur le marché de l'Union. En ce qui concerne les prix à l'importation, il a indiqué que les prix des importations en provenance du Brésil suivaient la même tendance à la hausse que ceux des importations en provenance de la Serbie.
- (260) La Commission a rejeté ces arguments comme infondés. En ce qui concerne les canaux de vente, il existait en Lettonie et en Pologne d'autres filiales russes dont la société mère russe n'était pas NLMK et qui, au cours de la période d'enquête, ont utilisé et transformé partiellement, dans une certaine mesure, les produits plats laminés à chaud qu'elles se procuraient auprès de leur société mère russe. De plus, en dépit de l'allégation selon laquelle Lusosider n'avait pas facilement accès aux produits plats laminés à chaud vendus sur le marché de l'Union, la Commission avait été informée, lors d'une audition, que Lusosider s'était approvisionnée au cours de la période d'enquête auprès d'autres sources, telles que la Turquie, Taïwan et la Russie. En outre, la Commission ne dispose, dans le dossier, d'aucun élément prouvant que les producteurs de l'Union n'ont pas voulu approvisionner Lusosider, et cette dernière n'a d'ailleurs fourni aucune preuve en ce sens. De surcroît, en ce qui concerne les prix, la Commission a rappelé que les prix brésiliens étaient systématiquement plus bas que les prix des importations serbes au cours de la période considérée, soit les années 2013, 2014 et 2015 et la période d'enquête (voir considérant 235). Par conséquent, la Commission n'a pas accepté la demande du producteur-exportateur brésilien selon laquelle les importations en provenance du Brésil ne devaient pas faire l'objet d'une évaluation cumulative avec les importations des trois autres pays.
- (261) La Commission a donc conclu que tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, étaient remplis pour les quatre autres pays et, dès lors, les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont fait l'objet d'une évaluation cumulative aux fins de la détermination du préjudice.

4.3.2. Volume et part de marché des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine

- (262) Les importations dans l'Union en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont évolué comme suit:

Tableau 5

Volume d'importation (en tonnes) et part de marché

	2013	2014	2015	PE
BRÉSIL				
Volume des importations en provenance du Brésil	41 895	108 973	580 525	608 541
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	260	1 386	1 453
Part de marché pour le Brésil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	253	1 273	1 382
IRAN				
Volume des importations en provenance d'Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	421	811	901

	2013	2014	2015	PE
Part de marché pour l'Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	410	745	857
RUSSIE				
Volume des importations en provenance de Russie	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	103	129	109
Part de marché de la Russie	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	101	118	104
UKRAINE				
Volume des importations en provenance d'Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	104	120	119
Part de marché pour l'Ukraine	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	101	110	113
PAYS CONCERNÉS				
Volume des importations en provenance des pays concernés	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	123	183	177
Part de marché des pays concernés	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	120	168	169

Source: Eurostat. Les parts de marché ont été déterminées par comparaison entre les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 2.

- (263) Le tableau ci-dessus indique qu'en chiffres absolus, les importations en provenance des pays concernés ont nettement augmenté durant la période considérée. Parallèlement, la part de marché totale de leurs importations dans l'Union a augmenté de près de 5 points de pourcentage (passant de 7,45 % en 2013 à 12,57 %, soit une augmentation de 69 %) au cours de la période considérée.

4.3.3. Prix des importations en provenance des pays concernés et sous-cotation des prix

- (264) La Commission a établi les prix des importations sur la base des données d'Eurostat. Le prix moyen pondéré des importations dans l'Union en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine a évolué comme suit:

Tableau 6

Prix à l'importation (EUR/tonne)

	2013	2014	2015	PE
BRÉSIL				
Prix moyen des importations brésiliennes faisant l'objet d'un dumping	461	433	386	346
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	94	84	75

	2013	2014	2015	PE
IRAN				
Prix moyen des importations iraniennes faisant l'objet d'un dumping	454	415	369	316
Indice (2013 = 100)	100	91	81	70
RUSSIE				
Prix moyen des importations russes faisant l'objet d'un dumping	448	431	387	324
Indice (2013 = 100)	100	96	86	72
UKRAINE				
Prix moyen des importations ukrainiennes faisant l'objet d'un dumping	429	415	370	319
Indice (2013 = 100)	100	97	86	74
PAYS CONCERNÉS				
Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés	442	423	378	323
Indice (2013 = 100)	100	96	86	73
Source: Eurostat.				

- (265) Les prix moyens des importations des pays concernés ont diminué, passant de 442 EUR/tonne en 2013 à 323 EUR/tonne au cours de la période d'enquête. Durant la période considérée, le prix unitaire moyen des importations faisant l'objet d'un dumping a baissé de 27 %.
- (266) La Commission a évalué la sous-cotation des prix au cours de la période d'enquête en comparant:
- les prix de vente moyens pondérés facturés pour chaque type de produit des six producteurs de l'Union à des acheteurs indépendants sur le marché libre de l'Union, ajustés au niveau départ usine, et
 - les prix moyens pondérés correspondants, au prix CAF frontière de l'Union, pour chaque type de produit importé provenant des producteurs ayant coopéré du pays concerné, facturés au premier acheteur indépendant sur le marché de l'Union, dûment ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation.
- (267) La comparaison des prix a été réalisée type par type sur des opérations effectuées au même stade commercial, après application des ajustements nécessaires et déduction des remises et rabais. Le résultat de la comparaison a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par les producteurs de l'Union au cours de la période d'enquête. Les principaux ajustements étaient liés aux coûts de livraison (variant entre 3,4 % et 8,9 % par producteur de l'Union inclus dans l'échantillon), aux coûts du crédit (variant entre 0,1 % et 0,4 %) et aux rabais (variant entre 0,1 % et 2 %).
- (268) Comme mentionné au considérant 16, un seul importateur indépendant a répondu au questionnaire. Sur la base des éléments de preuve recueillis au cours de la vérification dans les locaux de cet importateur indépendant, un coût postérieur à l'importation établi à 7 EUR/tonne a été ajouté.

- (269) Eu égard à ce qui précède, il a été conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping effectuées par la plupart des producteurs-exportateurs concernés retenus dans l'échantillon sous-cotaient les prix de l'industrie de l'Union dans une proportion comprise entre 8,45 % et 17,74 %, comme indiqué dans le tableau ci-dessous. Aucune sous-cotation n'a été constatée pour l'ensemble des sociétés brésiliennes.

Tableau 7

Marges de sous-cotation

Pays	Société	Marges de sous-cotation
Brésil	ArcelorMittal Brasil S.A et Aperam Inox América do Sul S.A.	– 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	– 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	– 0,12 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Russie	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ukraine	Metinvest Group	8,45 %

- (270) À la suite de la communication du document d'information, le plaignant et le producteur-exportateur iranien ont fait observer que les informations fournies dans le document d'information et dans l'une de ses annexes étaient incohérentes. Alors que le document indiquait qu'aucune sous-cotation n'avait été constatée pour la société iranienne, l'une de ses annexes faisait apparaître une marge de sous-cotation de 8,45 % pour cette société.
- (271) En réponse à ces observations, la Commission confirme que le texte du document d'information fait erronément référence à la société iranienne et que la marge de sous-cotation indiquée à l'annexe est correcte.
- (272) À la suite de l'information finale, le producteur-exportateur brésilien Usiminas a affirmé que l'article 3, paragraphes 2 et 3, du règlement de base imposait à la Commission de réaliser une analyse en bonne et due forme de l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix et de déterminer s'il y avait eu une sous-cotation importante des prix. Une telle analyse ne devrait pas se limiter à une simple comparaison mathématique, mais comprendre aussi une évaluation dynamique de l'évolution des prix et de l'évolution de la relation entre les prix des importations faisant l'objet d'un dumping et ceux des produits similaires nationaux dans la durée.
- (273) La Commission a rejeté cet argument. Elle a commencé par indiquer les prix de vente unitaires moyens pondérés facturés par les producteurs de l'Union sur le marché libre de l'Union dans le tableau figurant au considérant 295. Ensuite, comme indiqué au considérant 297, la Commission a précisé que les producteurs de l'Union avaient été contraints de suivre la spirale à la baisse des prix et ont nettement réduit leur prix de vente, en particulier en 2015 et au cours de la période d'enquête. Le produit concerné étant un produit de base, les producteurs de l'Union ont dû suivre la tendance baissière. La Commission a formulé des observations du même ordre au considérant 387. Elle renvoie en outre à son analyse des autres facteurs, qui, ensemble ou séparément, n'étaient pas de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping (voir le considérant 390). L'analyse de la Commission n'était donc pas une simple comparaison mathématique. Dernier point, mais non des moindres: d'une part, le producteur-exportateur brésilien n'a présenté aucun argument; d'autre part, la Commission ne voit pas en quoi cette analyse supplémentaire rendrait plus significative l'analyse de la sous-cotation, compte tenu de la nature du produit concerné, qui est un produit de base.

4.4. Situation économique de l'industrie de l'Union

4.4.1. Observations générales

- (274) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie de l'Union a comporté une évaluation de tous les indicateurs économiques ayant une influence sur la situation de cette industrie durant la période considérée.
- (275) Les indicateurs macroéconomiques (production, capacité de production, utilisation des capacités, volumes de ventes, stocks, croissance, part de marché, emploi, productivité et importance de la marge de dumping) ont été évalués au niveau de l'ensemble de la production de l'Union. L'évaluation s'est appuyée sur les informations fournies par le plaignant, qui ont ensuite été recoupées avec les données fournies par les producteurs de l'Union et les statistiques officielles disponibles (Eurostat).
- (276) L'analyse des indicateurs microéconomiques (prix de vente, rentabilité, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements, aptitude à mobiliser des capitaux, salaires et coûts de production) a été réalisée au niveau des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon. L'évaluation s'est appuyée sur les informations qu'ils ont fournies, après contrôle.
- (277) Afin de disposer d'un aperçu aussi complet que possible de l'industrie de l'Union, la Commission a collecté des données concernant la totalité de la production du produit concerné et a déterminé si cette production était destinée à un usage captif ou au marché libre. En ce qui concerne certains indicateurs de préjudice relatifs à l'industrie de l'Union, la Commission a analysé séparément les données concernant le marché libre et le marché captif et a réalisé une analyse comparative. Ces facteurs sont les ventes, la part de marché, les prix unitaires, le coût unitaire, la rentabilité et les flux de liquidités. Cependant, d'autres indicateurs économiques n'ont pu être examinés utilement que par référence à l'ensemble des activités, dont l'usage captif de l'industrie de l'Union. Ces facteurs sont la production, la capacité, l'utilisation des capacités, les investissements, le rendement des investissements, l'emploi, la productivité, les stocks et le coût de la main-d'œuvre. En ce qui concerne ces facteurs, la Commission ne peut réaliser une évaluation pertinente qu'en tenant compte de l'ensemble des activités de l'industrie de l'Union. Cette analyse est conforme à la jurisprudence des juridictions de l'Union et de l'OMC ⁽¹⁾.

4.4.2. Indicateurs macroéconomiques

4.4.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

- (278) Au cours de la période considérée, la production totale de l'Union, ses capacités de production et son utilisation des capacités ont évolué comme suit:

Tableau 8

Production, capacités de production et utilisation des capacités

	2013	2014	2015	PE
Volume de production (tonnes)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	101	100	98
Capacités de production (tonnes)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	99	97	98
Utilisation des capacités	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Source: réponses d'Eurofer au questionnaire.

⁽¹⁾ Arrêt de la Cour dans l'affaire Gimelec/Commission, C-315/90, EU:C:1991:447, points 16 à 29; rapport de l'organe d'appel de l'OMC du 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, paragraphes 181 à 215.

- (279) Pendant la période considérée, le volume de production de l'industrie de l'Union a légèrement reculé, d'environ 1,7 million de tonnes (– 2 %).
- (280) Les chiffres indiqués relatifs aux capacités se réfèrent à la capacité technique, ce qui signifie qu'il est tenu compte des ajustements considérés comme normaux par l'industrie en cas de démarrage, de maintenance, d'engorgements et d'autres arrêts courants. Les capacités de production ont diminué au cours de la période considérée en raison de la réduction de certaines capacités de production, principalement en Belgique et en Italie.
- (281) Le taux d'utilisation des capacités est resté relativement stable pendant la période considérée, entre 74,1 % et 76,2 %.

4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

- (282) Durant la période considérée, le volume des ventes et la part de marché de l'industrie de l'Union sur le marché libre ont évolué comme suit:

Tableau 9

Volume des ventes et part de marché (marché libre)

	2013	2014	2015	PE
Volume des ventes (en tonnes)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Indice (2013 = 100)	100	102	99	95
Part de marché	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Indice (2013 = 100)	100	99	91	90

Source: réponses d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

- (283) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché libre de l'Union a diminué de 5 % au cours de la période considérée, passant de 27,5 millions de tonnes à 26 millions de tonnes.
- (284) Au cours de la période considérée, la part de marché de l'industrie de l'Union en termes de consommation de l'Union a baissé de plus de 8 points de pourcentage, passant de 85,1 % à 76,7 %. La diminution du volume des ventes sur le marché libre de l'Union et de la part de marché de l'industrie de l'Union a coïncidé avec une augmentation de la consommation sur le marché libre de l'Union, ce qui témoigne de la détérioration de la position concurrentielle des producteurs d'acier de l'Union.
- (285) En ce qui concerne le marché captif de l'Union, le volume captif et la part de marché ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 10

Volume captif sur le marché de l'Union et part de marché

	2013	2014	2015	PE
Volume captif sur le marché de l'Union (en tonnes)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	100	101	100	100
Production totale de l'industrie de l'Union (en tonnes)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
% du volume captif par rapport à la production totale	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Source: réponses d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

- (286) Le volume captif de l'industrie de l'Union (composé des transferts captifs et des ventes captives sur le marché de l'Union) sur le marché de l'Union en chiffres absolus est resté relativement stable au cours de la période considérée.
- (287) La part de l'usage captif (exprimée en pourcentage de la production totale) de l'industrie de l'Union a légèrement augmenté au cours de la période considérée, passant de 56,9 % en 2013 à 58,2 % au cours de la période d'enquête.

4.4.2.3. Emploi et productivité

- (288) On a calculé le niveau d'emploi en prenant en compte uniquement les salariés travaillant directement à la fabrication du produit similaire dans les différentes usines sidérurgiques des producteurs de l'Union. Cette méthode a permis d'obtenir des données précises relativement faciles à déterminer.
- (289) Sur la période considérée, l'emploi et la productivité ont évolué comme suit:

Tableau 11

Emploi et productivité

	2013	2014	2015	PE
Nombre de salariés (en temps plein/salarié)	18 632	17 739	17 829	17 722
Indice (2013 = 100)	100	95	96	95
Productivité (tonnes par salarié)	4 003	4 257	4 191	4 115
Indice (2013 = 100)	100	106	105	103

Source: réponses d'Eurofer au questionnaire.

- (290) Le niveau d'emploi de l'industrie de l'Union a diminué au cours de la période considérée. La Commission a constaté lors de l'enquête que cette diminution était due à la nécessité de réduire les coûts de production et de gagner en efficacité pour faire face à la concurrence croissante des importations faisant l'objet d'un dumping sur le marché. Cela s'est traduit par une réduction de la main-d'œuvre de 5 % au cours de la période considérée, hors emploi indirect. En conséquence, et malgré un volume de production en légère baisse (– 2 %) sur la période considérée, la productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de l'Union, mesurée comme le rendement par personne occupée par année, a augmenté (+ 3 %). Cela indique que l'industrie de l'Union tentait de s'adapter à l'évolution des conditions de marché pour rester compétitive.

4.4.2.4. Stocks

- (291) Sur la période considérée, les niveaux de stock des producteurs de l'Union ont évolué comme suit:

Tableau 12

Stocks

	2013	2014	2015	IP
Stocks de clôture (tonnes)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Index (2013 = 100)	100	100	106	93
Closing stocks as a percentage of production	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Index (2013 = 100)	100	99	106	95

Source: Eurofer questionnaire reply

- (292) La plupart des types du produit similaire sont fabriqués par l'industrie de l'Union en fonction des commandes spécifiques des utilisateurs. Par conséquent, les stocks n'ont pas été considérés comme un indicateur de préjudice important pour cette industrie. Cela est également confirmé par l'analyse de l'évolution des stocks de clôture en pourcentage de la production. Comme indiqué ci-dessus, cet indicateur est demeuré relativement stable, à environ 3,4/3,7 % du volume de production.

4.4.2.5. Importance de la marge de dumping

- (293) Toutes les marges de dumping constatées dans le cas du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine étaient nettement supérieures au niveau de minimis. L'incidence de l'ampleur des marges de dumping réelles sur l'industrie de l'Union n'a pas été négligeable, compte tenu du volume et des prix des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine.

4.4.2.6. Croissance

- (294) La consommation de l'Union (marché libre) a augmenté d'environ 5 % au cours de la période considérée, tandis que le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché libre de l'Union a diminué d'environ 5 %. La part de marché de l'industrie de l'Union a donc reculé, contrairement à celle des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, qui a nettement augmenté durant la période considérée.

4.4.3. Indicateurs microéconomiques

4.4.3.1. Prix et facteurs influençant les prix

- (295) Les prix de vente unitaires moyens pondérés facturés par les producteurs de l'Union sur le marché libre de l'Union ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 13

Prix de vente sur le marché libre de l'Union

	2013	2014	2015	PE
Prix de vente (en EUR/tonne)	498	471	427	383
Indice (2013 = 100)	100	95	86	77
Coût de production unitaire (en EUR/tonne)	511	469	431	413
Indice (2013 = 100)	100	92	84	81

Source: réponses au questionnaire fournies par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.

- (296) Le tableau ci-dessus montre l'évolution du prix de vente unitaire sur le marché libre de l'Union par rapport au coût de production correspondant. En moyenne, les prix de vente ont été inférieurs au coût de production unitaire, sauf en 2014, année où le marché a commencé à se redresser et où les parts de marché des importations des quatre autres pays concernés ont été plus faibles que durant la période d'enquête.
- (297) Le coût de production est dans l'ensemble resté supérieur aux prix de vente (en baisse), excepté en 2014. Afin de limiter la diminution de leur part de marché, et vu que le produit concerné est un produit de base, les producteurs de l'Union ont été contraints de suivre la spirale à la baisse des prix et ont nettement réduit leur prix de vente, en particulier en 2015 et au cours de la période d'enquête. Le produit concerné étant un produit de base, les producteurs de l'Union ont dû suivre la tendance baissière.
- (298) Parmi les producteurs retenus dans l'échantillon, certains ont transféré ou vendu, à des prix de cession interne, des produits plats laminés à chaud en acier, en acier non allié ou en autres aciers alliés destinés à la consommation captive en vue d'un traitement en aval, en appliquant différentes politiques tarifaires (essentiellement sur la base des coûts pour les transferts captifs et des prix de cession pour les ventes captives). Par conséquent, on ne peut tirer aucune conclusion significative de l'évolution des prix de l'usage captif.

4.4.3.2. Coûts de la main-d'œuvre

- (299) Les coûts moyens de la main-d'œuvre des producteurs de l'Union ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 14

Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié

	2013	2014	2015	PE
Coût moyen de la main-d'œuvre par travailleur (EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Indice (2013 = 100)	100	104	104	106

Source: réponses au questionnaire fournies par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.

- (300) Durant la période considérée, le salaire moyen par salarié a augmenté de 4 %.

4.4.3.3. Rentabilité, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements et aptitude à mobiliser des capitaux

- (301) La rentabilité, les flux de liquidités, les investissements et le rendement des investissements du producteur de l'Union ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 15

Rentabilité, flux de liquidités, investissements et rendement des investissements

	2013	2014	2015	PE
Rentabilité des ventes dans l'Union sur le marché libre (en % du chiffre d'affaires des ventes)	– 2,7 %	0,4 %	– 0,8 %	– 7,8 %
Flux de liquidités (en milliers d'EUR)	139 285	221 982	122 723	– 79 661
Indice (2013 = 100)	100	159	88	– 57
Investissements (en milliers d'EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Indice (2013 = 100)	100	113	114	105
Rendement des investissements	– 3,5 %	0,5 %	– 1,0 %	– 8,5 %

Source: réponses au questionnaire fournies par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.

- (302) La Commission a établi la rentabilité des producteurs de l'Union en exprimant la perte nette avant impôt des ventes du produit similaire sur le marché libre dans l'Union en pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes.
- (303) La rentabilité a évolué négativement au cours de la période considérée: des pertes ont été enregistrées à chaque période, sauf en 2014. Alors que les pertes de l'année 2013 étaient en partie liées à la crise de la dette de la zone euro, les producteurs d'acier de l'Union ont pu en partie se rétablir en 2014 et au cours du premier semestre 2015. Comme le montre le tableau figurant au considérant 295, le prix de vente unitaire a diminué de 23 % au cours de la période considérée, en raison de la forte pression exercée sur les prix par les importations faisant l'objet d'un dumping à partir du second semestre 2015. Cette baisse a entraîné une lourde perte de 7,8 % au cours de la période d'enquête, soit le plus mauvais résultat de la période considérée.
- (304) Les flux nets de liquidités représentent la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. Ils ont suivi une tendance à la baisse similaire à celle de la rentabilité et sont devenus négatifs, atteignant des niveaux intenable.

- (305) Malgré les pertes subies pendant la période considérée, les investissements (y compris le remplacement de certains actifs de production) sont demeurés au-delà de 240 000 000 EUR durant toutes les années de la période considérée. Ils sont toutefois restés à un niveau relativement faible pendant toute la période, l'aptitude à mobiliser des capitaux ayant été mise à mal par les pertes subies au cours de la période considérée (abstraction faite du faible bénéfice réalisé en 2014).
- (306) Le rendement des investissements est le bénéfice (ou la perte) exprimé(e) en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements. En raison des pertes subies, le rendement des investissements a été négatif au cours de la période considérée, sauf en 2014.

4.4.3.4. Observations relatives aux indicateurs microéconomiques

- (307) Après la communication du document d'information, les producteurs-exportateurs russes, MMK Group et Severstal Group, et le ministère russe du développement économique ont fait valoir que la Commission n'avait pas pris dûment en considération le facteur du marché captif dans son analyse des indicateurs microéconomiques. Les producteurs-exportateurs russes ont fait remarquer que la Commission avait analysé les indicateurs microéconomiques pour le marché libre uniquement, soit un segment réduit du marché, qui ne représente qu'entre 41,8 % et 43,1 % de la production du produit concerné par l'Union. Ils ont affirmé qu'un examen des indicateurs microéconomiques limité au marché libre de l'Union était susceptible de donner une image plus négative qu'un examen portant sur l'intégralité du marché de l'Union européenne du produit similaire. À cet égard, ils ont fait référence aux conclusions du rapport de l'Organe d'appel de l'OMC dans l'affaire *États-Unis — Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon* ⁽¹⁾, qui, selon eux, disposent qu'un examen équilibré et objectif des indicateurs microéconomiques doit inclure à la fois le marché libre et le marché captif.
- (308) La Commission a rejeté l'allégation selon laquelle elle n'aurait pas procédé à un examen équilibré et objectif des indicateurs microéconomiques en tenant compte du marché libre et du marché captif.
- (309) Premièrement, au considérant 277, elle a expliqué sa méthode, en indiquant comment et quand elle opérait une distinction entre les données relatives au marché libre et celles relatives au marché captif.
- (310) Deuxièmement, l'affirmation selon laquelle la Commission n'aurait pas agi conformément à ce rapport de l'organe d'appel de l'OMC est inexacte. La Commission n'a pas omis de tenir compte du marché captif dans son analyse. En effet, elle a fourni des chiffres sur le marché captif et les a pris en considération dans son analyse lorsque cela se justifiait (voir, à cet égard, les considérants 224, 225 et 285 à 287).
- (311) Troisièmement, en l'espèce, le marché captif était constitué en majorité de transferts captifs (près de 87 % au cours de la période d'enquête), comme le montre le tableau ci-dessous:

Tableau 16

Ventilation entre transferts captifs et ventes captives

	2013	2014	2015	PE
Transferts captifs (en tonnes)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Ventes captives (en tonnes)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Volume captif sur le marché de l'Union (en tonnes)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

- (312) Ces transferts internes n'entrent pas sur le marché libre, puisque le produit est utilisé par un producteur intégré aux fins d'une transformation ou d'un assemblage ultérieur dans le cadre d'un processus intégré. Ces transferts internes se caractérisent par l'absence d'émission de factures commerciales et par le fait que le producteur/utilisateur intégré n'est pas une entité juridique distincte, contrairement aux ventes captives. Par conséquent, il n'existe pas de prix de vente pour ces transferts captifs.

⁽¹⁾ WT/DS184/AB/R, 24 juillet 2001, p. 69, paragraphe 204.

- (313) Par ailleurs, il est très difficile de déterminer la rentabilité ou le rendement des investissements dans le cas de ces transferts captifs, étant donné que les types de produits (lorsqu'ils sont transférés de manière captive) font l'objet d'un traitement ultérieur en interne et sont intégrés à différents produits en acier en aval, sans qu'aucune facture de vente ne soit émise (ce qui est essentiel pour déterminer le revenu et pouvoir établir un bénéfice).
- (314) Néanmoins, comme indiqué au considérant 41, les différents types de produits plats laminés à chaud constituent la matière première pour la production en aval de divers produits en acier à valeur ajoutée, à commencer par des produits plats laminés à froid ⁽¹⁾ et des produits en acier avec revêtement. À cet égard, le règlement provisoire relatif aux produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie disposait que «la situation de l'industrie de l'Union sur le marché libre s'est nettement détériorée pendant la période considérée alors que les pertes ont commencé à s'accumuler à partir de 2012. En fait, les volumes de vente sur le marché libre de l'Union ont diminué de 14 %, les prix de vente unitaires ont chuté de 19 % et le coût de production n'a baissé que de 16 %. De plus, l'industrie de l'Union a perdu des parts de marché au bénéfice des importations en provenance des pays concernés et a dû réduire les investissements compte tenu d'un rendement des investissements négatif ⁽²⁾». La conclusion formulée dans ce considérant a été confirmée au stade définitif ⁽³⁾ et est toujours pertinente. La période d'enquête dans l'affaire relative aux produits plats laminés à froid en acier ⁽⁴⁾ était antérieure à celle de l'espèce. Toutefois, même sur cette autre période d'enquête, les indicateurs ci-dessus montrent, comme pour le marché libre, une situation négative pour les produits plats laminés à froid en acier, c'est-à-dire pour le premier marché en aval pour lequel les transferts et ventes captifs de produits plats laminés à chaud sont utilisés.
- (315) Par conséquent, sur la base des arguments exposés ci-dessus, la Commission a rejeté les affirmations des producteurs-exportateurs russes et du ministère russe du développement économique et confirme avoir agi avec toute la diligence requise et avoir veillé à ce que les deux marchés soient dûment examinés.

4.4.4. Conclusion concernant le préjudice important

- (316) En dépit des mesures concrètes prises par l'industrie de l'Union pour améliorer son efficacité en réduisant ses coûts (notamment la réduction des coûts de main-d'œuvre hebdomadaires) et en maîtrisant fermement ses coûts de production au cours de la période considérée, la situation économique de l'industrie de l'Union s'est considérablement dégradée: les pertes enregistrées sont passées de – 2,7 % en 2013 à – 7,8 % au cours de la période d'enquête. Les pertes se sont donc accumulées au cours de la période considérée, excepté en 2014.
- (317) Par ailleurs, malgré une hausse de 5 % de la consommation de l'Union sur le marché libre, le volume des ventes de l'industrie de l'Union a diminué de 5 %, les prix de vente unitaires ont chuté de plus de 20 % et la production a reculé de 2 %. L'emploi a également diminué de 5 %. En conséquence, les autres indicateurs de préjudice ont eux aussi évolué négativement.
- (318) Les conséquences de la crise de la dette de la zone euro en 2013 ont eu des effets négatifs sur la rentabilité en 2013, qui ont été suivis d'une reprise modérée en 2014. Par la suite, dans les circonstances particulières de l'espèce, les producteurs de l'Union ont vendu le produit concerné principalement à partir du second semestre 2015 à un prix inférieur aux coûts afin de conserver leur part de marché. Tous les producteurs-exportateurs des quatre pays concernés vendaient à des prix de dumping; dans la plupart des cas, leurs prix sous-cotaient ceux des producteurs d'acier de l'Union, exerçant ainsi une pression significative sur les prix de vente de l'industrie de l'Union.
- (319) Étant donné les pertes enregistrées durant la période considérée en raison des facteurs susmentionnés, les autres indicateurs tels que les flux de liquidités et le rendement des investissements ont suivi la même tendance à la baisse que l'indicateur de rentabilité.
- (320) Lors de la communication du document d'information, les parties intéressées ont été informées de la conclusion de la Commission selon laquelle l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base et ont eu la possibilité de présenter leurs observations.

⁽¹⁾ Le processus de laminage à froid est défini comme étant le passage d'une feuille ou bande — déjà laminée à chaud et décapée — à travers des rouleaux froids, à savoir à une température inférieure à la température de ramollissement du métal.

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/181 de la Commission du 10 février 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie (JO L 37 du 12.2.2016, p. 25, considérant 153).

⁽³⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1328 de la Commission du 29 juillet 2016 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie (JO L 210 du 4.8.2016, p. 15, considérant 117).

⁽⁴⁾ Elle a couvert la période allant du 1^{er} avril 2014 au 31 mars 2015, soit une période différente de la période d'enquête dont il est ici question (voir le considérant 19).

- (321) Les producteurs-exportateurs russes (MMK Group et Severstal Group) ainsi que le ministère russe du développement économique ont affirmé qu'il était impossible que la Commission constate l'existence d'un préjudice important dans la présente procédure, vu que la procédure relative à la Chine ⁽¹⁾ concernait exactement le même produit concerné et, de fait, exactement les mêmes périodes pour l'évaluation des tendances relatives au préjudice et du lien de causalité (jusqu'en juin 2016 et même septembre 2016). C'est pourquoi, selon eux, la forte corrélation entre les deux procédures a rendu nécessaire l'harmonisation des conclusions de celles-ci concernant le préjudice et le lien de causalité.
- (322) Le producteur-exportateur brésilien Usiminas a également exprimé des doutes quant à la possibilité que la situation de l'industrie de l'Union se soit dégradée au point que la menace de préjudice devienne un préjudice important en seulement six mois, compte tenu du fait que les périodes d'enquête de la procédure relative à la Chine et de la présente procédure ont toutes deux couvert le second semestre 2015. Pour ces mêmes raisons, le ministère russe du développement économique a également demandé à la Commission de reconsidérer la détermination du préjudice important pour l'industrie de l'Union dans le cadre de la présente procédure.
- (323) Usiminas a par ailleurs fait valoir que plusieurs indicateurs montraient en réalité une tendance stable ou seulement légèrement négative et que, dès lors, le préjudice prétendument subi par l'industrie de l'Union ne saurait être qualifié d'important. Ce producteur-exportateur a évoqué à cet égard le léger recul de la production de l'Union, du volume des ventes et de l'emploi. Il a en outre affirmé que la diminution de la part de marché, bien que plus importante, restait mineure compte tenu du fait que l'industrie de l'Union avait conservé une part de marché dominante de 76,7 % au cours de la période d'enquête.
- (324) La Commission a reconnu que l'enquête actuelle couvrirait exactement le même produit concerné et le même produit similaire que les enquêtes relatives à la Chine.
- (325) Toutefois, l'enquête actuelle et les enquêtes relatives à la Chine ne couvrent pas les mêmes périodes aux fins de l'évaluation des tendances utiles pour la détermination du préjudice et du lien de causalité. Tout d'abord, l'enquête sur les pratiques de dumping et le préjudice dans le cadre de la présente enquête a porté sur la période comprise entre le 1^{er} juillet 2015 et le 30 juin 2016, tandis que l'examen des tendances utiles aux fins de l'évaluation du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2013 et le 30 juin 2016. En ce qui concerne la Chine, l'enquête sur les pratiques de dumping et de subvention et sur le préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2015 et le 31 décembre 2015, tandis que l'examen des tendances utiles aux fins de l'évaluation du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2012 et la fin de l'année 2015. Bien qu'il y ait effectivement un chevauchement de six mois entre les périodes d'enquête relatives aux deux affaires (entre le 1^{er} juillet 2015 et le 31 décembre 2015), la détermination du dumping et du préjudice a été effectuée sur la base d'une période d'enquête et d'une période considérée qui étaient différentes en l'espèce et dans le cas des enquêtes concernant la Chine et qui avaient déjà été définies conformément aux dispositions pertinentes du règlement de base et annoncées dans l'avis d'ouverture. Cela a été clairement expliqué au considérant 115 du règlement d'exécution (UE) 2017/649 ⁽²⁾ (ci-après le «règlement définitif concernant la Chine»), qui dispose ce qui suit: *«Dans cette affaire, la Commission n'a pas jugé possible de cumuler les importations faisant l'objet d'un dumping en fusionnant les deux enquêtes. Le concept d'importations faisant «simultanément l'objet d'enquêtes antidumping» au titre de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base couvre soit les importations faisant l'objet de la même enquête ou les importations qui font l'objet de deux enquêtes différentes menées simultanément et dont les périodes d'enquêtes sont identiques ou se chevauchent largement. En l'espèce, les deux enquêtes portent sur des périodes différentes et se chevauchent uniquement sur six mois.»*
- (326) Dans la présente affaire, la Commission avait reçu des éléments de preuve suffisants pour engager une procédure fondée sur l'allégation d'un préjudice réel, en particulier en raison des prix très bas, au cours de la période d'enquête. L'affaire relative à la Chine concerne, au contraire, une menace de préjudice se rapportant à une période d'enquête précédant partiellement la période d'enquête de l'espèce, qui n'est pas seulement fondée sur l'évolution des prix et des volumes des importations en provenance de Chine, mais aussi sur le probable comportement futur des producteurs-exportateurs chinois eu égard, notamment, aux capacités inutilisées existantes.
- (327) La jurisprudence exige que la Commission procède à une analyse d'attribution des différents facteurs. En l'espèce, les importations en provenance des quatre pays ont causé un préjudice réel à l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête pertinente.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68).

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68).

- (328) Indépendamment de ce préjudice bien réel, les importations chinoises ont fait peser une menace de préjudice supplémentaire sur l'industrie de l'Union. Par conséquent, vu la différence entre les deux périodes d'enquête et les constatations effectuées dans le cadre de la présente enquête, la menace d'un préjudice causé par la Chine ne peut rompre le lien de causalité en l'espèce.
- (329) La Commission a également fait remarquer que la méthode utilisée pour calculer la marge de préjudice, basée sur la sous-cotation observée chez des sociétés des quatre pays, inclut, de par sa conception même, l'éventuelle attribution du préjudice potentiellement causé par la Chine aux importations des quatre pays.
- (330) En ce qui concerne les doutes exprimés par le producteur-exportateur brésilien quant à la possibilité que la situation de l'industrie de l'Union se soit dégradée au point que la menace de préjudice devienne un préjudice important en seulement six mois, la Commission a comparé la période d'enquête dans les affaires relatives à la Chine avec celle de l'espèce et a constaté qu'il y avait bel et bien eu une détérioration de la situation de l'industrie de l'Union au cours de cette période de six mois. À cet égard, la Commission se réfère par exemple à la nouvelle baisse des volumes de production, des volumes de vente, de l'emploi et des prix de vente des producteurs de l'Union, ainsi qu'à la dégradation d'une situation financière déjà négative (rentabilité), telles qu'indiquées au tableau ci-dessous.

Tableau 17

Comparaison de certains macroindicateurs et microindicateurs clés entre l'affaire relative à la Chine et celle relative aux cinq pays en ce qui concerne leurs périodes d'enquête respectives

	Considérants	2015 (période d'enquête dans l'affaire relative à la Chine)	PE
Volumes de production	278	74 718 189	72 920 472
Utilisation des capacités	278	76,2 %	74,3 %
Volume des ventes sur le marché libre	282	27 327 906	26 027 000
Part de marché des producteurs de l'Union sur le marché libre	282	77,7 %	76,7 %
Emploi	289	17 829	17 722
Prix de vente	295	427	383
Pertes subies par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon	301	– 0,8 %	– 7,8 %

- (331) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle plusieurs indicateurs montreraient en réalité une tendance stable, voire seulement légèrement négative, et le préjudice prétendument subi par l'industrie de l'Union ne saurait donc être qualifié d'important, la Commission a signalé la nouvelle détérioration des principaux indicateurs de préjudice tels que présentés aux considérants 316 à 319. La Commission a conclu que cette détérioration était suffisante pour que l'on considère que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important.
- (332) Après l'information finale, les producteurs-exportateurs russes (MMK Group et Severstal Group) ont contesté la conclusion de la Commission relative à l'existence d'un préjudice important en se fondant sur les éléments suivants:

— l'industrie de l'Union a réalisé un bénéfice de 8,6 % au cours de la période comprise entre janvier et mars 2017 (voir le considérant 425);

- le 6 avril 2017, le règlement instituant des droits antidumping dans le cadre de l'enquête sur les produits plats laminés à chaud en acier originaires de Chine ⁽¹⁾ a définitivement établi l'absence de préjudice important causé à l'industrie de l'Union dans le cas du produit concerné jusqu'au 31 décembre 2015. En outre, il n'y a pas eu de préjudice important avant le 1^{er} janvier 2016, et la rentabilité de l'industrie de l'Union était déjà remontée à 2 % au cours de la période comprise entre le 1^{er} juillet et le 31 décembre 2016 (voir aussi le considérant 425);
- une observation similaire a été présentée par le producteur-exportateur brésilien Usiminas ⁽²⁾, qui a affirmé qu'il «souhaite signaler que la comparaison ⁽³⁾ ne dit pas s'il est possible que la situation de l'industrie de l'Union se soit détériorée au point que la menace de préjudice devienne un préjudice important en **seulement six mois**»;
- la détérioration modérée des indicateurs économiques entre 2015 et la période d'enquête (voir le tableau au considérant 330) ne peut être considérée comme importante.

(333) La Commission a rejeté ces arguments pour les raisons suivantes:

- comme indiqué au considérant 426, conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, la conclusion relative au préjudice a été formulée sur la base de données vérifiées se rapportant à la période d'enquête. Par ailleurs, la collecte et la vérification des données postérieures à la période d'enquête ont été réalisées dans le cadre de l'analyse de l'intérêt de l'Union. Le tableau figurant au considérant 301 montre les pertes élevées enregistrées à partir de 2013 (sauf en 2014).

Même en tenant compte des données postérieures à la période d'enquête, l'industrie de l'Union reste dans une situation périlleuse: les bénéfices réalisés au cours des périodes comprises entre juillet et décembre 2016 et entre janvier et mars 2017 ne permettent pas de compenser les périodes consécutives de pertes sèches. En outre, l'analyse du préjudice se fonde sur de nombreux facteurs, dont la rentabilité;

- en ce qui concerne le règlement instituant des droits antidumping sur les produits plats laminés à froid en acier originaires de Chine, la Commission a renvoyé aux arguments qu'elle a avancés au considérant 325, et en particulier au fait que l'enquête actuelle et les enquêtes relatives à la Chine ne couvrent pas les mêmes périodes pertinentes aux fins de l'évaluation des tendances utiles pour la détermination du préjudice et du lien de causalité;
- en ce qui concerne la détérioration des indicateurs économiques, la Commission a rappelé que tous les indicateurs principaux se sont détériorés, ce qui s'est caractérisé par une nouvelle baisse des volumes de production, des volumes de vente, de l'emploi et des prix de vente des producteurs de l'Union, ainsi que par l'aggravation de la situation financière négative (rentabilité). Cette situation peut en soi être considérée comme un indicateur de préjudice important.

(334) Sur la base de ce qui précède, la Commission a conclu que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice matériel important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.

5. LIEN DE CAUSALITÉ

(335) Conformément à l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base, la Commission a examiné si le préjudice subi par l'industrie de l'Union avait été causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine. Conformément à l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, la Commission a également examiné si d'autres facteurs connus auraient pu, au même moment, causer un préjudice à l'industrie de l'Union. La Commission a veillé à ce que tout préjudice éventuel causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ne soit pas attribué auxdites importations.

(336) Les facteurs pris en considération par la Commission étaient les suivants: la crise économique, la compétitivité insuffisante des producteurs de l'Union, les importations en provenance de pays tiers, l'incidence de la situation d'un producteur d'acier italien sur le tableau d'ensemble du préjudice, le résultat des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union, les «surcapacités» de l'industrie sidérurgique européenne et la corrélation entre les prix des produits plats laminés à chaud sur le marché de l'Union, d'une part, et les prix des matières premières et des produits plats laminés à chaud dans le monde entier, d'autre part.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68).

⁽²⁾ Observations du producteur-exportateur brésilien Usiminas, 7 août 2017, page 2.

⁽³⁾ Le producteur-exportateur brésilien fait référence au tableau 15 du présent règlement. Le même tableau figurait dans le document d'information générale.

5.1. Effets des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine

- (337) Les prix de vente des producteurs-exportateurs ont en moyenne diminué, passant de 442 EUR/tonne en 2013 à 323 EUR/tonne au cours de la période d'enquête (– 27 %). En baissant continuellement leur prix de vente unitaire au cours de la période considérée, les producteurs-exportateurs du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont pu accroître leur part de marché en la faisant passer de 7,45 % en 2013 à 12,57 % pendant la période d'enquête, comme le montre le tableau du considérant 262. On a également observé une augmentation substantielle du volume des importations en provenance des pays concernés en 2015 et au cours de la période d'enquête par rapport aux années précédentes.
- (338) La Commission a considéré que l'augmentation des volumes et la forte baisse des prix des importations en provenance des pays concernés au cours de la période considérée avaient causé un préjudice à l'industrie de l'Union. En effet, face à la stratégie de tarification agressive pratiquée par les producteurs-exportateurs des pays concernés, les producteurs de l'Union n'ont eu d'autre choix que de diminuer également leurs prix et de vendre à perte afin de maintenir un certain niveau de volume de ventes et de part de marché. Cela a eu une incidence négative sur la rentabilité de l'industrie, qui a atteint le niveau intenable de – 7,8 % au cours de la période d'enquête.
- (339) Au vu de la coïncidence dans le temps entre, d'une part, le niveau des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix continuellement en baisse et, d'autre part, la diminution des volumes de vente et la baisse des prix de l'industrie de l'Union, entraînant une situation déficitaire, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping ont causé un préjudice important à l'industrie de l'Union.

5.2. Effets d'autres facteurs

5.2.1. Crise économique

- (340) La Commission a considéré que les conséquences de la crise de la dette de la zone euro ont eu des effets négatifs sur les résultats de l'industrie sidérurgique de l'Union en 2013. Toutefois, comme indiqué au considérant 303, la Commission a également conclu que l'industrie de l'Union avait commencé à se redresser en 2014 et au cours du premier semestre 2015.
- (341) En particulier, le marché avait commencé à se rétablir des effets de la crise en affichant une demande relativement stable, voire en hausse, à partir de 2014. Par conséquent, à compter de 2014, l'industrie de l'Union aurait pu bénéficier davantage de la reprise du marché. Or, les importations à bas prix ont progressivement augmenté et conquis des parts de marché au détriment de l'industrie de l'Union. La pression continue des importations a commencé à se faire pleinement sentir à partir du second semestre de l'année 2015, soit le début de la période d'enquête.
- (342) Dès lors, compte tenu de la reprise du marché de l'Union, illustrée par l'augmentation de la consommation sur le marché libre de l'Union au cours de la période considérée (voir le tableau figurant au considérant 226), la Commission a conclu que la crise de la dette de la zone euro avait eu un effet négatif principalement au cours de l'année 2013 de la période considérée et avant la période d'enquête. Toutefois, cette crise n'a pas contribué au préjudice important constaté au cours de la période d'enquête.

5.2.2. Importations de pays tiers

5.2.2.1. Chine

- (343) Le volume des importations et la part de marché (en volume total des importations) de la Chine ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 18

Volumes, prix unitaires et parts de marché de la Chine

	2013	2014	2015	PE
Chine				
Volume des importations en provenance de Chine	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Indice (2013 = 100)	100	176	452	470

	2013	2014	2015	PE
Prix unitaires des importations en provenance de Chine	505	463	404	339
Indice (2013 = 100)	100	92	80	67
Part de marché	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Part dans le volume total des importations de l'Union	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Source: Eurostat.

- (344) Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les importations en provenance de Chine ont augmenté de 370 % au cours de la période considérée, tandis que les importations en provenance de pays tiers autres que le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine (y compris la Chine) n'ont progressé que de 51 %. La comparaison des chiffres absolus des importations a par ailleurs révélé ce qui suit:
- la Chine comptait, avec la Russie et l'Ukraine, parmi les trois principaux exportateurs vers le marché de l'Union au cours de la période 2013-2015, et
 - la Chine était le plus grand exportateur vers l'Union au cours de la période d'enquête.
- (345) En outre, les prix chinois sont passés de 505 EUR/tonne en 2013 à 339 EUR/tonne au cours de la période d'enquête.
- (346) La jurisprudence exige que la Commission procède à une analyse d'attribution des différents facteurs. Dans le cadre de l'enquête en l'espèce, les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont causé un préjudice réel à l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête pertinente. Indépendamment de la présente enquête, dans le cadre de l'enquête relative au même produit importé en provenance de la Chine, la Commission a conclu à l'existence d'un lien de causalité entre les importations chinoises faisant l'objet d'un dumping et la menace de préjudice important planant sur l'industrie de l'Union (en particulier au cours du second semestre 2015) ⁽¹⁾.
- (347) Bien que l'enquête relative à la Chine et la présente enquête ne couvrent pas les mêmes périodes aux fins de l'évaluation des tendances utiles pour la détermination du préjudice et du lien de causalité, il existe, premièrement, un chevauchement de six mois entre les périodes d'enquête des deux affaires (la période allant du 1^{er} juillet 2015 au 31 décembre 2015). Deuxièmement, comme indiqué au considérant 59 du règlement définitif concernant la Chine ⁽²⁾, le volume des importations chinoises avait encore augmenté (de 8,5 %) au premier semestre 2016 (773 275 tonnes) par rapport au premier semestre 2015 (712 390 tonnes). Par ailleurs, comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 343, les volumes des importations en provenance de Chine au cours de la période d'enquête n'étaient pas négligeables. Troisièmement, comme mentionné au considérant 93 du règlement définitif concernant la Chine, «[l]es producteurs-exportateurs chinois ont eu des pratiques de prix agressives sur le marché de l'Union, en particulier au cours du second semestre de 2015 et du premier semestre de 2016. Si aucune mesure n'est instituée, et compte tenu de l'énorme capacité excédentaire chinoise existante pour la production d'acier, y compris pour le produit concerné, les producteurs-exportateurs chinois pourraient conserver une stratégie de prix agressive en abaissant leurs prix de vente à des prix minimaux».
- (348) Pour toutes ces raisons, et compte tenu particulièrement des volumes non négligeables des importations chinoises et des pratiques de prix agressives des producteurs-exportateurs chinois, il est possible que les importations chinoises aient également contribué au préjudice important constaté dans le cadre de la présente enquête.
- (349) En revanche, on ne saurait supposer que les importations chinoises aient été la seule cause de la dégradation de la situation de l'industrie de l'Union. Si, hypothétiquement, l'effet des importations chinoises venait à être éliminé, les importations des quatre autres pays constitueraient toujours à elles seules une cause indépendante. En particulier, le niveau des importations en provenance des quatre pays concernés au cours de la période d'enquête (4,2 millions de tonnes) est très nettement — et même près de trois fois — supérieur à celui des importations chinoises au cours de la période d'enquête (1,6 million de tonnes).

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1778 de la Commission du 5 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016, p. 62), considérant 197.

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 76), considérant 59.

- (350) Par ailleurs, les producteurs-exportateurs chinois avaient été considérés comme des «fixeurs» de prix sur le marché de l'Union, mais ce positionnement tarifaire de la Chine pour les produits plats laminés à chaud n'avait pas été déterminant à lui seul. En revanche, les importations des quatre pays, de par leur volume et leur part de marché considérables, ont également fait baisser les prix sur le marché de l'Union. Sans un tel alignement sur la politique tarifaire agressive des quatre pays, le préjudice ne se serait pas produit.
- (351) La Commission a par conséquent conclu qu'il était probable que les importations en provenance de Chine aient contribué au préjudice important subi par l'industrie de l'Union. Toutefois, elles n'ont pas rompu le lien de causalité entre le préjudice causé à l'industrie de l'Union et les importations faisant l'objet d'un dumping des quatre autres pays, compte tenu des volumes considérables de ces dernières et de leurs prix comparativement faibles.
- (352) Par ailleurs, les éventuels effets des exportations chinoises ne sont pas imputés aux quatre pays, étant donné que le niveau d'élimination du préjudice ne tient compte que des effets des importations à des prix de dumping en provenance des quatre pays (voir le considérant 554).

5.2.2.2. Autres pays

- (353) Le volume des importations en provenance des pays tiers et leur part de marché (en volume total des importations) ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 19

Volumes, prix unitaires et parts de marché des pays tiers (Chine non comprise)

	2013	2014	2015	PE
Turquie				
Volume des importations en provenance de Turquie	1 001 157	473 194	667 119	824 099
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	47	67	82
Prix unitaires des importations en provenance de Turquie	462	452	397	344
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	98	86	74
Part de marché	3,10 %	-1,43 %	1,90 %	2,43 %
Part par rapport au volume total des importations de l'Union	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Total (tous les autres pays à l'exception du Brésil, de l'Iran, de la Russie, de l'Ukraine et de la Chine)				
Volume des importations en provenance de tous les autres pays	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	81	92	99
Prix unitaires des importations en provenance de tous les autres pays	478	461	423	365
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	97	89	76
Part de marché	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Part par rapport au volume total des importations de l'Union	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Source: Eurostat.

- (354) Un producteur-exportateur brésilien a jugé discriminatoire le fait que la Turquie ne soit pas visée par la présente enquête. Selon lui, le volume des importations turques était plus élevé que celui des importations brésiennes au cours de la période considérée et les prix des importations turques étaient également inférieurs à ceux pratiqués par le Brésil. Pour ces raisons, cette partie intéressée a fait valoir que les importations turques constituaient une cause majeure du préjudice que l'industrie de l'Union pourrait avoir subi et que le plaignant a eu tort de réfuter l'incidence des importations turques.
- (355) En ce qui concerne l'allégation de discrimination, la Commission a noté que le plaignant fournissait dans sa plainte des preuves montrant à première vue que les producteurs-exportateurs turcs n'importaient pas le produit concerné sur le marché de l'Union à des prix de dumping. En revanche, les mêmes calculs effectués pour le Brésil et les autres pays concernés indiquaient que les importations en provenance de ces pays étaient bel et bien réalisées à des prix de dumping, un fait confirmé par la présente enquête.
- (356) En ce qui concerne le préjudice potentiel causé par les importations en provenance de Turquie, la Commission a constaté que le volume des importations turques avait diminué au cours de la période considérée. Dès lors, même si les importations en provenance de Turquie avaient contribué au préjudice causé à l'industrie de l'Union, elles n'auraient pas pu être la cause des tendances négatives croissantes observées lors de l'analyse du préjudice. Par ailleurs, les prix des importations turques (344 EUR/tonne; voir le tableau au considérant 353) étaient en moyenne supérieurs aux prix moyens des importations des pays concernés, comme le montre le tableau au considérant 264, et n'étaient pas sous-cotés d'après les éléments de preuve à première vue fournis dans la plainte (voir le considérant 355). Pour ces raisons, la Commission a conclu que les importations turques ne rompaient pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping des quatre pays et le préjudice important que celles-ci ont causé à l'industrie de l'Union.
- (357) En ce qui concerne les volumes des importations en provenance d'autres pays tiers, la Commission les a comparés avec les importations des quatre pays concernés. Elle a noté que les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine constituaient la vaste majorité de toutes les importations (4 266 881 tonnes) vers l'Union effectuées au cours de la période d'enquête et que leur volume avait augmenté de 77 % au cours de la période considérée. Leur part de marché était de 12,58 % au cours de la période d'enquête. En revanche, le volume global de tous les autres pays ne représentait que 3 636 846 tonnes, pour une part de marché de 10,72 %, sur la même période. Comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 353, le volume global de tous les autres pays à l'exception de la Chine ne représentait que 2 057 998 tonnes, pour une part de marché de 6,07 %.
- (358) Par ailleurs, les prix moyens à l'importation des autres pays tiers (365 EUR/tonne pour tous les autres pays tiers, voir le tableau 14 ci-dessus) étaient plus élevés que les prix moyens à l'importation du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine (323 EUR/tonne au cours de la période d'enquête, voir le considérant 265). La Commission a donc conclu que les volumes des importations en provenance d'autres pays tiers ne rompaient pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping originaires du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine et le préjudice causé à l'industrie de l'Union.
- (359) La jurisprudence exige que la Commission procède à une analyse d'attribution des différents facteurs. Dans le cadre de la présente enquête, les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont causé un préjudice réel à l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête. Indépendamment de la présente enquête, compte tenu des conclusions sur les volumes et les prix exposées aux considérants 357 et 358, les importations de tous les autres pays à l'exception de la Chine n'ont pas rompu le lien de causalité en l'espèce et n'ont eu qu'un effet marginal, voire nul, sur la situation de préjudice.

5.2.3. Résultats des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union

- (360) Le volume des exportations des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 20

Volumes des exportations des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon

	2013	2014	2015	PE
Volume des exportations destinées à des acheteurs indépendants	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	PE
Indice (2013 = 100)	100	117	101	87
Prix moyen (EUR/tonne)	463	459	391	357
Indice (2013 = 100)	100	99	84	77

Source: réponses au questionnaire fournies par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.

- (361) Le volume des ventes à l'exportation réalisées par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a diminué de 13 % au cours de la période considérée. Les prix ont chuté de façon significative (– 23 %) pendant la période considérée.
- (362) Les ventes à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont représenté environ 25 % de leurs ventes totales sur le marché libre au cours de la période d'enquête. En outre, la baisse des prix à l'exportation a suivi (en pourcentage) la même tendance que les prix de vente des producteurs de l'Union sur le marché de l'Union.
- (363) La Commission a conclu que le résultat des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union contribuait au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Elle a toutefois considéré que ce facteur ne rompait pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important pour l'industrie de l'Union, pour les mêmes raisons que celles exposées aux considérants 350 et 351, à savoir les volumes considérables et les prix comparativement faibles des importations des quatre pays, et compte tenu du fait que son incidence était uniquement marginale.

5.2.4. Situation spécifique d'un producteur italien de l'Union

- (364) Une partie intéressée a fait valoir que l'inclusion du producteur italien Ilva dans les données relatives au préjudice ne donnait pas une image correcte de la situation de préjudice. Selon elle, la production réelle et les ventes du producteur italien ont considérablement diminué au cours de la période considérée pour des raisons qui ne sont pas liées aux importations des pays concernés.
- (365) Premièrement, comme exposé au considérant 215, la définition et l'analyse de l'industrie de l'Union se fondent sur l'industrie de l'Union dans son ensemble, qui englobe donc ce producteur italien. Par conséquent, il ne serait pas approprié d'exclure ce producteur de la définition de l'industrie de l'Union. Dans ce contexte, le fait que ce producteur italien ait réduit sa production réelle (de moins de 700 000 tonnes) au cours de la période considérée ne saurait expliquer entièrement la baisse des niveaux globaux de production de l'industrie de l'Union (– 1,7 million de tonnes). Certains producteurs de l'Union ont pu augmenter leur production réelle au cours de la période considérée, contrairement à d'autres (comme Ilva). Le même raisonnement s'applique aux données de vente.
- (366) En outre, Ilva est un producteur de l'Union non retenu dans l'échantillon, qui n'a donc pas influencé les tendances observées pour les indicateurs microéconomiques. La Commission a noté à cet égard que tous les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon avaient subi des pertes au cours de la période d'enquête, ce qui corrobore la conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union dans son ensemble a subi un préjudice.
- (367) Par ailleurs, l'incidence de la situation spécifique d'un producteur italien sur la situation globale de l'industrie de l'Union était également limitée. Bien que le producteur italien ait réduit ses volumes de production et de ventes, les autres producteurs de l'Union ont été en mesure de produire et de vendre relativement plus et de combler le manque créé par ce producteur italien. Néanmoins, s'ils voulaient éviter de perdre d'autres parts de marché, ces producteurs de l'Union n'avaient pas d'autre choix que de suivre le niveau des prix des importations faisant l'objet d'un dumping.
- (368) En outre, le fait que certains producteurs de l'Union obtiennent des résultats relativement meilleurs que d'autres sur le marché de l'Union peut être le résultat de plusieurs facteurs, mais cela ne modifie pas la conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union dans son ensemble a subi un préjudice causé par les importations faisant l'objet d'un dumping.
- (369) La Commission a donc conclu que l'incidence de ce seul producteur italien était limitée et n'a pas contribué au préjudice causé à l'industrie de l'Union.

5.2.5. Surcapacité de l'industrie sidérurgique européenne et surcapacité de l'industrie sidérurgique mondiale

- (370) Certaines parties intéressées ont affirmé que ce n'était pas les importations en provenance des pays concernés, mais bien la surcapacité des producteurs de l'Union qui était à l'origine du préjudice causé à l'industrie de l'Union. À l'appui de cette allégation, ces parties intéressées ont fait référence au plan d'action pour l'acier de la Commission.
- (371) La Commission a rejeté cet argument. Bien qu'il existe un problème de surcapacité sidérurgique au niveau mondial ⁽¹⁾, y compris sur le marché de l'Union, la Commission a observé que trois usines ⁽²⁾ de l'industrie de l'Union avaient fortement réduit leurs volumes de production réels au cours de la période considérée. Globalement, le volume de production des producteurs de l'Union a été réduit de 2 %, comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 278.
- (372) Comme le montre le tableau au considérant 301, la rentabilité s'est considérablement détériorée et des pertes records ont été enregistrées au cours de la période d'enquête. Cela prouve par conséquent qu'il n'existe aucune corrélation directe entre, d'une part, les chiffres relativement stables de la production et des capacités, et, d'autre part, l'aggravation des pertes, compte tenu de la volonté de l'industrie de l'Union de s'adapter à l'évolution des conditions du marché afin de rester compétitive.
- (373) La Commission a donc conclu que la surcapacité de l'industrie sidérurgique européenne n'a pas rompu le lien de causalité.
- (374) En ce qui concerne l'argument supplémentaire selon lequel le préjudice subi par l'industrie de l'Union aurait été causé par la surcapacité mondiale pour les produits plats laminés à chaud, le tableau ci-dessous montre la capacité inutilisée théorique de production d'acier brut ainsi que les niveaux de production réels au Brésil, en Iran, en Russie et en Ukraine.

Tableau 21

Capacité de production d'acier brut et niveaux de production réels du produit similaire par le Brésil, l'Iran, l'Ukraine et la Russie (en milliers de tonnes)

Pays	Capacité de production d'acier brut estimée pour l'année 2015 ⁽¹⁾	Production d'acier brut en 2015 ⁽²⁾	Capacité de production excédentaire théorique en 2015 ⁽¹⁾ ⁽²⁾	Production réelle de produits plats laminés à chaud en 2014	Production réelle de produits plats laminés à chaud en 2015
Brésil	49 220	33 256	15 964	14 357	13 388
Iran	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Russie	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ukraine	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

⁽¹⁾ Source des données relatives à la capacité: OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembre 2016, direction de la science, de la technologie et de l'innovation, «Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity» (Chiffres mis à jour concernant la capacité sidérurgique et proposition de cadre visant à renforcer l'activité de suivi de la capacité), annexe, p. 7 et suivantes.).

⁽²⁾ Source des données relatives à la production: World Steel Association, Annuaire statistique 2015 de l'acier (World Steel Association, Annuaire statistique 2016 de l'acier, tableau 1, pages 1 et 2, et tableau 13, page 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

- (375) Ces surcapacités ont entraîné des pratiques de dumping de la part de tous les pays concernés.

⁽¹⁾ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil européen, au Conseil, au Comité économique et social européen, au Comité des régions et à la Banque européenne d'investissement, «Sidérurgie: préserver l'emploi et une croissance durables en Europe» [COM(2016) 155 final du 16.3.2016, Bruxelles]. Ce document indique ce qui suit au sujet de la surcapacité sidérurgique mondiale:

— page 2: [...] «le ralentissement économique constaté en Chine et dans d'autres économies émergentes a eu une incidence négative sur la demande d'acier à l'échelle mondiale depuis 2014»;

— page 6: [...] «Outre des mesures visant à atténuer l'incidence des surcapacités au niveau mondial, la Commission s'attaque aux causes sous-jacentes du problème avec les principaux partenaires de l'Union européenne. Ce problème, qui a une portée mondiale, requiert une solution au niveau mondial».

⁽²⁾ Ilva, ThyssenKrupp et Tata Steel UK.

- (376) La Commission a donc conclu que les surcapacités mondiales ne rompaient pas le lien de causalité dans les circonstances particulières de l'espèce. De fait, dans le cas présent, la surcapacité est l'une des raisons pour lesquelles les pays concernés pratiquent le dumping.

5.2.6. *Compétitivité insuffisante des producteurs de l'Union*

- (377) Certaines parties intéressées ont fait valoir que les producteurs de l'Union n'étaient pas suffisamment compétitifs en raison de coûts de l'énergie (principalement de l'électricité) comparativement plus élevés. Une autre partie intéressée a déclaré que l'industrie de l'Union était caractérisée par un manque d'investissements et d'innovation.
- (378) En ce qui concerne les coûts de l'énergie, celle-ci n'est pas le principal élément de coût de la production du produit concerné, bien qu'elle joue un rôle important. La Commission a constaté que d'après une récente étude spécialisée, les prix de l'électricité en Europe avaient baissé de 12 % au cours de la période 2010-2015. En conséquence, l'Union est devenue la quatrième région où le prix de l'électricité est le plus bas dans le monde ⁽¹⁾. Il ne peut donc être soutenu que les producteurs de l'Union souffriraient d'un inconvénient comparatif à cet égard. Troisièmement, ces arguments sur les coûts de l'électricité sont incompatibles avec le fait que l'industrie de l'Union est parvenue à afficher des bénéfices d'environ 0,4 % en 2013 ainsi que pendant la période 2007-2011, alors même que le prétendu inconvénient comparatif en termes de coûts était censé exister.
- (379) En ce qui concerne l'allégation relative à un manque d'investissements et d'innovation, la Commission a constaté au cours de l'enquête que les investissements sont demeurés au-delà de 240 millions d'EUR au cours de la période considérée (voir le considérant 305). S'agissant de l'allégation selon laquelle l'industrie de l'Union ne serait pas innovante, la partie intéressée n'a avancé aucune preuve à l'appui de sa déclaration.
- (380) La Commission a donc rejeté l'argument selon lequel l'industrie de l'Union n'aurait pas été suffisamment compétitive et a conclu que ces facteurs n'avaient pas causé un préjudice à l'industrie de l'Union.

5.2.7. *Prix faibles des produits plats laminés à chaud sur le marché de l'Union en raison des faibles prix des matières premières et/ou des produits plats laminés à chaud dans le monde*

- (381) Un producteur-exportateur brésilien a fait valoir que le bas niveau des prix des matières premières utilisées dans la fabrication de l'acier, notamment le minerai de fer, avait entraîné une diminution des prix du marché des produits plats laminés à chaud sur le marché de l'Union. Le producteur-exportateur ukrainien a affirmé que le présumé effet sur les prix du marché intérieur de l'Union n'a pas été causé par les importations en provenance des pays concernés, mais bien par une tendance globale à la baisse des prix des produits plats laminés à chaud dans le monde entier.
- (382) La Commission a analysé les prix des produits plats laminés à chaud ainsi que l'évolution des prix des matières premières des produits plats laminés à chaud au cours de la période considérée.
- (383) La Commission a confirmé au cours de l'enquête que les prix des matières premières ont chuté entre 2012 et la période d'enquête. Par exemple, le prix du minerai de fer est passé de 141 USD par tonne à 52 USD par tonne, ce qui équivalait à une diminution de plus de 60 %.
- (384) Cependant, lors de l'analyse du coût de production du plus grand producteur de l'Union présent dans l'échantillon, la Commission a constaté que l'effet de la baisse des prix de ces matières premières était beaucoup plus limité que l'évolution des prix observée. Par exemple, les matières premières les plus importantes représentaient environ 70 % de son coût total de production en 2013, mais sont restées aux environs de 60 % de son coût total de production au cours de la période d'enquête. Cela montre qu'il n'y avait pas de corrélation directe entre la baisse des prix des matières premières et la diminution des coûts de production des produits plats laminés à chaud.
- (385) Par ailleurs, les coûts de production de l'industrie de l'Union ont diminué de 19 % au total (voir le considérant 295), ce qui s'explique non seulement par la baisse des coûts des matières premières, mais aussi par les gains d'efficacité réalisés par les producteurs de l'Union, comme indiqué au considérant 290. En outre, les prix moyens des importations ont diminué de manière encore plus nette au cours de la même période, à savoir de 27 % (voir le considérant 265).

⁽¹⁾ Extrait de la dernière étude ascendante dans la CE sur les prix de l'énergie et les coûts réalisée par un consortium de consultants, dont Ecofys et CEPS, juillet 2016.

- (386) Dans des conditions de marché équitables, l'industrie de l'Union aurait pu maintenir ses prix de vente à leurs niveaux et bénéficier ainsi d'une réduction des coûts qui lui aurait permis de redevenir rentable. Les producteurs de l'Union ont toutefois dû suivre la tendance des prix sur le marché de l'Union et baisser eux aussi leurs prix. Pendant la période d'enquête, les producteurs de l'Union ont été contraints de vendre à des prix inférieurs aux coûts afin d'éviter de perdre d'autres parts de marché. La Commission a donc rejeté l'affirmation selon laquelle la baisse mondiale des prix des produits plats laminés à chaud et la diminution des prix des matières premières auraient contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union.

5.3. Conclusions concernant le lien de causalité

- (387) Un lien de causalité a été établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, d'une part, et le préjudice subi par l'industrie de l'Union, d'autre part. Une coïncidence dans le temps a été observée entre la forte hausse du volume des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix de vente continuellement en baisse en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine et la dégradation des résultats de l'Union, en particulier à partir du second semestre 2015. Si elle voulait éviter de perdre d'autres parts de marché, l'industrie de l'Union n'avait pas d'autre choix que de suivre le niveau des prix des importations faisant l'objet d'un dumping. Il en est résulté une situation déficitaire. En conséquence, l'industrie de l'Union n'a pas pu profiter du rétablissement de la consommation de l'Union et a été contrainte de vendre ses produits sur le marché de l'Union à des prix inférieurs à ses coûts.
- (388) D'après la Commission, les autres facteurs susceptibles d'avoir eu un effet sur la situation de l'industrie de l'Union étaient les importations en provenance de pays tiers, le résultat des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union et la surcapacité de l'industrie sidérurgique européenne et de l'industrie sidérurgique mondiale.
- (389) En résumé, la Commission a considéré qu'aucun des arguments avancés par les parties intéressées au sujet des autres facteurs après la communication du document d'information n'était de nature à modifier les conclusions qui ont établi un lien de causalité entre les importations ayant fait l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête.
- (390) La Commission a par ailleurs conclu que ces facteurs, qu'ils soient considérés ensemble ou individuellement, ne sauraient rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important observé pour l'industrie de l'Union et que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés demeuraient la principale cause du préjudice, et ce, pour les raisons suivantes. Comme indiqué au considérant 357, les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine constituaient la vaste majorité de toutes les importations (4 266 881 tonnes) vers l'Union effectuées au cours de la période d'enquête et leur volume a augmenté de 77 % au cours de la période considérée. En outre, comme indiqué au considérant 362, les ventes à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ne représentent qu'une faible partie (25 %) des ventes totales sur le marché libre, tandis que les surcapacités dans les quatre pays concernés sont précisément l'une des raisons pour lesquelles du dumping est pratiqué sur le marché de l'Union.
- (391) Il a été établi que certains des facteurs connus autres que les importations en dumping — la crise économique, la situation d'un producteur italien spécifique, le manque de compétitivité des producteurs de l'Union et les faibles prix des produits plats laminés à chaud sur le marché de l'Union en raison des faibles prix des matières premières et/ou des produits plats laminés à chaud dans le monde — n'avaient pas causé de préjudice à l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête.
- (392) Les parties ont été informées de ces conclusions par l'intermédiaire du document d'information. Les parties intéressées ont transmis des observations, qui seront abordées aux considérants suivants. La Commission en a tenu compte au moment d'établir une détermination finale.
- (393) Les producteurs-exportateurs russes MMK Group et Severstal Group ont fait valoir que le lien de causalité présumé entre les importations des pays concernés et une éventuelle détérioration de la situation de l'industrie de l'Union entre le 1^{er} juillet 2015 et le 30 juin 2016 a été manifestement rompu par les conclusions formulées dans le règlement définitif relatif à la Chine. Ils ont évoqué à cet égard la croissance forte et rapide des volumes des importations chinoises entre 2015 et la fin de la période d'enquête de la présente procédure et la nouvelle baisse subséquente des prix des importations chinoises (– 33 %), comme indiqué au considérant 161 du règlement d'exécution (UE) 2016/1778 de la Commission⁽¹⁾ (le «règlement provisoire relatif à la Chine»). Les producteurs-exportateurs russes ont expressément mentionné les considérants 178 à 182, 184 et 188 du règlement provisoire relatif à la Chine comme étant la preuve que ce sont les importations chinoises qui étaient responsables de la dégradation de la situation entre juillet 2015 et juin 2016, et non les importations en provenance des pays concernés. Par ailleurs, à l'instar des producteurs-exportateurs russes, le ministère russe du développement économique a affirmé que les importations chinoises ont été un facteur décisif qui a eu une incidence négative

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68).

sur la situation de l'industrie de l'Union, et non les importations des pays concernés. À la suite de l'information finale, le même argument a été réitéré par ces producteurs-exportateurs et par le ministère russe de l'industrie et du commerce.

- (394) La Commission a rejeté ces arguments. Les considérants auxquels les producteurs-exportateurs russes faisaient référence portaient sur la période 2012-2015, et non sur la période considérée dans la présente procédure. Il en va de même pour la tendance à la baisse des prix des importations chinoises. La Commission renvoie à cet égard aux explications présentées au considérant 325 et répète qu'il n'existe aucune contradiction entre le cas d'espèce et l'affaire relative à la Chine. En effet, la Commission a conclu que les importations en provenance de la Chine pourraient avoir contribué au préjudice important pour l'industrie de l'Union, comme indiqué au considérant 349, mais qu'elles n'avaient pas rompu le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice important constaté au cours de la période d'enquête.
- (395) Le ministère russe du développement économique a également affirmé que chez les fabricants russes, contrairement aux producteurs de l'Union, la part des coûts des matières premières dans le coût de production total représentait plus de 60 % en 2015. Dès lors, la baisse des prix des matières premières a entraîné une plus forte réduction des prix des produits plats laminés à chaud pour les producteurs-exportateurs russes que pour les producteurs de l'Union. Le ministère attendait donc de la Commission qu'elle évalue de manière adéquate cet élément dans le cadre de la présente procédure. En outre, le ministère russe a fait valoir que les prix à l'exportation de l'industrie de l'Union étaient beaucoup plus bas que son coût de production unitaire moyen et que le manque de rentabilité observé dans les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union pouvait également être un facteur de préjudice pour cette dernière. Le ministère russe a dès lors demandé à la Commission de revoir sa détermination du lien de causalité dans la présente procédure. À la suite de l'information finale, le même argument concernant les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union a été réitéré par le ministère russe de l'industrie et du commerce.
- (396) En ce qui concerne les arguments du ministère russe sur les prix des matières premières, la Commission a fait référence aux considérants 381 et suivants, dans lesquels elle concluait qu'il n'existait aucune corrélation directe entre la baisse des prix des matières premières et la diminution du coût de production des produits plats laminés à chaud, dans la mesure où les producteurs de l'Union sont concernés. En réalité, si la baisse des prix des matières premières avait entraîné une plus forte diminution des prix des produits plats laminés à chaud pour les producteurs-exportateurs russes que pour les producteurs de l'Union, cela aurait eu une incidence sur les prix intérieurs et les prix à l'exportation des producteurs russes. La Commission a toutefois constaté que le producteur-exportateur russe vendait ses produits à des prix de dumping sur le marché de l'Union européenne.
- (397) En ce qui concerne le manque de rentabilité observé dans les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, la Commission a renvoyé aux considérants 360 et suivants. Elle a non seulement indiqué que les prix de vente des volumes exportés avaient considérablement diminué, mais aussi que les volumes d'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ne représentaient pas plus de 25 % de leurs ventes totales sur le marché libre au cours de la période d'enquête (voir le considérant 362). La Commission a donc conclu que les résultats des ventes à l'exportation avaient légèrement contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union, mais que ce facteur ne rompait pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important pour l'industrie de l'Union.
- (398) Par ailleurs, le producteur-exportateur brésilien CSN a fait valoir que l'exactitude de l'évaluation du lien de causalité était compromise par i) l'inclusion des importations effectuées par ArcelorMittal Group dans l'évaluation du préjudice et ii) la contradiction entre les conclusions de la présente affaire concernant les effets des importations en provenance de Chine et les conclusions de la Commission dans l'enquête antidumping parallèle relative aux importations de produits plats laminés à chaud en provenance de Chine. En ce qui concerne l'inclusion des importations d'ArcelorMittal Group, CSN a affirmé que ces importations constituaient une décision intragroupe consciente et mal intentionnée. Le producteur-exportateur brésilien Usiminas a formulé des observations similaires, en indiquant que la plupart des importations en provenance du Brésil étaient des ventes/transferts captifs, notamment entre ArcelorMittal Brazil et ArcelorMittal en Europe. S'agissant des effets de la Chine, CSN n'était pas d'accord avec les conclusions du considérant 349, selon lesquelles les importations chinoises n'ont pas rompu le lien de causalité entre le préjudice subi par l'industrie de l'Union et les importations en provenance des quatre pays concernés. À cet égard, l'exportateur brésilien a fait référence à l'augmentation des importations en provenance de Chine — à des prix encore plus bas —, beaucoup plus rapide que celle des importations en provenance des quatre pays concernés.
- (399) La Commission a rejeté ces observations. En ce qui concerne l'inclusion des importations réalisées par le groupe ArcelorMittal, de sa société liée au Brésil à destination de ses sociétés liées dans l'Union, la Commission a noté

qu'une fois qu'il était constaté que les critères d'une évaluation cumulative de l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping au titre de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base, étaient réunis, l'analyse du lien de causalité devait être effectuée en tenant compte de l'ensemble des pays visés par l'enquête. Comme expliqué au chapitre 4.3.1, les conditions d'une évaluation cumulative étaient remplies pour le Brésil, la Russie, l'Iran et l'Ukraine. Dès lors, en l'espèce, pour apprécier l'existence d'un préjudice auto-infligé, il convient de déterminer si les importations en provenance du Brésil et à destination de l'industrie de l'Union étaient de nature à rompre le lien de causalité entre le préjudice et l'ensemble des importations faisant l'objet d'un dumping. La Commission a noté à cet égard que les importations réalisées par ArcelorMittal Group au cours de la période d'enquête ne représentaient que 5,8 % des importations totales des quatre pays concernés. Elle a donc conclu que des volumes aussi faibles n'étaient pas de nature à rompre le lien entre le dumping et le préjudice constaté. Leur incidence sur le préjudice a été marginale.

- (400) En ce qui concerne l'argument relatif aux importations chinoises, la Commission a renvoyé au considérant 394. S'il est vrai que les importations chinoises ont augmenté plus rapidement que celles des quatre pays concernés, le niveau des importations des pays concernés au cours de la période d'enquête (4,2 millions de tonnes) est près du triple de celui des importations chinoises sur la même période (1,6 million de tonnes). Dès lors, comme déjà mentionné, la Commission a conclu que les importations en provenance de la Chine pourraient avoir contribué au préjudice important subi par l'industrie de l'Union, comme indiqué au considérant 349, mais qu'elles n'ont pas rompu le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice important constaté au cours de la période d'enquête.
- (401) Le producteur-exportateur brésilien Usiminas a affirmé que la Commission n'avait pas démontré l'existence d'un lien de causalité entre le préjudice et les importations de produits plats laminés à chaud en provenance du Brésil. Selon lui, il ne devrait pas y avoir de doute quant au fait que les importations brésiliennes, vu leurs faibles volumes et leurs prix comparativement plus élevés, étaient tout bonnement incapables d'avoir sur l'industrie de l'Union les effets préjudiciables avancés. Usiminas a également affirmé que même en cumulant les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, leurs volumes ne sauraient être considérés comme «notable[s]» au sens de l'article 3, paragraphe 3, du règlement de base. En particulier, la part de marché combinée du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine s'élevait tout au plus à 12,58 % au cours de la période d'enquête, soit un niveau trop faible pour entraîner un préjudice compte tenu du fait que l'industrie de l'Union a maintenu une part de marché de plus de 75 % au cours de la période considérée. Usiminas a par ailleurs fait valoir que sur la base des données incluses dans le document d'information, la baisse de la rentabilité de l'Union n'a pas été concomitante avec l'augmentation des volumes des importations combinées en provenance du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine. Il a notamment affirmé à cet égard que les baisses de rentabilité les plus importantes se sont produites entre 2015 et la période d'enquête, soit à un moment où la part de marché combinée des importations des pays concernés n'avait augmenté que de 0,08 %. Enfin, il a demandé à la Commission d'expliquer comment il était possible que la situation des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ait changé aussi radicalement en si peu de temps au point que des importations qui ne présentaient aucune menace de préjudice soient devenues une cause de préjudice réel et important pour l'industrie de l'Union.
- (402) Premièrement, comme expliqué au considérant 261, la Commission a conclu que les conditions nécessaires à la réalisation d'une évaluation cumulative des effets des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine étaient réunies conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. Toutes les marges de dumping établies en relation avec les importations de ces pays, telles qu'énumérées à la section 3 «Dumping», étaient supérieures au niveau de minimis et n'étaient donc pas négligeables.
- (403) Deuxièmement, la Commission a rejeté l'affirmation selon laquelle les volumes des pays concernés ne sauraient être considérés comme «notable[s]» au sens de l'article 3, paragraphe 3, du règlement de base. La part de marché combinée du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine s'élevait à 7,45 % en 2013 et a atteint 12,58 % au cours de la période d'enquête. En outre, en volumes absolus, les importations de ces pays ont considérablement augmenté au cours de la période considérée, passant de 2,4 millions de tonnes en 2013 à 4,3 millions de tonnes au cours de la période d'enquête. En revanche, la part de marché de l'industrie de l'Union a diminué, passant de 85,1 % à 76,7 % sur la même période, ce qui indique une détérioration de la position concurrentielle des producteurs d'acier de l'Union.
- (404) Troisièmement, il est vrai que la part de marché combinée des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine n'a augmenté que de 0,08 % entre 2015 et la période d'enquête. Toutefois, sur la même période, les prix des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ont également connu une forte baisse, de 10, 14, 16 et 14 % respectivement, ce qui est un autre élément à prendre en compte au moment de déterminer si les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés étaient la cause du préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

- (405) Enfin, s'agissant de l'argument selon lequel les volumes d'importation des pays concernés ne présentaient pas de menace de préjudice, le considérant 188 du règlement provisoire relatif à la Chine dispose, dans ce contexte, qu'*«il est [...] probable que les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie, de Serbie et d'Ukraine contribuent également à la menace de préjudice important»* ⁽¹⁾. Cette déclaration a été confirmée au considérant 116 du règlement définitif relatif à la Chine ⁽²⁾.
- (406) En outre, l'analyse du lien de causalité telle qu'exposée aux considérants 337 à 339 explique et démontre clairement en quoi les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine sont devenues une cause de préjudice important pour l'industrie de l'Union. Au vu de la coïncidence dans le temps entre, d'une part, le niveau des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix continuellement en baisse et, d'autre part, la diminution des volumes de vente et la baisse des prix de l'industrie de l'Union, entraînant une situation déficitaire, et compte tenu du niveau de ces importations en dumping, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping ont causé un préjudice important à l'industrie de l'Union.
- (407) Usiminas a également fait valoir que tout préjudice subi par l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête était dû au moins en partie aux effets de la récession économique, qui ont continué de se faire sentir tout au long de la période considérée. Il a en outre affirmé que les importations en provenance de Chine, ainsi que de la Turquie, additionnées aux coûts élevés de l'énergie dans l'Union, constituaient une explication beaucoup plus crédible du préjudice allégué que les importations du Brésil.
- (408) La Commission a rejeté ces arguments comme suit. En ce qui concerne l'argument selon lequel la récession économique aurait été du moins en partie la cause du préjudice, la Commission a conclu au cours de l'enquête que si la crise de la dette de la zone euro a eu un effet négatif pendant l'année 2013, elle n'a pas causé le préjudice important observé durant la période d'enquête (voir le considérant 342).
- (409) S'agissant de l'argument selon lequel d'autres facteurs (les importations en provenance de Chine et de Turquie et les coûts élevés de l'énergie) auraient été une explication beaucoup plus crédible que les importations brésiliennes du préjudice que l'industrie de l'Union aurait subi, la Commission peut indiquer ce qui suit:
- a) importations en provenance de Chine: comme expliqué aux considérants 343 à 349, la Commission a conclu qu'il était possible que les importations chinoises, compte tenu de leurs volumes et de leurs prix, aient contribué au préjudice important constaté durant la présente enquête, mais qu'elles ne rompaient pas le lien de causalité entre le préjudice causé à l'industrie de l'Union et les importations en dumping des quatre autres pays;
 - b) importations en provenance de Turquie: comme expliqué au considérant 356, les importations en provenance de Turquie ont diminué au cours de la période considérée. Dès lors, même si les importations en provenance de Turquie ont contribué au préjudice causé à l'industrie de l'Union, elles n'ont pas pu être la cause des tendances négatives croissantes observées lors de l'analyse du préjudice;
 - c) coûts élevés de l'énergie: la Commission renvoie dans ce contexte au considérant 378. Il ne peut être soutenu que les producteurs de l'Union souffriraient d'un inconvénient comparatif à l'égard de ces coûts. En raison de la baisse des prix de l'électricité au cours de la période 2010-2015, l'Union est devenue la quatrième région du monde où les prix de l'électricité sont les plus bas.
- (410) La Commission a considéré qu'aucun des arguments avancés par les parties intéressées après la communication du document d'information n'était de nature à modifier les conclusions qui ont établi un lien de causalité entre les importations ayant fait l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête.
- (411) À la suite de l'information finale, la société brésilienne CSN a affirmé que l'incidence du groupe ArcelorMittal sur le préjudice devait être dissociée et distinguée de celle des importations originaires du Brésil. Par conséquent, l'enquête devrait être close à l'égard du Brésil, puisque la part de marché des importations faisant l'objet d'un dumping diminuerait au-dessous du seuil de minimis en l'absence d'importations par le groupe ArcelorMittal, qualifiées de préjudice auto-infligé.
- (412) La Commission a rejeté cet argument. Même si la Commission venait à isoler les importations du groupe ArcelorMittal, le reste des importations brésiliennes ne serait manifestement pas négligeable. En outre, comme indiqué au considérant 399, lorsqu'il est conclu que les critères d'une évaluation cumulative de l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base sont réunis, l'analyse du lien de causalité doit être effectuée en relation avec les quatre pays concernés pris dans leur ensemble.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1778 de la Commission du 6 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016).

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68).

- (413) Dès lors, au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que le préjudice important causé à l'industrie de l'Union s'expliquait par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine. Les autres facteurs connus ayant eu simultanément un effet sur la situation de l'industrie de l'Union, considérés individuellement ou collectivement, n'ont pas rompu le lien de causalité.

6. INTÉRÊT DE L'UNION

6.1. Remarques préliminaires

- (414) Conformément à l'article 21 du règlement de base, la Commission a examiné si elle pouvait clairement conclure qu'il n'était pas de l'intérêt de l'Union que des mesures soient prises en l'espèce. Elle a accordé une attention particulière à la nécessité d'éliminer les effets de distorsion des échanges provoqués par le dumping préjudiciable et de rétablir une concurrence effective. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts concernés, notamment ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs et des utilisateurs.
- (415) Les parties ont été informées des conclusions de la Commission relatives à l'intérêt de l'Union au moyen du document d'information. Les parties intéressées ont transmis des observations, qui seront abordées aux considérants suivants. Par ailleurs, comme expliqué aux considérants 28 et suivants, la Commission a également collecté des informations supplémentaires sur les développements intervenus au cours de la période postérieure à l'enquête. Elle a rendu visite à un certain nombre d'utilisateurs, associations et producteurs de l'Union à la suite de la communication du document d'information, comme expliqué au considérant 29. Les observations des parties et les informations supplémentaires collectées au sujet des développements intervenus au cours de la période postérieure à l'enquête ont été prises en compte par la Commission au moment d'établir une détermination finale sur l'intérêt de l'Union; elles sont abordées aux considérants ci-après.
- (416) À la suite de la communication du document d'information, le plaignant a exprimé de fortes réserves à l'égard de l'évaluation, par la Commission, des informations relatives à la période postérieure à l'enquête aux fins de la détermination de l'intérêt de l'Union. Selon le plaignant, la période postérieure à la période d'enquête ne peut servir de base pour remettre en cause les conditions évidentes qui doivent être tirées des données relatives à la période d'enquête. Il a également affirmé que si la Commission voulait évaluer les données relatives à la période postérieure à l'enquête, elle devait également examiner la période postérieure à mars 2017, étant donné que *«les données du T2-2017 sont les meilleures preuves de ce qui se passerait sans l'institution de droits»* ⁽¹⁾.
- (417) Par ailleurs, à la suite de la communication du document d'information, la Commission a reçu des observations relatives à la nécessité de tenir compte des développements importants intervenus au cours de la période postérieure à l'enquête de la part des membres du consortium, de producteurs-exportateurs et de la Mission du Brésil auprès de l'Union européenne. La plupart d'entre elles portaient sur les évolutions des prix et soulignaient notamment que les prix du produit concerné et du produit similaire avaient considérablement augmenté après la période d'enquête.
- (418) En ce qui concerne les arguments avancés par le plaignant, un principe de base veut que, conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, les renseignements relatifs à une période postérieure à la période d'enquête ne soient pas, normalement, pris en compte. La Commission a néanmoins observé qu'aux fins de déterminer l'existence d'un intérêt de l'Union au sens de l'article 21, paragraphe 1, du règlement de base, il est possible de tenir compte d'informations relatives à une période postérieure à la période d'enquête ⁽²⁾. L'évaluation des données postérieures à la période d'enquête a porté sur la plus longue période possible après la période d'enquête. Plusieurs questions complémentaires ont été envoyées aux parties intéressées au sujet de la période postérieure à mars 2017 et les réponses reçues ont également été prises en compte.
- (419) Les développements intervenus au cours de la période postérieure à l'enquête auxquels il est fait référence, notamment une hausse sensible des prix du produit concerné et du produit similaire et une pénurie de certains types de produits sur le marché, sont pertinents aux fins de l'évaluation de l'intérêt de l'Union à instituer des mesures appropriées, compte tenu des circonstances spécifiques de l'espèce. Dès lors, la décision de la Commission d'enquêter à titre exceptionnel sur ces faits postérieurs à la période d'enquête pour la période comprise entre juillet 2016 et mars 2017 (et au-delà du mois de mars 2017) dans le cadre de son appréciation de l'intérêt de l'Union était justifiée et pertinente.

⁽¹⁾ Mémoire déposé par Eurofer le 2 mai 2017, p. 12. Cette déclaration fait référence au fait que la Commission a décidé, au stade provisoire, de poursuivre l'enquête sans instituer de mesures.

⁽²⁾ Arrêt du 25 octobre 2011 dans l'affaire Transnational Company «Kazchrome» et ENRC Marketing/Conseil, T-192/08, EU:T:2011:619, point 221.

6.2. Intérêt de l'industrie de l'Union

- (420) L'industrie de l'Union se trouve dans plusieurs États membres (Royaume-Uni, France, Allemagne, République tchèque, Slovaquie, Italie, Luxembourg, Belgique, Pologne, Pays-Bas, Autriche, Finlande, Suède, Portugal, Hongrie et Espagne) et emploie quelque 18 000 salariés, qui travaillent directement à la production du produit similaire dans les différentes usines sidérurgiques de l'Union (voir le considérant 289).
- (421) Dix-sept producteurs de l'Union européenne ont coopéré à l'enquête. Un producteur italien s'est opposé à l'ouverture de l'enquête.
- (422) Comme le montre le considérant 387, l'ensemble de l'industrie de l'Union a connu une détérioration de sa situation, en particulier à partir du second semestre 2015, et a subi les effets négatifs des importations ayant fait l'objet d'un dumping. En particulier, les indicateurs de préjudice liés aux résultats financiers des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon, tels que la rentabilité, se sont sérieusement dégradés.
- (423) L'application de droits antidumping définitifs devrait par ailleurs restaurer des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union et permettre un redressement de l'industrie de l'Union. Il en résulterait une amélioration de la rentabilité de cette dernière, qui atteindrait le niveau jugé nécessaire pour cette industrie à forte intensité de capital. L'industrie de l'Union a subi un important préjudice causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine.
- (424) À la suite de la communication du document d'information, la Commission a envoyé de nouveaux questionnaires sur la période postérieure à l'enquête aux six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Des réponses ont été transmises par les six producteurs de l'Union et le plaignant a été informé de la prochaine venue des services de la Commission afin de vérifier sur place les informations pertinentes.
- (425) Les données postérieures à la période d'enquête collectées auprès des six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont mis en évidence des variations au niveau de la rentabilité des différents producteurs. En moyenne, au cours de la période d'enquête, les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont subi des pertes s'élevant à – 7,8 %. Pendant les périodes postérieures à la période d'enquête allant de juillet à décembre 2016 et de janvier à mars 2017, la rentabilité s'est chiffrée respectivement à 2 % et 8,6 %. Ces pourcentages constituent la moyenne pondérée des chiffres de rentabilité avant impôts de l'ensemble des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, tels qu'apparaissant dans leurs comptes de résultat respectifs, exprimés en pourcentage de leurs ventes dans l'Union à des acheteurs indépendants.
- (426) La Commission répète que, conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, la conclusion relative au préjudice a été formulée sur la base de données vérifiées se rapportant à la période d'enquête. Par ailleurs, la collecte et la vérification des données postérieures à la période d'enquête ont été réalisées uniquement dans le cadre de l'analyse de l'intérêt de l'Union. Le tableau figurant au considérant 301 montre les fortes pertes et les flux de liquidités négatifs enregistrés à partir de l'année 2013.
- (427) Sur la base des informations supplémentaires reçues, la Commission a conclu que l'analyse globale de l'évolution des coûts et bénéfices au cours des périodes postérieures à la période d'enquête ne pouvait ni atténuer les tendances négatives observées pour les autres indicateurs de préjudice, ni compenser les quatre périodes consécutives de fortes pertes.
- (428) La Commission a donc conclu que l'institution de droits antidumping définitifs serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union.

6.3. Intérêt des importateurs

- (429) Comme indiqué au considérant 8, les sept importateurs qui se sont fait connaître étaient tous membres du consortium et opposés à l'institution de mesures dans le cadre de la présente enquête.
- (430) Pour l'importateur indépendant retenu dans l'échantillon, les activités en rapport avec le produit concerné représentaient entre 5 et 10 % de son chiffre d'affaires global au cours de la période d'enquête. Il s'est opposé à une institution potentielle de mesures antidumping au motif que celles-ci pourraient entraîner une nouvelle diminution, voire une cessation des importations du produit concerné.

- (431) La Commission a noté que, comme expliqué aux considérants 453 et 458, les importations de produits plats laminés à chaud en provenance de pays autres que le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine ont compensé dans une certaine mesure, au cours des premiers mois de 2017, les volumes qui étaient importés depuis les pays concernés avant l'ouverture de la présente enquête. La Commission a donc conclu que l'institution de mesures n'aurait pas un effet négatif considérable sur les prix des importateurs, mais que ceux-ci devraient modifier leurs sources d'approvisionnement, ce qui supposerait pour eux des coûts supplémentaires.

6.4. Intérêt des utilisateurs

6.4.1. Introduction

- (432) Les produits plats laminés à chaud en acier sont utilisés comme intrants industriels achetés par les utilisateurs finaux pour diverses applications, incluant la construction (production de tubes en acier), la construction navale, les réservoirs à gaz, les récipients sous pression et le transport de sources d'énergie par canalisation.
- (433) Les utilisateurs sont en concurrence avec les sociétés liées verticalement intégrées de l'industrie de l'Union sur les marchés en aval du produit concerné. Le produit concerné/produit similaire est un élément de coût pour les différents utilisateurs qui le transforment.
- (434) Le consortium a formulé plusieurs fois des observations, à différents stades de l'enquête. Trois auditions ont par ailleurs eu lieu à sa demande.
- (435) La société établie en Italie Marcegaglia Carbon Steel Spa, (ci-après «Marcegaglia»), qui transforme le produit concerné/produit similaire et produit notamment des tubes, des tuyaux et d'autres produits sidérurgiques en aval et est membre du consortium, a répondu au questionnaire en tant que membre du consortium. Le produit concerné/produit similaire est, comme pour les autres utilisateurs, un élément de coût pour cet utilisateur. Marcegaglia consomme à elle seule chaque année entre 2,9 et 4,4 millions de tonnes du produit concerné/produit similaire. Elle importe entre 1,6 et 2,4 millions de tonnes du produit, tant depuis les pays concernés que depuis d'autres pays tiers. La société a pleinement coopéré à l'enquête: elle a répondu au questionnaire, a fait ultérieurement l'objet d'une visite sur place et a fourni toutes les informations demandées par la Commission au cours de l'enquête.
- (436) Par ailleurs, d'autres utilisateurs que les membres du consortium, notamment des utilisateurs des États baltes et de la Pologne, ont transmis des observations immédiatement après l'ouverture de la procédure, comme indiqué au considérant 17. Ils ont fait part de leur opposition à l'ouverture de la présente enquête. En outre, la Confédération des employeurs de Lettonie et l'Association des industries mécaniques et métallurgiques de Lettonie ont également soumis des observations pour s'opposer à l'ouverture de l'enquête. Bien que ces parties intéressées aient été invitées à coopérer davantage au cours de l'enquête, même après la communication du document d'information, aucune observation supplémentaire n'a été reçue de leur part.
- (437) À la suite de la communication du document d'information, le plaignant a fait valoir que l'analyse de l'intérêt de l'Union était faussée par le fait qu'elle ne s'est axée que sur les utilisateurs non intégrés qui dépendent des exportations et qui bénéficiaient (et bénéficient toujours) d'un approvisionnement en intrants à des prix faisant l'objet d'un dumping. Dans le même temps, il a affirmé que la Commission n'a pas tenu compte des intérêts des autres sociétés utilisatrices — les utilisateurs liés aux producteurs de l'Union et les autres utilisateurs qui, pour différentes raisons, ne sont pas en mesure de compter sur des importations. Il a indiqué à cet égard que la non-institution de mesures avait des effets préjudiciables sur les utilisateurs liés aux producteurs de l'Union obligés de supporter la concurrence d'utilisateurs pouvant compter sur des importations à des prix de dumping.
- (438) Comme indiqué aux considérants 28 et 29, après la communication du document d'information, la Commission a continué de rechercher et de vérifier toutes les informations jugées nécessaires à l'établissement de ses conclusions définitives. À cet effet, elle a envoyé des questionnaires sur la période postérieure à l'enquête à 74 utilisateurs (y compris les membres du consortium, des utilisateurs liés aux producteurs de l'Union et d'autres utilisateurs qui, pour différentes raisons, ne peuvent pas compter sur des importations) et 12 associations d'utilisateurs.

(439) La Commission a reçu des réponses au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête de la part de 25 utilisateurs/centres de services:

- 11 membres du consortium ⁽¹⁾, soit 33 % de l'ensemble des membres du consortium, ont répondu au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête. Ils sont opposés à l'institution de mesures;
- trois utilisateurs liés à des producteurs-exportateurs ont répondu au questionnaire. Ils sont opposés à l'institution de mesures;
- neuf utilisateurs liés à des producteurs de l'Union ont répondu au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête. Ils sont favorables à l'institution de mesures;
- deux utilisateurs non liés à des producteurs de l'Union ont répondu au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête. Ils sont favorables à l'institution de mesures.

Sur les 25 réponses au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête, 14 ont été apportées de façon complète par les utilisateurs.

(440) En outre, deux des 12 associations d'utilisateurs ont transmis des informations supplémentaires.

(441) À cet égard, le plaignant a fait valoir que la Commission aurait dû conclure qu'il n'y avait pas d'incidence sur les utilisateurs en raison du faible niveau de coopération, et ce pour les raisons suivantes: seul un très petit nombre d'utilisateurs a réagi au questionnaire initial, le taux de réponse par les utilisateurs à un grand nombre de questionnaires sur la période postérieure à l'enquête a été faible, notamment celui des membres du consortium et, enfin, le point de vue de la majorité des utilisateurs, qui ont fourni des données financières et étaient favorables aux droits, a été largement ignoré.

(442) La Commission a d'abord rappelé qu'elle avait mené l'enquête concernant l'intérêt de l'Union dans le plein respect de l'article 21 du règlement de base:

lors de la communication du document d'information (voir le considérant 22, le 4 avril 2017), la Commission a reconnu qu'il existait un faible degré de coopération des utilisateurs au questionnaire initial. Elle a invité les parties à faire connaître leur point de vue sur les faits et considérations qui avaient été recueillis jusqu'alors au stade provisoire. Elle a également constaté, à l'époque, que les preuves documentaires recueillies à partir d'une source ne concordaient pas avec celles obtenues auprès d'autres sources, y compris les déclarations contradictoires entre l'industrie de l'Union et le consortium concernant les marges de rentabilité et la possibilité de répercuter les hausses de prix. À cet égard, la Commission a déterminé quelles procédures supplémentaires étaient nécessaires afin de recueillir des preuves recevables. Cette démarche était conforme à l'article 21, paragraphes 1 (deuxième phrase) et 2, du règlement de base, selon lequel une telle détermination ne peut intervenir que si toutes les parties ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue. En outre, l'article 21, paragraphe 5, du règlement de base dispose que la Commission doit examiner les informations qui lui ont été correctement soumises après le stade provisoire.

(443) La Commission n'a pas non plus été convaincue par l'argument du plaignant selon lequel le niveau des réponses apportées par les utilisateurs aux questionnaires sur la période postérieure à l'enquête a été trop faible pour permettre d'en tirer des conclusions significatives. La Commission a reçu 14 réponses dûment complétées par les utilisateurs au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête (voir le tableau du considérant 498). Parmi les réponses figurait celle d'un gros utilisateur (Marcegaglia), comme expliqué au considérant 435, qui à lui seul a consommé entre 8,5 % et 13 % de la production totale de produits plats laminés à chaud réalisée par l'Union. En outre, l'ESTA, avec sa réponse questionnaire sur la période postérieure à l'enquête, représente au moins plus de 100 fabricants de tubes d'acier au sein de l'Union ⁽²⁾. Ses informations sur la rentabilité légèrement négative de l'ensemble du secteur des tubes ont confirmé les éléments de preuve obtenus auprès des utilisateurs qui ont pleinement coopéré en remplissant les questionnaires concernant la période postérieure à l'enquête. Par conséquent, la Commission estime que les 25 réponses (dont 14 sont des réponses complètes apportées par les utilisateurs au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête) pourraient être considérées comme suffisamment représentatives pour tirer des conclusions sur l'ensemble du marché des fabricants de tubes en acier, dans le strict respect de l'article 21, paragraphe 5, du règlement de base.

⁽¹⁾ Bien que tous les membres du consortium aient été invités à remplir les questionnaires sur la période postérieure à l'enquête, l'avocat représentant le consortium a indiqué que certains ne possédaient pas la structure organisationnelle nécessaire pour fournir les informations demandées sur la période postérieure à l'enquête, tandis que d'autres étaient occupés en raison de la clôture de l'exercice financier, en plus des jours fériés et du court délai imparti pour remplir le questionnaire.

⁽²⁾ L'ESTA elle-même a répondu le 10 mai 2017 aux services de la Commission qu'«elle représente plus de 100 producteurs de tubes en acier dans 17 pays de l'Union européenne et couvre plus de 90 % de la production de l'Union européenne. La diversité de ces producteurs [...] qui peuvent être de grands groupes internationaux ou des PME ne disposant que d'une seule installation de production dans un pays, qui peuvent également être des filiales de grands producteurs d'acier ou des entreprises familiales [...]».

- (444) Enfin, la Commission a rejeté l'allégation du plaignant selon laquelle elle avait ignoré le point de vue des utilisateurs qui étaient favorables à l'adoption de mesures. Leur point de vue a été clairement mentionné au considérant 439 et dans le tableau figurant au considérant 498. Toutefois, la Commission a également considéré que la majorité d'entre eux faisaient partie des producteurs verticalement intégrés de produits plats laminés à chaud de l'Union. Ils ne se sont manifestés qu'après une action concertée, qui s'est traduite par la présentation d'observations standard en faveur des mesures sans informations spécifiques relatives à leur situation particulière. Comme ils reprenaient, pour l'essentiel, le point de vue général de l'industrie de l'Union, la Commission a estimé qu'ils n'avaient apporté aucun élément nouveau au dossier qui serait susceptible de modifier l'appréciation des intérêts en cause.
- (445) Les sous-sections suivantes présentent donc l'évaluation de toutes les informations reçues au cours de la présente enquête ainsi que les conclusions que la Commission a formulées après avoir pris en considération l'ensemble des observations transmises par les parties intéressées.

6.4.2. Arguments des utilisateurs

- (446) Le consortium a fait valoir que l'institution de mesures concernant les importations en provenance des pays concernés, en plus des mesures relatives aux importations chinoises, conduirait à une situation dans laquelle les utilisateurs ne pourraient plus bénéficier d'un approvisionnement fiable sur le marché de l'Union, notamment en ce qui concerne les bobines de haute qualité utilisées pour le relaminage. Les utilisateurs membres du consortium ont également affirmé lors des auditions que l'industrie de l'Union ne fournissait pas toujours certains types de produits plus spécialisés (tels que ceux utilisés dans l'industrie automobile). Ils ont par ailleurs indiqué qu'il fallait longtemps aux producteurs de l'Union pour livrer les produits et que, contrairement à ces derniers, les négociants de l'Union stockaient également différents types de produits et programmaient de petites livraisons de manière à accommoder les utilisateurs.
- (447) Le consortium a avancé que 88 % de la production totale de l'Union était assurée par seulement 16 sociétés appartenant à huit grands groupes et que la majeure partie de la production était utilisée dans le marché captif. En conséquence, les producteurs de l'Union étaient en mesure, compte tenu de leur part de marché relativement élevée, d'exercer une forte pression à la fois sur le marché du produit concerné et sur le marché en aval. Différents membres du consortium ont également confirmé ces déclarations lors des auditions.
- (448) Le consortium a par ailleurs affirmé que *«l'adoption de droits antidumping à l'encontre des pays concernés rendrait l'industrie de la transformation indépendante de l'Union européenne extrêmement vulnérable face aux concurrents établis dans des pays tiers et en mesure de vendre sur les marchés de l'Union européenne des produits fabriqués à partir de produits plats laminés à chaud non soumis à des mesures antidumping»*. Il a en outre indiqué que les producteurs d'acier de l'Union avaient été plus performants au second semestre 2016 (après la période d'enquête) en raison de la forte hausse des prix sur le marché de l'Union.
- (449) L'Association des industries mécaniques et métallurgiques de Lettonie a déclaré le 18 juillet 2016 que *«toute mesure adoptée à l'encontre des importations de ce produit et toute nécessité de trouver d'autres fournisseurs feront monter de manière significative les coûts de production et réduiront la compétitivité des produits à valeur ajoutée lettons sur tous les marchés à court ou moyen terme»*. Des observations similaires, c'est-à-dire indiquant que l'institution de mesures entraînerait une augmentation des coûts pour les utilisateurs, ont été formulées conjointement par le consortium ainsi qu'individuellement par plusieurs de ses membres.

6.4.3. Analyse des arguments des utilisateurs

6.4.3.1. Pénuries d'approvisionnement

- (450) S'agissant des arguments selon lesquels l'institution de mesures entraînerait une pénurie de l'offre du produit concerné, la Commission a d'abord fait remarquer que l'objectif des droits antidumping n'est pas de fermer le marché de l'Union à toute importation, mais de restaurer des conditions de concurrence équitables en supprimant l'effet du dumping préjudiciable. Les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine ne doivent donc pas cesser, mais continuer à des prix équitables.
- (451) Dans le même temps, il ne peut être exclu que, dans les faits, les mesures à l'encontre du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine puissent avoir un effet prohibitif sur ces pays.
- (452) La Commission a constaté à cet égard que les utilisateurs ne dépendaient pas exclusivement des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, mais achetaient également le produit concerné auprès de producteurs de l'Union ainsi que de producteurs d'autres pays tiers comme la Turquie, la Corée du Sud et l'Inde.

- (453) Les utilisateurs pourraient donc éventuellement se tourner vers des importations en provenance d'autres pays tiers. La Commission a observé dans ce contexte une augmentation relative des importations en provenance d'autres pays tiers en 2016, notamment la Turquie, l'Inde et la Corée du Sud. En chiffres absolus, ces pays ont exporté quelque 2,25 millions de tonnes en 2016.
- (454) La Commission a en outre constaté lors de l'enquête que l'industrie de l'Union possédait des capacités inutilisées, comme le montre le tableau figurant au considérant 278. Par ailleurs, le plaignant a déclaré qu'une grande partie (environ 7 millions de tonnes) des capacités inutilisées existantes pourraient être rendues opérationnelles en peu de temps si les conditions du marché le permettaient. Le plaignant a spécifiquement fait référence à la réouverture potentielle de trois sites de production au Royaume-Uni, en Espagne et en Allemagne. La Commission confirme par le présent règlement que ces sites de production existent et peuvent potentiellement être rouverts.
- (455) À la suite de la communication du document d'information, la Commission a reçu des observations de plusieurs parties intéressées sur ses conclusions relatives à l'éventualité d'une pénurie de l'offre.
- (456) Deux producteurs-exportateurs russes (MMK Group/Severstal Group) ont affirmé que les mesures auraient un effet prohibitif/réduiraient les importations et menaceraient ainsi l'approvisionnement en produits plats laminés à chaud non seulement de leurs filiales, mais aussi de tous les utilisateurs indépendants de l'Union.
- (457) Le plaignant, en revanche, a fait valoir que les importations de produits plats laminés à chaud en provenance des cinq pays concernés, qui se sont montées à 421 000 tonnes par mois en 2016, pourraient être plus que compensées par les importations en provenance de Turquie, de l'Inde, de Corée du Sud et d'Égypte, qui ont représenté 450 000 tonnes par mois au cours des trois premiers mois de l'année 2017. À l'inverse, le consortium a affirmé que rien ne garantissait aux utilisateurs que les importations en provenance de ces pays constitueraient une source alternative d'approvisionnement valable et stable, compte tenu, par exemple, de la forte demande intérieure d'acier en Turquie et en Inde. Il a également déclaré qu'à la suite de l'institution de droits antidumping provisoires à l'encontre de la Chine en octobre 2016, les importations chinoises de produits plats laminés à chaud avaient chuté de 98 % entre la période allant d'octobre 2016 à janvier 2017 et celle allant d'octobre 2015 à janvier 2016.
- (458) Comme mentionné au considérant 452, la Commission a constaté que les utilisateurs ne dépendaient pas exclusivement des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, mais qu'ils ont également acheté des produits plats laminés à chaud auprès de producteurs de l'Union ainsi que de producteurs d'autres pays tiers durant la période d'enquête. À cet égard, sur la base des données d'Eurostat disponibles, les importations de produits plats laminés à chaud en provenance de pays autres que le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine ont compensé, au cours des premiers mois de 2017, les volumes qui étaient importés depuis les pays concernés avant l'ouverture de la présente enquête. Les autres importations en provenance de pays tiers effectuées dans les premiers mois de l'année 2017 venaient essentiellement de pays tels que l'Égypte, l'Inde, la Corée du Sud et la Turquie. Toutefois, les volumes des importations en provenance d'autres pays que le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine ne compensent pas entièrement la baisse des volumes des importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie, d'Ukraine et de Chine.

Tableau 22

Comparaison des volumes d'importation

Pays	Importations totales au cours de la période d'enquête	Moyenne mensuelle au cours de la période d'enquête	Importations totales au cours des trois premiers mois de 2017	Moyenne mensuelle au cours des trois premiers mois de 2017	Différence en ce qui concerne les importations mensuelles moyennes
Quatre pays: (Brésil, Iran, Russie et Ukraine)	4 266 881 (voir le considé- rant 262)	355 573	386 485	128 828	– 226 745
Chine	1 578 848 (voir le considé- rant 343)	131 571	5 364	1 788	– 129 783

Pays	Importations totales au cours de la période d'enquête	Moyenne mensuelle au cours de la période d'enquête	Importations totales au cours des trois premiers mois de 2017	Moyenne mensuelle au cours des trois premiers mois de 2017	Différence en ce qui concerne les importations mensuelles moyennes
Autres pays tiers (Égypte, Inde, Corée du Sud, Turquie, etc.)	2 057 998 (voir le considé- rant 353)	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Importations totales	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	– 40 086

Source: Eurostat.

(459) Le tableau ci-dessus montre que le volume total moyen des importations a diminué d'environ 40 000 tonnes par mois (480 000 tonnes par année) au premier trimestre 2017 par rapport au volume observé durant la période d'enquête. Dès lors, pour cette période, les volumes d'importations en provenance d'autres pays tiers ont compensé dans une large mesure, mais pas entièrement les volumes en provenance des quatre pays concernés et de la Chine.

(460) Le tableau suivant montre la production réelle dans quelques-uns des autres principaux pays tiers (Égypte, Inde, Corée du Sud et Turquie).

Tableau 23

Production réelle du produit similaire par les pays tiers (en milliers de tonnes)

Pays	Capacité de production d'acier brut pour l'année 2014 ⁽¹⁾	Production d'acier brut en 2014 ⁽²⁾	Production d'acier brut en 2015 ⁽²⁾	Capacité de production excédentaire théorique en 2014	Production réelle de produits plats laminés à chaud en 2014	Production réelle de produits plats laminés à chaud en 2015
Égypte	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
Inde	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 ⁽³⁾
Corée du Sud	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Turquie	49 400	34 035	31 517	17 883	SO ⁽⁴⁾	SO ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Source des données relatives à la capacité: OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembre 2016, direction de la science, de la technologie et de l'innovation, «Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity» (Chiffres mis à jour concernant la capacité sidérurgique et proposition de cadre visant à renforcer l'activité de suivi de la capacité), annexe, p. 7 et suivantes.)

⁽²⁾ Source des données relatives à la production: World Steel Association, Annuaire statistique 2016 de l'acier (World Steel Association, Annuaire statistique 2016 de l'acier), tableau 1, pages 1 et 2, et tableau 13, page 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

⁽³⁾ Estimation.

⁽⁴⁾ Données non disponibles.

(461) Les chiffres présentés ci-dessus pour la période 2014-2015, qui sont les plus récents disponibles pour le produit similaire, montrent que ces pays tiers possèdent des capacités de production et mêmes des capacités excédentaires disponibles pour la production d'acier brut. Toutefois, la demande intérieure d'acier en Inde ⁽¹⁾ est forte et elle devrait s'accroître en Turquie ⁽²⁾. Les augmentations de la demande d'acier observées en Corée du Sud ⁽³⁾ ont été favorisées par l'essor de la production du secteur de la construction ces deux dernières années, bien que les tout derniers indicateurs laissent entendre que le rythme de la construction dans le pays pourrait à présent ralentir. Par ailleurs, la production d'acier en Égypte ⁽⁴⁾ est en repli, notamment en raison d'une pénurie de la distribution de gaz naturel et de la décision prise par les autorités égyptiennes de supprimer les subventions octroyées à l'industrie sidérurgique pour leurs frais de gaz naturel.

⁽¹⁾ USA, International Trade Administration, Global Steel Trade Monitor, février 2017, Steel Exports Report India, <http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf>.

⁽²⁾ OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, comité «Acier» de l'OCDE, 24 mars 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse en pages 6 et 9, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽³⁾ OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, comité «Acier» de l'OCDE, 24 mars 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse en pages 7 et 9, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽⁴⁾ OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, comité «Acier» de l'OCDE, 24 mars 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse en page 10, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf> Voir également OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembre 2016, direction de la science, de la technologie et de l'innovation, pour la décision de suppression des subventions au gaz naturel, page 19.

- (462) La Commission a également noté que d'après l'industrie de l'Union, des capacités inutilisées pourraient être rendues opérationnelles dès le retour d'une concurrence équitable sur le marché. D'après certaines estimations réalisées par les producteurs de l'Union concernés, la réouverture des trois sites de production au Royaume-Uni, en Espagne et en Allemagne prendrait entre deux semaines et six mois. Cette production supplémentaire pourrait être complétée par des importations d'autres pays tiers.
- (463) Par conséquent, la Commission a rejeté l'affirmation selon laquelle l'imposition de mesures entraînerait une pénurie du produit concerné/similaire sur le marché de l'Union. Elle a néanmoins aussi conclu que l'institution de droits antidumping devrait vraisemblablement entraîner une plus forte dépendance des utilisateurs vis-à-vis de l'industrie de l'Union (voir la section 6.4.3.2).

6.4.3.2. Pouvoir de négociation des producteurs d'acier de l'Union

- (464) Comme le montre le tableau figurant au considérant 282, la part de marché de l'industrie de l'Union en termes de consommation de l'Union représentait 76,7 % durant la période d'enquête. En conséquence, les importations totales dans l'Union représentaient 23,3 % de la consommation de l'Union au cours de la période d'enquête. Plus de 70 % de l'ensemble de ces importations vers l'Union au cours de la période d'enquête provenaient des pays concernés (Brésil, Iran, Russie et Ukraine) ainsi que de Chine, pays dont les importations sont soumises à des droits antidumping depuis le 7 octobre 2016 ⁽¹⁾.
- (465) Dès lors, si des droits antidumping étaient institués sur les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, plus de 70 % des importations totales (y compris celles de la Chine, qui fait déjà l'objet de mesures) réalisées au cours de la période d'enquête seraient soumises à des mesures, malgré le fait que des pays tiers autres que le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine ont commencé à importer dans l'Union après la période d'enquête, comme indiqué au considérant 457. Toutefois, le fait que 70 % des importations totales réalisées au cours de la période d'enquête fassent l'objet de mesures renforcerait considérablement la position des producteurs d'acier de l'Union sur le marché des produits plats laminés à chaud de l'Union.
- (466) La Commission a constaté que l'industrie de l'Union n'incluait pas seulement des producteurs indépendants, mais aussi des groupes de producteurs liés dans les différents pays de l'Union, qui fournissent déjà aux utilisateurs de gros volumes du produit similaire (comme mentionné ci-dessus au considérant 464, la part de marché totale de l'industrie de l'Union sur le marché libre de l'Union représente 76,7 %). Le plus grand groupe de producteurs d'acier de l'Union représente plus d'un tiers de la production totale de produits plats laminés à chaud dans l'Union, tandis que les trois plus grands groupes de producteurs représentent ensemble plus de deux tiers de la production totale de produits plats laminés à chaud dans l'Union. La Commission a également constaté qu'environ 60 % de la production totale des producteurs de l'Union était destinée à un usage captif.
- (467) À la suite de la communication du document d'information, le plaignant a contesté les déclarations de la Commission concernant le pouvoir de négociation accru des producteurs d'acier de l'Union, au motif qu'elles ne reflétaient pas les principes fondamentaux de l'économie. Selon lui, il existait et il existera toujours une forte concurrence entre un nombre important de grands groupes sidérurgiques dans l'Union et les prix se maintiendront à un niveau concurrentiel. Par ailleurs, dans ce contexte, à l'appui de ses arguments, le plaignant a présenté un modèle économique sur la base duquel il a affirmé que *«le nombre de fournisseurs de l'Union et de pays tiers est jugé suffisant pour apaiser les craintes que la structure du marché n'engendre un niveau important de pouvoir de fixation des prix, surtout en présence d'une offre résiduelle ininterrompue de produits ne faisant pas l'objet d'un dumping par des fournisseurs aux marges de préjudice réduites, ce qui confirme les résultats de la modélisation quantitative des effets sur les quantités et les prix»* ⁽²⁾. Ce modèle économique a également été présenté lors d'une audition le 8 juin 2017.
- (468) Deux producteurs-exportateurs russes (MMK Group/Severstal Group) ont toutefois fait référence à la structure oligopolistique du marché de l'Union, qui, associée aux mesures antidumping, pourrait permettre aux quelques groupes de fournisseurs restants de fixer des prix supraconcurrentiels.
- (469) En ce qui concerne les arguments du plaignant, la Commission a noté ce qui suit:
- le modèle économique susmentionné n'opère aucune distinction entre les importations de pays tiers et les importations chinoises. Il s'agit là d'une lacune du modèle, puisque les données statistiques montrent que les importations chinoises ont cessé d'entrer sur le marché de l'Union à partir du quatrième trimestre 2016;

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1778 de la Commission du 6 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016).

⁽²⁾ Mémoire déposé par Eurofer, analyse économique de l'incidence des mesures antidumping instituées sur certaines importations de produits plats laminés à chaud dans le cadre de la procédure AD 635 sur les produits en aval de l'Union européenne, non daté, envoyé aux services de la Commission le 31 mai 2017, p. 1.

- le modèle économique d'Eurofer ne contient aucune information sur les capacités disponibles dans les autres pays tiers (autres que ceux visés par la présente enquête et la Chine) ⁽¹⁾. Sur le plan technique, cela signifie que l'élasticité de l'offre, chiffrée à 10, n'est pas vérifiée pour une portion suffisamment vaste de la fonction d'offre;
 - les marges de dumping et de préjudice indiquées dans le modèle économique étaient supposées comprises entre 11,4 % et 22,8 %, tandis que les plus hautes marges calculées dans la présente enquête sont supérieures puisqu'elles se montent jusqu'à 33 % (voir le considérant 583);
 - l'enquête a révélé que, dans certains cas, les utilisateurs n'ont pas été approvisionnés en temps voulu par les producteurs de l'Union. Dès lors, l'élasticité de l'offre intérieure utilisée dans le modèle économique, chiffrée à 10, est discutable et peut-être surestimée;
 - même en supposant que la principale conclusion de l'analyse économique soit correcte et que les droits ad valorem n'auraient qu'un effet limité sur les prix et un effet plus notable sur les volumes, il n'en demeure pas moins que la rentabilité des producteurs de l'Union lors de la période postérieure à l'enquête (janvier-mars) est passée d'une perte de 7,8 % à un bénéfice de 8,6 % (janvier-mars 2017), tandis que la rentabilité des fabricants de tubes en acier à partir de produits plats laminés à chaud n'était que de 0,4 % sur la même période.
- (470) À la suite de l'information finale, le plaignant a fait valoir que les conclusions de la Commission sur le pouvoir de négociation ne respectaient pas les principes économiques de base.
- Premièrement, il n'est fait aucune mention de l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH), qui est l'outil standard pour mesurer la concentration du marché et la puissance sur le marché. En outre, il a allégué que la présence de huit grands acteurs et l'existence de capacités inutilisées importantes sont des indicateurs d'un marché concurrentiel.
 - Deuxièmement, la Commission n'était pas en droit de se fonder sur les affirmations faites par Severstal et MMK sur les oligopoles et les prix supraconcurrentiels, alors que de telles allégations sont contredites par les données et ne sont pas étayées par des éléments de preuve. Ces affirmations dépourvues de fondement n'ont été citées que pour appuyer des idées préconçues.
- (471) La Commission a rejeté ces commentaires comme non fondés.
- Premièrement, en ce qui concerne la concentration du marché et le pouvoir de négociation de l'industrie sidérurgique de l'Union, la Commission s'est référée à la poursuite de la consolidation potentielle sur le marché de l'Union: ThyssenKrupp a annoncé céder ses activités sidérurgiques en Europe, et une fusion avec Tata Steel ou un autre concurrent fait partie des options rendues publiques. En outre, le précédent concurrent, Ilva, avec ses énormes capacités de production a été acquis par ArcelorMittal principalement, ce qui renforce encore le pouvoir de négociation des acheteurs. À cet égard, malgré les réductions de la production au sein d'Ilva pendant la période considérée, comme indiqué au considérant 365, la Commission a été informée que les acquéreurs s'étaient engagés à commencer la production de 6,5 millions de tonnes d'acier en 2018 et de 9,5 millions de produits plats. La Commission avait donc des raisons factuelles incontestées de s'attendre à une nouvelle augmentation du pouvoir de négociation du principal producteur de l'Union sur le marché de l'Union.
 - Deuxièmement, la Commission a rejeté fermement l'allégation selon laquelle elle avait écarté le modèle économique. Elle avait clairement attiré l'attention sur ce modèle économique au considérant 467 et formulé des observations à ce sujet au considérant 469. En outre, en ce qui concerne les observations présentées par MMK Group/Severstal Group, la Commission a rappelé qu'elle est tenue de prendre en considération tous les éléments de preuve au dossier. Cela ne signifie pas nécessairement qu'elle souscrit à l'évaluation faite dans ces observations.
- (472) De plus, le plaignant a également prétendu que la Commission avait rejeté à tort le modèle économique indépendant sur la base de prétendues lacunes dans l'analyse.
- Premièrement, la critique de la Commission selon laquelle le modèle économique n'avait pas établi de distinction entre les importations en provenance des pays tiers et les importations en provenance de Chine et ne contenait pas de données détaillées sur les capacités de pays tiers était injustifiée parce qu'un second rapport révisé du 15 juin a corrigé ces omissions.
 - Deuxièmement, le fait que les marges de dumping et de préjudice calculées par la Commission étaient légèrement plus élevées que celles utilisées dans le modèle économique constituait un argument manifestement abusif pour rejeter le modèle économique, étant donné que le plaignant n'avait pas reçu ces données lorsqu'il a demandé la réalisation de l'étude.

⁽¹⁾ La Commission a présenté quelques chiffres dans le présent règlement. Voir le considérant 460.

- Troisièmement, la Commission a ignoré le fait que l'amélioration de la rentabilité des producteurs de l'Union résulte principalement de l'augmentation de leurs ventes et, partant, d'une meilleure utilisation des capacités, ce qui fait baisser les coûts unitaires, et ne s'explique pas par la hausse des prix.
- Quatrièmement, la Commission n'a fourni aucune preuve démontrant qu'une élasticité de l'offre intérieure de 10 est contestable.

(473) La Commission a accepté les deux premiers points de procédure.

- Premièrement, elle a en effet reçu deux versions du rapport, à savoir une pour l'audition du 8 juin 2017 et une autre par courrier électronique en date du 15 juin 2017. Le courriel du 15 juin 2017 envoyé par le plaignant n'a pas précisé qu'il y avait une différence entre les deux versions, de sorte que la Commission avait effectivement fait part, dans le document d'information général, de ses commentaires sur la première version uniquement. Toutefois, elle a vérifié que les données dont elle avait critiqué l'absence avaient été incluses dans la seconde version et, par conséquent, a abandonné les critiques concernant cet aspect du rapport.
- Deuxièmement, la Commission a reconnu que le plaignant n'avait pas connaissance des marges de dumping et de préjudice à l'époque de l'établissement du modèle économique dont il avait demandé la réalisation. À cet égard, la Commission a admis que cette circonstance ne saurait être retenue à charge contre l'étude. En revanche, dans le même temps, cela ne change rien au fait que les chiffres exposés au considérant 469 sont plus précis que ceux utilisés dans l'étude.

(474) En revanche, la Commission a rejeté les deux autres points de fond soulevés à l'encontre de sa critique de l'étude.

- Une amélioration de la rentabilité de l'industrie de l'Union à la suite de la période d'enquête peut être le résultat d'une augmentation des prix ou d'une baisse des coûts, ou de l'effet combiné de ces deux éléments. Comme indiqué au considérant 494, les prix ont augmenté de plus de 30 % après la période d'enquête. Parallèlement, le coût des matières premières a également augmenté, mais pas dans les mêmes proportions et avec une plus grande volatilité. En outre, la Commission a comparé le taux d'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête (74 %) avec le taux d'utilisation des capacités au premier trimestre de 2017 (76 %). Cette différence de deux points de pourcentage est peu susceptible d'avoir donné lieu à une importante réduction des coûts unitaires en tant que principal facteur d'amélioration de la rentabilité. Sur la base de ce calcul, l'on peut raisonnablement supposer que les augmentations de prix ont joué un rôle considérable dans l'amélioration de la rentabilité de l'industrie de l'Union.
- En ce qui concerne l'élasticité de l'offre intérieure de 10, la Commission a précisé qu'elle avait recueilli des preuves contenues dans le dossier au sujet de certains utilisateurs qui avaient rencontré des difficultés d'approvisionnement en produits plats laminés à chaud. Ces faits ont été dûment vérifiés au cours de l'enquête, ainsi qu'il est exposé plus en détail au considérant 506 et ont confirmé la remise en cause par la Commission de l'élasticité de l'offre intérieure.
- En outre, la Commission a examiné l'hypothèse du modèle économique du plaignant selon laquelle des droits ad valorem ne devraient avoir aucun effet sur les prix de l'Union au regard de l'expérience acquise dans le cadre du récent règlement ayant institué des droits ad valorem s'échelonnant entre 18,1 % et 35,9 % sur les importations de produits plats laminés à chaud en provenance de Chine. Elle a constaté, après l'institution de mesures contre les produits plats laminés à chaud originaires de la RPC, que les prix de l'Union avaient connu une augmentation supérieure à celle des prix du marché mondial. En particulier, l'écart entre les prix d'importation CAF de l'Union et les prix départ usine (moyenne simple par rapport aux régions et qualités) avait atteint 26 EUR environ après l'institution de mesures en octobre 2016, alors qu'il avait été de 9 EUR environ pendant une période tout aussi longue avant l'institution desdites mesures. Le règlement instituant des droits antidumping sur les produits plats laminés à froid en acier originaires de Chine a donc effectivement produit un effet perceptible sur les prix sur le marché de l'Union, que l'étude n'a pas pu expliquer.
- Dans ce contexte, la Commission a également considéré que, dans la situation qui est apparue depuis la fin de 2016, un droit ad valorem supplémentaire sur les importations en provenance des quatre pays aurait eu un effet amplificateur sur l'augmentation des prix sur le marché mondial et aurait eu en ce qui concerne les producteurs de l'Union européenne un effet sur les prix dépassant le dumping et le préjudice constatés.
- Sur cette base, la Commission a conclu que si des droits antidumping étaient institués sur les importations en provenance du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine, il est probable que les producteurs d'acier de l'Union se trouveraient dans une meilleure position de négociation vis-à-vis des utilisateurs.

6.4.3.3. Baisse de compétitivité des utilisateurs vis-à-vis de leurs concurrents des pays tiers

- (475) La Commission a analysé l'argument selon lequel l'institution de droits antidumping rendrait l'industrie de la transformation indépendante de l'Union européenne (telle que l'industrie des tubes et tuyaux) extrêmement vulnérable face aux concurrents établis dans des pays tiers qui sont en mesure de vendre sur le marché de l'Union des produits fabriqués à partir de produits plats laminés à chaud achetés en l'absence de toute mesure.
- (476) La Commission a observé que cette allégation n'était étayée par aucun élément de preuve. En outre, il existe des mesures antidumping en vigueur dans l'Union pour certains types de tubes et tuyaux importés depuis la Chine, la Russie et la Biélorussie ⁽¹⁾.
- (477) Par conséquent, et en l'absence de toute observation supplémentaire, la Commission a rejeté cette allégation.

6.4.3.4. Augmentation des coûts pour les utilisateurs

6.4.3.4.1. Introduction

- (478) À la suite de l'ouverture de l'enquête, le plaignant a fait valoir qu'à l'exception de l'industrie des tubes en acier, il était peu probable qu'une augmentation des coûts des utilisateurs ait une incidence notable sur la grande majorité des catégories d'utilisateurs, telles que le secteur de la construction, l'industrie automobile, etc. En ce qui concerne l'industrie des tubes en acier, le plaignant a affirmé que les seuls fabricants de tubes susceptibles d'être considérablement affectés seraient ceux qui ont besoin de faire appel à des importations du produit concerné à des prix de dumping.
- (479) Le consortium, en revanche, a déclaré que l'incidence sur les coûts des utilisateurs n'était pas limitée à l'industrie des tubes en acier comme le prétendait le plaignant. Il a affirmé à cet égard que le produit concerné représentait entre 85 et 95 % environ des coûts des tubes de type courant et entre 75 et 80 % environ des coûts des autres types de tubes soudés, tels que les tubes de précision mécaniques ou destinés au transport de l'énergie. Le consortium a par ailleurs indiqué ⁽²⁾ que les utilisateurs autres que les fabricants de tubes subiraient un effet deux fois plus important que ce qu'Eurofer a calculé, en raison de la hausse présumée des prix du produit concerné après la période d'enquête. En outre, comme mentionné au considérant 449, l'Association des industries mécaniques et métallurgiques de Lettonie et le consortium ont également fait valoir que l'institution de droits antidumping entraînerait une hausse des coûts de production de leurs membres.
- (480) Comme indiqué au considérant 514, les catégories qui utilisent/consomment les plus grandes quantités du produit concerné sont: l'industrie des tubes en acier (32 %), la construction (20 %), l'industrie automobile (15 %) et la construction mécanique (15 %).
- (481) À la suite de la communication du document d'information, l'Association européenne du tube d'acier (ci-après l'«ESTA»), qui représente plus de 100 producteurs de tubes en acier dans 17 États membres, totalisant plus de 90 % de la production de l'Union, a fourni, en réponse à la demande de renseignements supplémentaires transmise par la Commission, une note clarifiant quelques points importants. En tant qu'association représentant différents utilisateurs, l'ESTA n'a pas pris position au sujet de l'incidence exacte que pourraient avoir les droits sur la situation des fabricants de tubes en acier. Elle a néanmoins confirmé que les produits plats laminés à chaud représentaient le principal facteur influençant les prix des tubes soudés (par opposition aux tubes sans soudure, fabriqués à partir de billettes d'acier) ⁽³⁾.
- (482) La Commission a analysé l'ensemble des informations collectées et, sur cette base, a évalué chaque catégorie séparément.

6.4.3.4.2. Conséquences de l'institution de mesures sur les coûts des fabricants de tubes en acier

6.4.3.4.2.1. Introduction

- (483) Les statistiques fournies par le plaignant ⁽⁴⁾ ont montré que l'industrie des tubes en acier était le principal secteur utilisant le produit concerné. Selon ces statistiques, environ 32 % de la consommation totale de produits plats laminés à chaud est utilisée dans l'industrie des tubes en acier.

⁽¹⁾ L'Association européenne du tube d'acier (ESTA) a fait savoir que si ces types de produits étaient bien des tubes et tuyaux soudés (appelés «conduites de gaz»), ils ne représentaient pas plus de 10 % de la production totale de tubes soudés dans l'Union (courrier électronique envoyé par l'ESTA aux services de la Commission, 1^{er} juin 2017).

⁽²⁾ Observations transmises par le consortium en réponse au mémoire d'Eurofer du 7 février 2017 déposé au nom de CIHFR, non daté, document reçu par courrier électronique le 2 mars 2017, p. 4.

⁽³⁾ ESTA, AD 635 — Observations de l'ESTA, 10 mai 2017.

⁽⁴⁾ Mémoire déposé par Eurofer, observations analysant les conséquences des droits provisoires sur les utilisateurs, 7 février 2017, p. 2.

- (484) La société participant au consortium, Marcegaglia, qui a répondu entièrement au questionnaire, transforme des produits plats laminés à chaud et produit notamment des tubes, des tuyaux et d'autres produits sidérurgiques en aval. À elle seule, cette société a importé entre 1,6 et 2,4 millions de tonnes environ de produits plats laminés à chaud (approximativement 20-30 % des importations totales de produits plats laminés à chaud) au cours de la période d'enquête. Elle a également acheté entre 1,3 et 2,0 millions de tonnes du produit similaire auprès de producteurs d'acier de l'Union au cours de la période d'enquête. La Commission s'est adressée à ce gros utilisateur afin de tirer des conclusions sur les conséquences globales des mesures sur les utilisateurs de la catégorie des tubes en acier.
- (485) Dans ce but, lors de la vérification sur place, la Commission a demandé aux représentants de Marcegaglia de réaliser des simulations en vue d'évaluer les conséquences potentielles d'une institution de mesures antidumping, sur la base de ses chiffres de rentabilité (comptes de résultat) pour la période d'enquête. Ces simulations ont été réalisées par les représentants de la société sur la base de l'hypothèse d'un achat de volumes tout à fait identiques auprès des mêmes fournisseurs (producteurs de l'Union, producteurs-exportateurs des pays concernés et producteurs-exportateurs d'autres pays tiers) que durant la période d'enquête. Les simulations n'ont tenu compte ni des augmentations des prix des produits plats laminés à chaud postérieures à la période d'enquête, ni de la possibilité qu'une partie de ces hausses de prix soit répercutée sur les clients de ces utilisateurs.
- (486) Les résultats étaient les suivants:
- une simulation a montré qu'avec un droit antidumping de 18 % à l'encontre de la Chine et un droit antidumping de 10 % à l'encontre des pays concernés, cet utilisateur italien atteindrait son seuil de rentabilité;
 - une autre simulation a montré qu'un droit antidumping de 18 % à l'encontre de la Chine et un droit antidumping de 20 % à l'encontre des pays concernés entraîneraient une perte.
- (487) À la suite de la communication du document d'information, le plaignant ⁽¹⁾ a affirmé que ces simulations étaient erronées car elles portaient de l'hypothèse que le coût pour Marcegaglia serait augmenté du montant des droits, alors que Marcegaglia avait plusieurs autres possibilités d'approvisionnement. Le plaignant a aussi contesté la conclusion selon laquelle les utilisateurs subiraient un préjudice disproportionné. En se basant sur une analyse économique de l'incidence des mesures antidumping, le plaignant a expliqué que l'institution de mesures ne ferait qu'entraîner une augmentation limitée des prix du produit concerné et aurait davantage un effet quantitatif ⁽²⁾.
- (488) Les simulations sur place n'avaient pas tenu compte du fait que les importations en provenance de Chine avaient totalement cessé à partir du quatrième trimestre 2016, comme indiqué au considérant 469, ni du fait que certains autres pays avaient commencé d'importer, comme mentionné au considérant 458 ⁽³⁾. La Commission a donc mis à jour ses simulations comme suit:
- en supposant que tous les produits fournis par la Chine soient remplacés par des produits importés d'autres pays tiers, et en admettant l'hypothèse d'un droit antidumping de 15 % à l'encontre du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine, l'utilisateur italien serait en mesure de réaliser un léger bénéfice compris entre 0 et 1 %;
 - en supposant que tous les produits fournis par la Chine soient remplacés par des produits importés d'autres pays tiers, et en admettant l'hypothèse d'un droit antidumping de 10 % à l'encontre du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine, l'utilisateur italien serait en mesure de réaliser un léger bénéfice compris entre 1 et 2 %;
 - en supposant que tous les produits fournis par la Chine, le Brésil, l'Iran, la Russie et l'Ukraine soient remplacés par des produits importés d'autres pays tiers (aucun droit dû), l'utilisateur italien pourrait alors réaliser un bénéfice compris entre 2 et 4 %.
- Ces simulations étaient prudentes, dans la mesure où elles ne tenaient pas compte des éventuelles augmentations des prix des produits plats laminés à chaud postérieures à la période d'enquête, qui se sont avérées supérieures à 30 % par rapport à la période d'enquête, comme indiqué au considérant 494.
- (489) En ce qui concerne les arguments avancés par Eurofer sur la base de son analyse économique, ceux-ci sont rejetés pour les raisons exposées au considérant 469.

⁽¹⁾ Mémoire déposé par Eurofer, observations d'Eurofer sur le document d'information de la Commission du 4 avril 2017, p. 9. Le plaignant a en outre indiqué que ces simulations n'ont jamais été mentionnées dans le dossier non confidentiel.

⁽²⁾ Mémoire déposé par Eurofer, analyse économique de l'incidence des mesures antidumping instituées sur certaines importations de produits plats laminés à chaud dans le cadre de la procédure AD 635 sur les produits en aval de l'Union européenne, non daté, envoyé aux services de la Commission le 31 mai 2017, p. 1.

⁽³⁾ Ces faits n'étaient pas connus au moment de la réalisation de ces simulations.

- (490) La Commission a conclu au considérant 501 que la rentabilité des utilisateurs du secteur des tubes en acier avait été modérée au cours de la période d'enquête et après celle-ci (jusqu'au 31 mars 2017). Elle a donc confirmé qu'il existait un risque considérable que des droits ad valorem compris entre 5,3 % et 33 % (en plus des prix plus élevés) entraînent des pertes pour les fabricants de tubes en acier, compte tenu de l'augmentation des prix postérieure à la période d'enquête. A fortiori, les PME du consortium seraient exposées à des conséquences encore plus lourdes, vu que leur pouvoir de négociation vis-à-vis des producteurs de l'Union est beaucoup plus réduit.

6.4.3.4.2.2. Hausse des prix du secteur des tubes en acier après la période d'enquête

- (491) À la suite de la communication du document d'information, comme indiqué au considérant 29, 23 utilisateurs ont répondu à un questionnaire supplémentaire (relatif à la période postérieure à l'enquête). Deux visites de vérification sur place additionnelles ont été effectuées afin de vérifier ces données postérieures à la période d'enquête.
- (492) En outre, à la suite de la communication du document d'information, le producteur-exportateur serbe a affirmé que les prix du produit concerné avaient augmenté depuis la fin de la période d'enquête, passant de 417,5 EUR/tonne à 575 EUR/tonne en mars 2017 dans le nord de l'Europe, soit une augmentation de 37,7 %, et de 395 EUR/tonne à 545 EUR/tonne au cours de la même période dans le sud de l'Europe. Le consortium a indiqué à cet égard que le marché de l'Union européenne était actuellement caractérisé par une augmentation continue des prix des produits plats laminés à chaud.
- (493) Le plaignant a par ailleurs avancé que la principale raison des augmentations de prix observées après la période d'enquête était la hausse des prix des matières premières, et non l'effet de l'enquête en cours. Tout en admettant que les prix étaient compris entre 530 et 550 EUR/tonne, le plaignant a affirmé que la décision de la Commission de ne pas instituer de mesures provisoires en l'espèce a entraîné une diminution des prix en mars et avril 2017.
- (494) La Commission a constaté que la hausse des prix a débuté au cours du deuxième semestre de 2016 pour s'accroître au cours du premier trimestre de 2017. Ces augmentations des prix ont été observées pour tous les types de produit concerné et du produit similaire. Les données postérieures à la période d'enquête collectées ont montré que les prix ont effectivement augmenté au cours de la période postérieure à l'enquête.
- Premièrement, sur la base des données fournies par les six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, en moyenne, les hausses de prix relatives au produit similaire se sont élevées à 15,3 % pour la période comprise entre juillet et décembre 2016 et à 35,7 % pour la période comprise entre janvier et mars 2017, par rapport aux prix moyens relevés au cours de la période d'enquête.
 - Deuxièmement, sur la base des données fournies par les utilisateurs ayant coopéré, les hausses de prix relatives au produit concerné se sont élevées à 18,2 % pour la période comprise entre juillet et décembre 2016 et à 50,4 % pour la période comprise entre janvier et mars 2017, par rapport aux prix moyens relevés au cours de la période d'enquête.
- (495) La Commission a par ailleurs constaté que les prix avaient commencé à baisser légèrement en avril et mai 2017. Toutefois, les prix des producteurs de l'Union sont restés aux alentours de 500 EUR/tonne au cours de ces mois.
- (496) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a constaté des hausses de prix considérables après la période d'enquête (jusqu'en mars 2017), pour tous les types de produit concerné et du produit similaire. Les prix ont ensuite commencé à baisser légèrement, mais sont restés à un niveau largement supérieur aux niveaux observés pendant la période d'enquête.

6.4.3.4.2.3. Rentabilité du secteur des tubes en acier

- (497) À la suite de la communication du document d'information, les informations suivantes ont été transmises au sujet de la rentabilité du secteur des tubes en acier:
- l'ESTA a répondu que la rentabilité globale pour 2016 en ce qui concerne les tubes soudés se chiffrait à environ - 0,3 % ⁽¹⁾, et
 - le consortium a indiqué que les utilisateurs et les centres de services qui comptent parmi ses membres avaient affiché en moyenne une marge bénéficiaire de 5 % au cours de la période d'enquête. Il a affirmé à cet égard qu'une augmentation de 10 % seulement du prix du produit concerné signifierait pour une PME classique une situation déficitaire insoutenable de 3,6 % ⁽²⁾.

⁽¹⁾ ESTA, courrier électronique envoyé par l'ESTA aux services de la Commission, 1^{er} juin 2017.

⁽²⁾ Mémoire déposé par le consortium, observations sur le document d'information de la Commission présentées au nom de CIHFR, 8 mai 2017, p. 9 et 10.

- (498) Les données recueillies au sujet de la période postérieure à l'enquête ont montré que la rentabilité des différents utilisateurs variait considérablement comme suit:

Tableau 24

Rentabilité des fabricants de tubes en acier ⁽¹⁾

Catégorie de fabricants de tubes en acier	Nombre de fabricants de tubes en acier	Rentabilité au cours de la période d'enquête	Rentabilité entre le 1 ^{er} juillet 2016 et le 31 décembre 2016	Rentabilité entre le 1 ^{er} janvier 2017 et le 31 mars 2017
Membres du consortium	5 (*)	3,68 %	– 0,87 %	0,34 %
Fabricants de tubes en acier liés à des producteurs de l'Union (favorables à l'institution de mesures)	8 (**)	– 3,69 %	– 5,83 %	0,39 %
Fabricants de tubes en acier favorables à l'institution de mesures (non liés aux producteurs de l'Union)	1 (***)	– 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Rentabilité moyenne totale pondérée	14	2,01 %	– 3,95 %	0,37 %

Source: réponses au questionnaire relatif à la période postérieure à l'enquête reçues de différents fabricants de tubes en acier.

(*) Comme mentionné au considérant 439, 11 membres du consortium ont répondu au questionnaire, dont cinq fabricants de tubes en acier et six centres de services (c'est-à-dire les sociétés qui limitent leurs activités à des opérations de transformation spécifiques telles que le coupage, le refendage et/ou le décapage du produit).

(**) Comme indiqué au considérant 439, neuf réponses ont été reçues, dont huit de la part de fabricants de tubes en acier et une d'un centre de services.

(***) Comme mentionné au considérant 439, deux réponses ont été reçues, dont une seule d'un fabricant de tubes en acier et l'autre d'un centre de services.

- (499) Le tableau ci-dessus montre que la rentabilité des fabricants de tubes en acier s'est globalement améliorée au cours des trois premiers mois de l'année 2017 par rapport au second semestre 2016, pour un taux global de 0,37 %. Les fabricants de tubes en acier ont expliqué qu'étant donné qu'ils s'attendaient, en 2016, à ce que les prix des produits plats laminés à chaud augmentent, ils ont acheté proportionnellement une quantité plus importante de ces produits (à des prix relativement plus bas) que d'habitude. Ils ont ensuite utilisé ces produits lorsque les prix des produits plats laminés à chaud avaient déjà augmenté. Toutefois, les fabricants de tubes en acier qui ont fait l'objet de visites sur place s'attendaient à ce que leurs résultats se détériorent éventuellement au deuxième trimestre 2017.
- (500) Par ailleurs, les fabricants de tubes en acier liés à des producteurs de l'Union ont affirmé que leurs marges bénéficiaires faibles, voire négatives, s'expliquaient par le fait qu'ils avaient dû supporter la concurrence d'autres fabricants de tubes en acier approvisionnés, dans une certaine mesure, par des produits plats laminés à chaud importés à des prix de dumping en provenance des pays concernés.
- (501) La Commission a conclu globalement que la rentabilité des utilisateurs du secteur des tubes en acier avait été modérée au cours de la période d'enquête et après celle-ci.

6.4.3.4.2.4. Possibilité de répercuter les éventuelles hausses de prix dans le secteur des tubes en acier

- (502) Le consortium a fait valoir que le seul moyen de rester rentable serait de répercuter les éventuelles hausses de prix. Il a néanmoins ajouté que cela n'était pas possible, vu qu'en cas d'augmentation des prix de vente au-delà des niveaux concurrentiels, les utilisateurs indépendants perdraient leur part de marché au profit des utilisateurs

⁽¹⁾ Ces pourcentages constituent la moyenne pondérée des chiffres de rentabilité avant impôts de l'ensemble des fabricants de tubes en acier, tels qu'apparaissant dans leurs comptes de résultat respectifs pour les périodes mentionnées dans le tableau, exprimée en pourcentage de leurs ventes sur le marché libre de l'Union.

intégrés, et partant leurs bénéficiaires. En ce qui concerne la répercussion des hausses des coûts, l'ESTA a indiqué qu'«à partir du moment où les producteurs (de tubes d'acier) de l'Union européenne sont en mesure de répercuter les hausses des coûts sur les clients, les conditions du marché demeurent équitables»⁽¹⁾.

- (503) S'agissant de la question de savoir si les fabricants de tubes en acier seraient en mesure de répercuter les hausses des coûts, la Commission a relevé des divergences entre les observations reçues.
- D'un côté, certains utilisateurs (essentiellement ceux liés à des producteurs de l'Union) ont indiqué n'avoir globalement rencontré aucun problème majeur pour répercuter les augmentations des coûts sur leurs clients au cours de la période postérieure à l'enquête. Ils ont toutefois souligné qu'une telle répercussion serait plus difficile si certains concurrents pouvaient compter sur des importations de produits plats laminés à chaud particulièrement bon marché, ou si leurs clients avaient eux-mêmes des résultats médiocres.
 - De l'autre côté, d'autres utilisateurs (essentiellement les indépendants) ont exprimé de sérieux doutes quant à la possibilité qu'ils puissent répercuter le prix des produits plats laminés à chaud. Ils ont évoqué à cet égard les éléments suivants:
 - un marché hautement concurrentiel, caractérisé par de faibles marges et des difficultés pour s'approvisionner en produits plats laminés à chaud, qui ne leur permet pas de répercuter les augmentations de coûts sur leurs clients; et
 - une situation caractérisée par un accroissement des importations de produits finis ou semi-finis (à des prix plus bas) en provenance de pays comme la Turquie, l'ancienne République yougoslave de Macédoine et la Biélorussie, qui réduisait aussi leurs possibilités de répercuter les augmentations de coûts.
- (504) À la suite de l'information finale, le plaignant a fait valoir que les déclarations faites par les autres utilisateurs (essentiellement les utilisateurs indépendants), et notamment la déclaration sur les «difficultés dans l'approvisionnement en produits plats laminés à chaud» au considérant 503, sont spéculatives et erronées.
- (505) La Commission a rejeté ce commentaire comme non fondé.
- (506) Premièrement, ces utilisateurs ont déclaré dans leur réponse au questionnaire qu'ils avaient parfois des difficultés en ce qui concerne la réception des produits plats laminés à chaud, évoquant de «gros retards de livraison», ou la «capacité limitée des producteurs se traduisant par une pénurie de matériel sur le marché». Deuxièmement, la Commission disposait de preuves figurant au dossier que les utilisateurs ayant fait l'objet d'une visite sur place avaient effectivement des difficultés à être livrés ou fournis dans les délais. Troisièmement, la Commission a également fait observer que les fabricants de tubes qui exportent aussi en dehors de l'Union auraient une moindre possibilité de répercuter leurs augmentations de coûts. En conséquence, la Commission a rejeté l'affirmation selon laquelle les déclarations faites par les utilisateurs sont spéculatives ou erronées.
- (507) En outre, le plaignant a fait valoir que les déclarations de ces utilisateurs contredisaient les conclusions de la section concernant les «pénuries d'approvisionnement», dans laquelle la Commission a rejeté l'allégation selon laquelle l'institution de mesures entraînerait une pénurie de l'offre du produit concerné/du produit similaire sur le marché de l'Union (voir le considérant 463).
- (508) À cet égard, la Commission a souligné que la conclusion formulée à la section 6.4.3.1 sur la pénurie de l'offre prenait la forme d'une analyse prospective. La Commission a d'abord examiné la question de savoir si l'institution d'un droit ad valorem pourrait bloquer les importations de produits plats laminés à chaud dans l'Union dans son ensemble. À cet égard, elle a constaté avec satisfaction qu'il existait des importations suffisantes en provenance d'autres pays tiers. La Commission a ensuite ajouté que l'on peut également s'attendre à ce que la production de l'Union se développe et compense, au moins en partie, la pénurie future qui pourrait toucher les importations de produits plats laminés à chaud en provenance des pays concernés. La Commission a donc conclu que l'institution de droits n'était pas susceptible d'entraîner une pénurie de l'offre dans l'avenir.
- (509) Cette analyse prospective de la section 6.4.3.1 diffère des difficultés susmentionnées que rencontrent certains utilisateurs à l'heure actuelle pour être approvisionnés en produits plats laminés à chaud en quantités suffisantes et en temps opportun par l'industrie de l'Union. En conséquence, la Commission a rejeté l'argument selon lequel la référence à la déclaration des utilisateurs sur leurs «difficultés d'approvisionnement» au considérant 503 était contredite par son analyse au considérant 463 concernant l'absence probable de «pénuries d'approvisionnement» dans l'évolution future du marché des produits plats laminés à chaud.
- (510) Compte tenu des divergences observées entre les différentes catégories de fabricants de tubes en acier, la Commission a donc conclu qu'il existait un risque que les utilisateurs ne puissent pas répercuter entièrement les augmentations des prix des produits plats laminés à chaud sur leurs clients.

⁽¹⁾ L'ESTA n'a toutefois pas répondu à la question de savoir si les fabricants de tubes en acier sont, dans les faits, en mesure de répercuter les hausses de coûts sur leurs clients.

6.4.3.4.2.5. Conclusion relative au secteur des tubes en acier

(511) Sur la base de ce qui précède, la Commission a conclu qu'il existait un risque considérable que des droits institués sous la forme de droits ad valorem entraînent des pertes pour le secteur des tubes en acier, et ce, pour les raisons suivantes:

- les produits plats laminés à chaud constituent le principal élément du coût des tubes soudés,
- les prix des produits plats laminés à chaud ont considérablement augmenté après la période d'enquête,
- les marges bénéficiaires du secteur des tubes en acier sont relativement faibles, et
- il est difficile de déterminer si les fabricants de tubes en acier indépendants sont en mesure de répercuter toutes les augmentations de prix sur leurs clients.

(512) À la suite de l'information finale, le plaignant a contesté les conclusions de la Commission selon lesquelles des droits ad valorem entraîneraient des pertes dans le secteur des tubes en acier pour les quatre raisons suivantes:

- premièrement, la Commission s'est principalement fondée sur le modèle erroné de Marcegaglia, qui ne tient pas compte des principes économiques fondamentaux. À cet égard, le plaignant a fait valoir que les droits de douane auraient avant tout une incidence sur les volumes et non pas sur les prix. En outre, le modèle de Marcegaglia ne prend pas en considération toutes les preuves relatives à l'élasticité de substitution en ce qui concerne les produits plats laminés à chaud. Le plaignant a également indiqué que, puisque les produits plats laminés à chaud sont un produit de base, l'élasticité de substitution compte tenu de l'existence d'autres fournisseurs est élevée, et n'est en tout état de cause ni infinie ni nulle;
- deuxièmement, les prix des produits plats laminés à chaud ont augmenté après la période d'enquête. En conséquence, l'augmentation des prix des produits plats laminés à chaud touche tous les fabricants de tubes de la même façon, ce qui constitue une donnée importante lors de l'examen de la capacité de répercuter ces augmentations de coûts. Si les utilisateurs ont la possibilité de répercuter les augmentations de coûts, le fait que les prix aient augmenté n'est pas pertinent pour évaluer l'incidence pour les utilisateurs;
- troisièmement, la Commission s'est fondée sur le fait que la rentabilité des fabricants de tubes en acier était modeste. Toutefois, selon le plaignant, la Commission n'a même pas cherché à analyser et à vérifier quelle est la position à plus long terme ou à établir un scénario de référence correspondant à une rentabilité habituelle. En outre, la Commission n'aurait pas pu tirer de conclusion sur la rentabilité des utilisateurs sur un trimestre, à savoir le premier trimestre de 2017;
- quatrièmement, la conclusion de la Commission selon laquelle il existait un risque considérable que l'institution de droits entraîne des pertes chez les fabricants de tubes en acier ne découle pas des constatations effectuées. En particulier, l'affirmation selon laquelle il y avait un risque que les coûts ne puissent pas être répercutés dans leur totalité ne justifie pas la conclusion selon laquelle l'institution de droits ad valorem engendrerait des pertes dans le secteur des tubes en acier. Par ailleurs, la Commission a dénaturé le point de vue des utilisateurs intégrés qui craignent une distorsion de concurrence, dès lors que d'autres utilisateurs qui comptent sur les importations faisant l'objet d'un dumping auraient bénéficié d'un avantage concurrentiel déloyal.

(513) La Commission a rejeté ces arguments comme suit:

- en premier lieu, comme déjà indiqué au considérant 485, des simulations ont d'abord été faites en vue d'évaluer l'incidence possible de l'institution de mesures antidumping, sur la base des chiffres de rentabilité de Marcegaglia (compte(s) de résultats) pour la période d'enquête, qui ont été vérifiés sur place. La Commission a ensuite actualisé ses simulations au considérant 488. En outre, la Commission a examiné l'argument figurant dans le modèle économique selon lequel, si certains fournisseurs devaient augmenter leurs prix ou si leurs produits plats laminés à chaud devaient être soumis à des mesures, l'acheteur (utilisateur) chercherait à se tourner vers d'autres fournisseurs n'ayant pas augmenté leurs prix. Toutefois, cette hypothèse ne tient pas compte du fait qu'il existe des obligations contractuelles entre l'acheteur (utilisateur) et le fournisseur, qui limiterait à tout le moins au début l'élasticité de substitution en ce qui concerne les produits plats laminés à chaud. En effet, à côté du marché au comptant, les utilisateurs de produits plats laminés à chaud concluent également des contrats à plus long terme avec leurs fournisseurs. Le fait que l'établissement d'une nouvelle relation d'affaires nécessite au moins un certain investissement pourrait constituer un autre problème au début. Toutefois, la Commission a admis que l'élasticité de substitution s'améliorerait au fil du temps;
- en second lieu, le plaignant reconnaît que les prix des produits plats laminés à chaud ont augmenté au cours du quatrième trimestre de 2016 et du premier trimestre de 2017 et que ces hausses de prix touchent tous les

fabricants de tubes de la même façon. La Commission a reconnu que si les utilisateurs ont la possibilité de répercuter les augmentations de coûts, le fait que les prix aient augmenté n'est pas pertinent pour évaluer les conséquences pour les utilisateurs. Toutefois, ainsi qu'il est indiqué aux considérants 502 à 510, la Commission a émis des doutes sur le fait que tous les fabricants de tubes auraient la possibilité de répercuter les augmentations de coûts;

- en troisième lieu, la Commission a fourni dans le tableau du considérant 498 des données financières relatives à la période d'enquête (douze mois), à la période comprise entre le 1^{er} juillet et le 31 décembre 2016 (six mois) et à la période allant du 1^{er} janvier au 31 mars 2017 (trois mois). Étant donné que les mesures antidumping peuvent avoir un effet perturbateur immédiat dès leur institution, en particulier pour les petites et moyennes entreprises, qui sont présentes dans le secteur des tubes en acier inoxydable ⁽¹⁾, la Commission était en droit de fonder ses conclusions sur les données susmentionnées, qui couvrent 21 mois, sans se lancer dans une étude sur la rentabilité à long terme du secteur des tubes;
- en quatrième lieu, en ce qui concerne la répercussion sur les prix, la Commission a fondé ses conclusions sur les commentaires formulés dans les réponses au questionnaire portant sur la période postérieure à l'enquête. En outre, la possibilité pour les utilisateurs de répercuter d'éventuelles augmentations des coûts a été examinée et documentée plus en détail lors des vérifications sur place. En conséquence, la conclusion de la Commission se fonde sur des déclarations (inspection des documents et enquête), qui sont pareillement valables comme moyens de preuve pour l'autorité chargée de l'enquête. De plus, elle n'a pas ignoré le fait que la majorité des fabricants de tubes en acier qui ont répondu au questionnaire ont soulevé des craintes concernant une distorsion de concurrence. À cet égard, elle a relevé que des conditions de concurrence équitables seraient rétablies pour tous les utilisateurs achetant des produits plats laminés à chaud en dessous du niveau du prix minimal à l'importation (ci-après le «PMI»), car les droits ad valorem supprimeraient le dumping pour les importations en provenance des quatre pays concernés. Pour les achats de produits plats laminés à chaud au-dessus du PMI, la décision commerciale reviendra à chaque fabricant de tubes qui devra choisir de s'approvisionner auprès d'un producteur intégré à l'échelle de l'Union ou grâce aux importations.

6.4.3.4.3. Conséquences de l'institution de mesures sur les coûts des autres catégories d'utilisateurs

6.4.3.4.3.1. Introduction

- (514) Les statistiques fournies par le plaignant ⁽²⁾ ont également montré qu'outre l'industrie des tubes en acier, d'autres secteurs, tels que la construction (20 %), l'automobile (15 %) et la construction mécanique (15 %) sont eux aussi d'importants consommateurs du produit concerné.
- (515) Au cours de la présente enquête, la Commission a sollicité la coopération d'un certain nombre d'utilisateurs de ces autres secteurs en Pologne et dans les États baltes. Des questionnaires leur ont été envoyés, mais aucun d'entre eux n'y a répondu.
- (516) Aucune association d'utilisateurs ne s'est fait connaître après l'ouverture de la procédure, en dehors de l'Association des industries mécaniques et métallurgiques de Lettonie. Cette dernière n'a toutefois ni étayé ses affirmations selon lesquelles des mesures antidumping entraîneraient une hausse des coûts pour le secteur de la construction mécanique, ni transmis d'observations supplémentaires. La Commission n'a donc pas été en mesure de chiffrer précisément l'incidence potentielle de mesures sur ce secteur.
- (517) La Commission a également pris note des points de vue divergents entre le plaignant et le consortium au sujet de l'incidence potentielle de l'institution de mesures sur les coûts des autres catégories d'utilisateurs, tels que le secteur automobile et le secteur de la construction, qui paraissent moins affectés que le secteur des tubes en acier. Par exemple, l'industrie automobile pourrait voir ses coûts de production augmenter de 430 000 000 EUR. Toutefois, ces coûts sont moins importants lorsqu'ils sont ventilés en coûts unitaires. Selon les estimations du consortium et du plaignant, l'augmentation du coût d'une voiture moyenne ne représenterait qu'entre 24 et 27 EUR environ par voiture. La situation semble être similaire dans le secteur des appareils ménagers.

6.4.3.4.3.2. Coopération des utilisateurs et des associations d'utilisateurs à la suite de la communication du document d'information

- (518) À la suite de la communication du document d'information, la Commission a tenté d'estimer les conséquences des mesures sur les catégories autres que le secteur des tubes en acier.
- (519) Dans ce cadre, elle a sollicité une nouvelle fois la coopération d'un certain nombre d'utilisateurs en Pologne et dans les États baltes (essentiellement dans le secteur de la construction mécanique) en leur envoyant un questionnaire supplémentaire sur la période postérieure à l'enquête, mais n'a reçu aucune réponse.

⁽¹⁾ Observations présentées par l'Association européenne du tube d'acier, le 10 mai 2017.

⁽²⁾ Mémoire déposé par Eurofer, observations analysant les conséquences des droits provisoires sur les utilisateurs, 7 février 2017, p. 2.

- (520) La Commission a par ailleurs aussi sollicité activement la coopération de 11 associations d'utilisateurs représentant d'autres secteurs (construction, automobile, construction mécanique, appareils ménagers). Toutes ces associations ont reçu un questionnaire sur la période postérieure à l'enquête et ont été invitées à transmettre les questions à leurs membres si elles ne pouvaient pas y répondre elles-mêmes.
- (521) Deux associations d'utilisateurs ont partiellement répondu au questionnaire sur la période postérieure à l'enquête, de même qu'une société qui l'avait reçu par le biais de son association.
- Premièrement, le Conseil européen de la construction d'électro-domestiques (CECED) a indiqué ne pas être en mesure de fournir les informations demandées, mais a déclaré: *«Des mesures antidumping potentielles de l'Union européenne sur l'acier auraient directement ou indirectement un effet négatif sur la fabrication d'appareils domestiques... En conséquence, nous ne sommes pas favorables à des mesures protectionnistes telles que des mesures antidumping, qui pourraient porter préjudice à la position concurrentielle de notre industrie, à moins qu'elles ne soient pleinement justifiées par des preuves sans équivoque»* ⁽¹⁾.
 - Deuxièmement, Agoria, le membre belge d'Orgalime ⁽²⁾, a indiqué que le coût des produits plats laminés à chaud variait en fonction du type de produit fini: il peut aller de 5 % (pour les remorques, camions poubelles, chemins de fer, tracteurs de manœuvre) à 100 % (pour les bras télescopiques de grues). La réponse n'était toutefois pas claire sur l'effet concret qu'auraient les mesures sur les activités de ces sociétés.
 - Troisièmement, Electrolux Home Products Corporation N.V. (qui a reçu la demande d'informations complémentaires de la Commission par le biais de l'association CECED) a indiqué être un producteur d'appareils ménagers actif sur le marché mondial. D'après cette société, *«l'acier représente un élément de coût majeur pour nos produits, vendus sur un marché mondial hautement concurrentiel et à faibles marges. Pour nos sites de production européens, nous achetons l'acier auprès de fournisseurs européens et nous préférons continuer ainsi. Toutefois, les droits de l'Union européenne sur les importations d'acier entraînent des prix artificiellement élevés pour l'acier national et étranger, qui infligent à notre société un désavantage concurrentiel par rapport aux autres fabricants qui possèdent des usines en dehors de l'Union européenne et exportent leurs produits finis dans l'Union européenne»* ⁽³⁾.
- (522) La Commission note au sujet de ces réponses qu'aucune information pertinente n'a été fournie sur les chiffres de rentabilité et de vente. Elle n'a donc pas été en mesure de chiffrer précisément l'incidence potentielle de mesures sur les secteurs autres que le secteur des tubes en acier.
- (523) Toutefois, compte tenu du faible taux de réponse des utilisateurs et associations d'utilisateurs des secteurs autres que le secteur des tubes en acier, l'incidence d'une augmentation potentielle des prix a été jugée moins importante que pour le secteur des tubes en acier, bien que les trois réponses (voir le considérant 521) aient plutôt été défavorables à l'institution de mesures dans le présent cas.
- (524) À la suite de la première information, le plaignant a fait valoir que c'est à tort que la Commission est parvenue à la conclusion que *«l'incidence d'une augmentation potentielle des prix a été jugée moins importante»* pour les raisons suivantes: l'analyse de l'incidence de mesures éventuelles sur d'autres secteurs que le secteur des tubes en acier se caractérise par l'absence de données ou de preuves vérifiées suggérant un effet notable sur d'autres catégories d'utilisateurs. Les seules preuves citées pour démontrer l'existence d'une incidence sur les utilisateurs sont trois lettres. En outre, la conclusion est en contradiction flagrante avec les déclarations de la Commission précisant il n'existe *«aucune information pertinente»* et qu'elle *«n'a pas été en mesure de chiffrer précisément l'incidence potentielle de mesures sur les secteurs autres que le secteur des tubes en acier»* (voir le considérant 522). En outre, le plaignant a fait valoir que l'un des associations (Agoria) a déclaré être favorable à l'institution de droits de douane ad valorem.
- (525) La Commission a reconnu que le plaignant a fait valoir dans ses observations du 7 février 2017 que *«les exemples [...] montrent que pour tous les secteurs, à l'exception du secteur des tubes, l'incidence des droits est susceptible d'être de minimis»* et qu'il existait un faible degré de coopération. En outre, il est vrai qu'Agoria a semblé indiquer qu'elle était favorable à l'institution de droits de douane ad valorem.

⁽¹⁾ Lettre envoyée le 22 mai 2017 par le directeur général du CECED aux services de la Commission.

⁽²⁾ Orgalime est l'association européenne des industries mécaniques qui représente les intérêts des industries mécaniques, électriques et électroniques, métallurgiques et des articles en métal.

⁽³⁾ Lettre non datée envoyée par courrier électronique le 22 mai 2017, par le PDG et vice-président des achats d'Electrolux Home Products Corporation N.V.

- (526) Néanmoins, les déclarations de l'autre association d'utilisateurs et d'une société (voir le considérant 521) ont fourni des indications selon lesquelles elles ne partagent pas l'évaluation du plaignant que l'incidence des droits est susceptible d'être minime. En outre, la Commission a bel et bien évalué l'augmentation du coût pour une voiture moyenne qui serait comprise dans une fourchette allant de 24 à 27 EUR par voiture (voir le considérant 517) et l'effet probable sur les appareils ménagers, qu'elle a déterminé comme étant moins important, puisqu'elle serait de l'ordre de 0,63 à 1,43 EUR par appareil.
- (527) Dans ce contexte, la Commission a affiné sa conclusion générale et a conclu que l'effet sur des secteurs autres que le secteur des tubes en acier serait moins important.

6.4.3.4.3. Conclusion sur les secteurs autres que le secteur des tubes en acier

- (528) La Commission a confirmé que l'effet sur ces autres utilisateurs serait beaucoup moins important que pour le secteur des tubes en acier.

6.4.3.5. Intérêts des utilisateurs liés aux producteurs-exportateurs

- (529) Toutes les importations du producteur-exportateur brésilien CSN vers l'Union ont été effectuées à destination de sa filiale liée portugaise, Lusosider. Cette dernière a pour activité essentielle de transformer ces importations de produits plats laminés à chaud en produits en aval destinés à être vendus majoritairement dans la péninsule ibérique.
- (530) Au cours d'une audition, CSN a fait savoir aux services de la Commission qu'une décision importante en matière d'investissement était en cours d'adoption et que celle-ci pourrait affecter Lusosider, qui emploie actuellement 250 personnes. Le producteur-exportateur russe NLMK a indiqué avoir développé au fil du temps ses opérations en aval dans l'Union. Il a déclaré à cet égard que «l'institution de mesures antidumping sur les produits plats laminés à chaud, en limitant les possibilités d'exporter des volumes importants d'intrants de la Russie vers ses usines dans l'Union européenne, nuirait gravement à la capacité de NLMK à accroître sa production en aval dans l'Union européenne» ⁽¹⁾.
- (531) À la suite de la communication du document d'information, NLMK a ajouté qu'il «[...] souhaitait attirer l'attention de la Commission européenne sur les risques que l'institution de mesures antidumping pourrait engendrer, notamment dans les situations de force majeure, en limitant les possibilités de nous procurer des matériaux auprès de notre société mère, en cas de nécessité».
- (532) À la suite de la communication du document d'information, trois utilisateurs liés aux producteurs-exportateurs ont été invités à répondre à un questionnaire sur la période postérieure à l'enquête. Deux d'entre eux ont répondu entièrement, tandis que le troisième a transmis une réponse partielle. Sur la base de ces informations, la Commission a observé que la rentabilité de ces deux utilisateurs était passée de 1,81 % au cours de la période d'enquête à 14,10 % au cours des trois premiers mois de 2017. Toutefois, il a été constaté que pour une société, la rentabilité des trois premiers mois de l'année 2017 incluait des bénéfices à caractère relativement exceptionnel et non permanent, faisant suite à la hausse des prix des produits plats laminés à chaud au cours de la période postérieure à l'enquête.
- (533) À la suite de l'information finale, le plaignant a fait valoir que la référence faite par la Commission à la déclaration de NLMK (voir le considérant 531) ne saurait occulter le fait que cette société n'avait pas importé de produits plats laminés à chaud à partir de sa société mère russe au cours de la période considérée.
- (534) La Commission a reconnu que NLMK n'avait pas importé de produits plats laminés à chaud à partir de sa société mère russe au cours de la période considérée. Toutefois, NLMK a démontré que ses clients exigent une confirmation que les approvisionnements en produits plats laminés à chaud auprès de NLMK sont garantis dans tous les cas, y compris dans des situations de force majeure. Dans de tels cas, la société NLMK implantée dans l'Union a besoin de pouvoir recourir aux approvisionnements en provenance de sa société mère située en Russie. Elle ne serait pas autrement en mesure de conserver ses plus gros clients et de rester compétitive sur le marché de l'Union.
- (535) La Commission a conclu que l'institution de mesures n'allait ni dans l'intérêt de la filiale portugaise, Lusosider, liée au producteur-exportateur brésilien CSN, ni dans celui de la filiale belge, NLMK, liée au producteur-exportateur russe NLMK.

⁽¹⁾ Observations du 25 octobre 2016 présentées par Novolipetsk Steel.

6.4.4. Conclusion sur l'intérêt des utilisateurs

- (536) Au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que l'institution de mesures serait contraire aux intérêts des utilisateurs. Si leur incidence sur le secteur des tubes en acier serait particulièrement marquée, leur effet sur les autres secteurs en aval serait en revanche vraisemblablement moins prononcé.
- (537) À la suite de la première information, le plaignant a fait valoir que le libellé «vraisemblablement moins prononcé» était fallacieux et inexact, étant donné les éléments de preuve au dossier:
- en premier lieu, l'effet sur le secteur des tubes est concentré sur une petite partie de ce segment, à savoir les fabricants de tubes soudés qui ne sont pas liés à des producteurs de produits plats laminés à chaud dans l'Union et choisissent de s'appuyer sur des importations;
 - en second lieu, la brève analyse des secteurs autres que le secteur des tubes en acier a confirmé l'absence d'effet notable.
- (538) La Commission a rejeté les allégations du plaignant comme suit:
- premièrement, comme mentionné au considérant 435, Marcegaglia consomme à elle seule chaque année entre 2,9 et 4,4 millions de tonnes du produit concerné/similaire. Cela signifie que cette société absorbe à elle seule entre 8,5 % et près de 13 % environ du total de la consommation sur le marché libre de l'Union, comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 226. En outre, l'analyse du marché des tubes en acier n'était pas fondée uniquement sur l'analyse de Marcegaglia. Comme indiqué au considérant 8, un consortium a été mis en place de manière ad hoc aux fins de l'enquête par plus de 30 utilisateurs et importateurs indépendants principalement mais pas exclusivement situés en Italie. Il s'agit principalement de PME, bien que Marcegaglia ait également fait partie de ce consortium. À cet égard, comme indiqué aux considérants 17 et 24, ce consortium a présenté des observations et a été entendu lors des auditions. En outre, comme indiqué dans le tableau figurant au considérant 498, cinq membres du consortium ont coopéré en fournissant des données concernant la période postérieure à l'enquête. En conséquence, la Commission a rejeté l'allégation du plaignant selon laquelle l'effet sur le secteur des tubes est concentré sur une petite partie de ce segment;
 - deuxièmement, s'agissant de l'allégation selon laquelle il n'existe aucune incidence notable pour les secteurs autres que le secteur des tubes en acier, la Commission a renvoyé à ses déclarations précédentes au considérant 524 ci-dessus. Il y a une incidence, bien que celle-ci soit moins importante.
- (539) Toutefois, et dans un souci de cohérence, la Commission a reconnu qu'elle aurait dû utiliser dans la conclusion la même formulation — «moins important» — que dans la partie analytique du considérant 528. Par conséquent, la Commission a changé sa conclusion précédente, comme indiqué au considérant 536, comme suit: Au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que l'institution de mesures serait contraire aux intérêts des utilisateurs. Toutefois, si leur effet sur le secteur des tubes en acier serait particulièrement marqué, leur effet sur les autres secteurs en aval serait vraisemblablement moins important.

6.5. Conclusion concernant l'intérêt de l'Union

- (540) La Commission a analysé et soupesé les intérêts considérables d'une industrie importante de l'Union à protéger contre des pratiques déloyales, d'une part, et les effets négatifs probables des mesures envisagées sur les utilisateurs, d'autre part.
- (541) L'institution de mesures permettrait à l'industrie de l'Union de maintenir un niveau de bénéfices rentable. Ces mesures aideraient l'industrie de l'Union à retrouver santé et viabilité, compte tenu également des pertes accumulées depuis 2013, à l'exception du modeste bénéfice réalisé en 2014.
- (542) En revanche, l'institution de mesures définitives à l'encontre du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine pourrait avoir un effet négatif disproportionné sur les utilisateurs — qui sont largement tributaires de l'offre du produit concerné. Elle minerait leur compétitivité sur le marché en aval, en particulier pour les tubes et tuyaux.
- (543) Comme indiqué ci-dessus, pour trouver un juste équilibre entre ces intérêts divergents et formuler des conclusions adéquates à ce sujet, la Commission a jugé essentiel d'analyser l'évolution de la situation après la fin de la période d'enquête, c'est-à-dire après le mois de juillet 2016. Elle a également tenu compte de l'augmentation considérable, au second semestre 2016, des prix des produits plats laminés à chaud, qui ont franchi la barre des 500 EUR/tonne en février 2017.

- (544) À la suite de la communication du document d'information, la Commission a analysé de manière plus approfondie les allégations selon lesquelles les prix des produits plats laminés à chaud auraient augmenté au cours de la période postérieure à l'enquête. Elle a également encouragé les utilisateurs à fournir des informations supplémentaires sur les différents secteurs utilisateurs afin d'évaluer de manière plus précise l'incidence potentielle des mesures sur les secteurs en aval autres que celui des tubes et tuyaux. Elle a également invité les parties intéressées à communiquer leurs observations sur la forme adéquate des mesures.
- (545) Après avoir collecté les informations supplémentaires auprès de différentes parties intéressées, la Commission a conclu que les prix des produits plats laminés à chaud avaient considérablement augmenté au cours de la période postérieure à l'enquête et que:
- des mesures définitives permettraient aux producteurs de l'Union de renouer avec des niveaux de rentabilité durables. En l'absence de mesures, il n'est pas certain que l'industrie de l'Union serait en mesure de retrouver une viabilité suffisante, compte tenu également des pertes accumulées depuis 2013, à l'exception du modeste bénéfice réalisé en 2014;
 - en ce qui concerne l'intérêt des utilisateurs, l'institution de mesures sous la forme d'un droit ad valorem à l'encontre du Brésil, de l'Iran, de la Russie et de l'Ukraine aurait un effet négatif disproportionné sur les utilisateurs (en particulier dans le secteur des tubes en acier), qui se répercuterait sur leurs prix et leurs emplois.
- (546) La Commission a rappelé les conclusions formulées au considérant 425 au sujet de la rentabilité des producteurs de l'Union et de la hausse notable des prix après la période d'enquête. Sur cette base, la Commission a jugé qu'il était dans l'intérêt de l'Union de modifier la forme des mesures afin d'assurer un équilibre adéquat entre les intérêts des producteurs et des utilisateurs de l'Union en l'espèce. La Commission a donc décidé d'instituer des droits ad valorem soumis à un plafond correspondant à un PMI tenant compte de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête, et ce, pour les raisons suivantes:
- d'une part, établir le droit au niveau du droit ad valorem plafonné par le PMI permettrait aux producteurs de l'Union de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables. Établir un plafond au niveau d'un PMI effectif constituerait un filet de sécurité qui leur permettrait de renouer avec une rentabilité durable;
 - d'autre part, établir un plafond au niveau d'un PMI effectif devrait également permettre d'éviter les effets néfastes des hausses de prix observées après la période d'enquête qui pourraient nuire considérablement aux activités des utilisateurs.
- (547) À la suite de l'information finale, le plaignant a fait valoir que les conclusions de la Commission sont contraires aux conditions visées à l'article 21, paragraphe 1, du règlement de base. Si les mesures étaient dans l'intérêt de l'industrie de l'Union, la Commission serait obligée de les imposer, à moins qu'il n'existe des éléments de preuve montrant que les mesures auraient une incidence disproportionnée sur les industries utilisatrices. Selon le plaignant, de tels éléments n'existent pas. En outre, il a fait valoir que la Commission avait donné priorité à aux intérêts d'un petit sous-groupe d'utilisateurs (c'est-à-dire certains fabricants de tubes en acier) et n'avait pas procédé à une appréciation des divers intérêts pris dans leur ensemble. De manière plus générale, il a affirmé que les règles relatives à l'intérêt de l'Union ne prévoient que l'institution ou la non-institution de mesures. En d'autres termes, il s'agit d'une évaluation du tout ou rien.
- (548) La Commission a rejeté ces arguments comme juridiquement erronés et a expliqué comment l'évaluation de l'intérêt de l'Union, conformément à l'article 21 du règlement de base, est généralement réalisée:
- si les mesures sont dans l'intérêt de l'industrie de l'Union, la Commission est tenue de les imposer, à moins qu'il n'existe des éléments de preuve montrant que les mesures auraient un effet disproportionné sur les industries utilisatrices, les importateurs, les consommateurs ou d'autres parties directement concernées. Dans ce dernier cas, aucune mesure ne devrait être imposée. Toutefois, dans la présente enquête, aucun de ces deux scénarios n'est en cause;
 - au contraire, les éléments de preuve disponibles ont clairement fait ressortir que les utilisateurs du principal secteur utilisant le produit concerné (c'est-à-dire le secteur des tubes en acier, qui représente environ 32 % de l'ensemble de la consommation de produits plats laminés à chaud, voir le considérant 483) pourraient être exagérément affectés si des droits ad valorem étaient imposés, et ce également compte tenu de l'augmentation postérieure à la période d'enquête des prix des produits plats laminés à chaud;
 - dans ce scénario, la Commission peut moduler la forme de la mesure pour trouver le juste équilibre entre les intérêts en présence. À cet égard, une attention particulière a été accordée à la nécessité de protéger l'industrie de l'Union contre les pratiques abusives, d'une part, tout en limitant les effets négatifs probables des mesures sur les utilisateurs (les fabricants de tubes en acier en premier lieu), d'autre part, sans nuire à l'efficacité de la mesure.

- (549) À cet égard, la Commission a non seulement examiné les intérêts abstraits en jeu, mais également, comme elle le fait habituellement, l'effet concret probable sur les diverses entreprises. S'élevant contre le PMI, Eurofer a écrit à la fois au commissaire chargé du commerce et au président de la Commission européenne: «Même si le PMI était supérieur au coût de production, il constituerait *un plafond pour la rentabilité de notre industrie*, alors même que nous commençons à sortir de la pire crise depuis des décennies ⁽¹⁾.»
- (550) De l'avis de la Commission, cette déclaration confirme plutôt son propre point de vue, à savoir qu'il était dans l'intérêt de l'Union d'imposer des droits ad valorem uniquement en dessous du niveau du PMI. Alors que le PMI permettrait d'atténuer le risque concret que certains fabricants de tubes, dont de nombreuses PME, en viennent à subir des pertes, il semble que pour le plaignant son inconvénient soit avant tout lié à l'impossibilité de réaliser des marges bénéficiaires plus élevées dans un contexte de reprise qui lui permet déjà de générer des bénéfices supérieurs au niveau cible.
- (551) À la suite de l'information finale, le consortium a demandé que la présente enquête soit close sur la base de l'examen de l'intérêt de l'Union. À cet égard, il a fait valoir que l'institution de mesures antidumping, sous quelque forme que ce soit, aurait un effet dévastateur sur la viabilité économique des utilisateurs indépendants pour les raisons suivantes:
- le marché des produits plats laminés à chaud de l'Union est caractérisé par une structure oligopolistique, où près de 90 % des produits plats laminés à chaud sont fabriqués et fournis — sur les marchés captif et libre — par un petit nombre de producteurs intégrés verticalement;
 - compte tenu de leur intégration verticale, les producteurs de l'Union sont en même temps des producteurs et des transformateurs (utilisateurs) indépendants de produits plats laminés à chaud. Cela signifie que les utilisateurs indépendants sont à la fois des clients et des concurrents des producteurs de l'Union peu nombreux mais puissants.
- (552) La Commission a également rejeté cette demande. Comme indiqué au considérant 548, une attention particulière a été accordée à la nécessité de protéger l'industrie de l'Union contre les pratiques abusives, d'une part, tout en limitant les effets négatifs probables des mesures sur les utilisateurs (les fabricants de tubes en acier en premier lieu), d'autre part. Dans le cadre de cette mise en balance des intérêts, les observations du consortium avaient déjà été dûment prises en compte.
- (553) Pour toutes ces raisons, la Commission a confirmé sa décision d'imposer des droits ad valorem, plafonnés par un PMI (voir le considérant 546).

7. MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES

7.1. Niveau d'élimination du préjudice (marge de préjudice)

7.1.1. Prix cible

- (554) Afin de déterminer le niveau des mesures, la Commission a tout d'abord établi le montant du droit nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'industrie de l'Union. Selon la jurisprudence, le prix cible est le prix que l'industrie de l'Union pourrait raisonnablement espérer dans des conditions normales de concurrence, en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des quatre pays. Le prix cible est calculé en établissant les coûts de production du produit similaire et en ajoutant la marge bénéficiaire que l'industrie de l'Union pourrait raisonnablement espérer dans des conditions de concurrence normales, en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping.
- (555) En ce qui concerne la détermination d'une marge bénéficiaire cible, les données relatives à la période considérée ne font état que de pertes, excepté en 2014, lorsqu'un léger bénéfice a été réalisé, mais celui-ci n'a pas été jugé approprié pour établir une marge bénéficiaire raisonnable réalisable en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. Comme indiqué au considérant 341, l'industrie de l'Union aurait pu bénéficier davantage de la reprise du marché à partir de 2014. Toutefois, les importations à bas prix ont progressivement augmenté et conquis des parts de marché au détriment de l'industrie de l'Union. La pression continue des importations a commencé à se faire pleinement sentir à partir du second semestre de l'année 2015, soit le début de la période d'enquête.

⁽¹⁾ Deux lettres en date du 27 juin 2017 du directeur général d'Eurofer au commissaire chargé du commerce et au président de la Commission européenne.

- (556) Dans sa plainte, le plaignant a demandé à la Commission d'utiliser 12,9 % du chiffre d'affaires comme marge bénéficiaire non préjudiciable raisonnable. Il s'agissait du bénéfice moyen avant impôt sur les ventes utilisé dans une précédente procédure relative à un préjudice important remontant à 2000 qui avait pour objet le même produit concerné ⁽¹⁾.
- (557) La Commission a jugé que cette marge bénéficiaire n'était pas appropriée et ne pouvait donc pas être utilisée, car cette procédure remonte à 2000 et que des données datant d'il y a 15 ans ne sauraient être considérées comme toujours représentatives, compte tenu des évolutions technologiques et financières que l'industrie de l'Union a connues depuis lors.
- (558) La Commission a également demandé aux six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon de lui fournir, dans leurs réponses au questionnaire initial, des données relatives à la rentabilité du produit similaire lorsque celui a été vendu sur le marché libre de l'Union entre 2007 et la période d'enquête. La Commission a conclu qu'aucune de ces années (considérées isolément ou regroupées) n'était représentative aux fins de l'établissement d'une marge bénéficiaire cible, et ce, pour les raisons suivantes:
- premièrement, elle a observé que les données relatives à la rentabilité pour la période considérée ne sauraient être retenues comme référence appropriée aux fins du calcul de la marge bénéficiaire cible, étant donné que les conditions normales de concurrence n'étaient pas réunies compte tenu de la présence d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de Chine et des quatre pays en 2015. En outre, comme indiqué au considérant 133 du règlement définitif sur les importations de produits plats laminés à chaud en provenance de la Chine ⁽²⁾, les années 2012, 2013 et 2014 ne peuvent être considérées comme des années caractérisées par des conditions normales de concurrence, compte tenu des ravages provoqués par la crise de la dette de la zone euro et de la baisse de la demande d'acier en 2012;
 - deuxièmement, la rentabilité varie considérablement pour chaque année antérieure à 2012. Dès lors, ni une année individuelle, ni une période de plusieurs années ne sauraient être considérées comme représentatives à elles seules. À titre d'exemple, l'analyse est remontée jusqu'en 2007 pour garantir qu'au moins une année antérieure à l'éclatement de la crise économique et financière serait prise en compte. Or, 2007 et 2008 ont été des années exceptionnellement positives, tandis que les années suivantes ont été affectées par la crise financière de 2009 et ne sont donc pas non plus représentatives de conditions normales.
- (559) La Commission s'est donc tournée vers un autre produit du même secteur industriel, la tôle forte. Elle s'est référée dans ce cadre au considérant 202 du règlement d'exécution (UE) 2017/336 de la Commission ⁽³⁾, qui confirmait les conclusions du règlement (UE) 2016/1777 ⁽⁴⁾ dans lequel une marge bénéficiaire de 7,9 % avait été utilisée. Au moins deux caractéristiques communes peuvent ici être dégagées: premièrement, les deux produits sont fabriqués dans le même secteur industriel, et, deuxièmement, les deux produits sont des produits laminés à chaud, non plaqués ni revêtus.
- (560) Sur cette base, la Commission a calculé un prix non préjudiciable du produit similaire pour l'industrie de l'Union en ajoutant la marge bénéficiaire de 7,9 % au coût de production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pendant la période d'enquête.
- (561) À la suite de l'information finale, le plaignant a estimé que le bénéfice cible de 7,9 % était bien trop faible: il a affirmé que la Commission devrait utiliser les bénéfices réalisés en 2008 (soit un bénéfice cible de 14,4 %), étant donné que la Commission a vérifié les données de rentabilité pour une période de 10 ans, y compris l'année 2008, qui était l'année ayant précédé le début de la crise financière. En outre, il a fait valoir qu'il existait une autre méthode pour déterminer la marge bénéficiaire consistant à se fonder sur les données de la précédente enquête concernant les produits plats laminés à chaud (en 2000, où la marge bénéficiaire atteinte était de 12,9 %). En outre, il a affirmé que la Commission n'avait fourni aucune motivation pour expliquer l'incohérence avec l'approche suivie dans l'affaire de la Chine, où une marge bénéficiaire cible de 7 % avait été utilisée. Enfin, il a fait valoir que le fait d'écarter les bénéfices générés par les produits plats laminés à chaud en faveur d'un produit différent est contraire à la pratique antérieure. Dans ce contexte, il s'est référé à l'affaire relative aux barres

⁽¹⁾ Décision n° 284/2000/CECA de la Commission du 4 février 2000 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud, originaires de l'Inde et de Taïwan, portant acceptation des engagements offerts par certains producteurs-exportateurs et clôturant la procédure concernant les importations originaires d'Afrique du Sud (JO L 31, 2000, p. 44, considérant 338).

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 88, considérant 133).

⁽³⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/336 de la Commission du 27 février 2017 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certaines tôles fortes en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires de la République populaire de Chine (JO L 50 du 28.2.2017, considérant 202, p. 37).

⁽⁴⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1777 de la Commission du 6 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines tôles fortes en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016, p. 5).

d'armature où «la Commission observe que les données sur la rentabilité liées spécifiquement au produit concerné constituent une référence plus précise que les données sur la rentabilité relatives à d'autres produits en acier ou au secteur de la sidérurgie en général, sur lesquelles se fondaient certaines des méthodes proposées par l'industrie de l'Union»

- (562) La Commission a rejeté ces arguments. Comme expliqué au considérant 558, l'année 2008 s'est révélée être une année extrêmement positive et donc non représentative des conditions normales. En outre, la marge bénéficiaire cible atteinte au cours de l'année 2000 est trop éloignée en l'espèce pour constituer une solution raisonnable. Même en partant du postulat improbable qu'aucun changement technologique et financier n'est intervenu dans l'Union depuis l'année 2000, certains changements sont au moins intervenus au niveau de la taille du marché de l'Union depuis 2000 en conséquence du nombre croissant d'États membres au cours de la période comprise entre 2000 et 2016. En outre, la marge bénéficiaire cible utilisée dans l'affaire concernant la Chine était fondée sur une analyse prospective portant sur la «menace de préjudice» et serait encore plus faible.
- (563) En réponse, le consortium a déclaré qu'une marge bénéficiaire cible de 7,9 % était irréaliste et trop élevée pour les raisons suivantes:
- même si les produits plats laminés à chaud et les tôles fortes sont effectivement produits dans le même secteur industriel et sont dans les deux cas laminés à chaud, il y a lieu de noter que les caractéristiques physiques des deux produits sont différentes.
 - en s'appuyant sur l'affaire relative aux tôles fortes, la Commission a implicitement admis que la marge bénéficiaire réalisée en 2011 pouvait être raisonnablement utilisée comme référence pour le calcul du niveau d'élimination du préjudice. Par conséquent, la question se pose de savoir pourquoi la Commission n'a pas utilisé la marge bénéficiaire qui a été déterminée en 2011 pour l'industrie de l'Union dans le cadre de l'enquête parallèle sur les importations de produits plats laminés à chaud en provenance de la RPC, c'est-à-dire 3,11 %. Le choix d'une marge bénéficiaire relative à un produit qui est exactement le même que celui faisant l'objet de la présente enquête serait plus approprié.
- (564) Le producteur-exportateur CSN a formulé une observation similaire et a demandé à la Commission d'utiliser la marge bénéficiaire de 3,11 % atteinte en 2011, puisqu'il s'agit du bénéfice disponible pour une définition du produit exactement identique. En tout état de cause, le CSN a fait valoir qu'une marge bénéficiaire raisonnable devrait être fixée à un niveau qui ne devrait pas être supérieur à 5 % pour l'industrie de l'Union dans la présente enquête.
- (565) De plus, le producteur-exportateur ukrainien Metinvest a fait observer qu'une telle marge bénéficiaire cible de 7,9 % était trop élevée, étant donné que les produits plats laminés à chaud et les tôles fortes ont des caractéristiques physiques distinctes. Son principal argument était que le secteur des tôles fortes a une marge bénéficiaire plus importante en raison des prix de vente supérieurs à ceux des produits plats à chaud, dont les prix sont généralement plus faibles, avec un moindre rentabilité en conséquence. Une observation similaire a été formulée par le producteur-exportateur iranien Mobarakeh Steel Company, au motif que la marge bénéficiaire cible de 7,9 % était déraisonnablement élevée dans l'industrie sidérurgique dans le contexte économique actuel. En outre, le producteur-exportateur brésilien Usiminas a également fait remarquer qu'une marge bénéficiaire cible de 7,9 % était excessivement élevée et illicitement gonflée.
- (566) Comme exposé au considérant 558, la marge bénéficiaire réalisée en 2011 dans le secteur de produits plats laminés à chaud n'a pas pu être utilisée étant donné que, cette année-là, le marché des produits plats laminés à chaud était encore fortement touché par la crise économique et financière de 2009 et ne pouvait donc pas être considéré comme représentatif. Par conséquent, pour les raisons expliquées au considérant 559, la Commission a utilisé la marge bénéficiaire cible d'un autre produit, à savoir les tôles fortes, dans un secteur similaire de l'industrie. Par conséquent, il n'y a ni écart ni contradiction avec la pratique courante de la Commission.
- (567) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle les prix de vente supérieurs des tôles fortes par rapport à ceux des produits plats laminés à chaud conduiraient automatiquement à une hausse de la rentabilité, la Commission a noté qu'il existait de nombreuses autres variables (par exemple, l'offre et la demande, la rareté et les coûts exposés) que le niveau du prix de vente en tant que tel qui déterminent le niveau de la rentabilité. En réponse à l'argument selon lequel la Commission aurait implicitement admis que les bénéfices à partir de 2011 pouvaient être considérés comme un point de référence raisonnable, la Commission fait observer ce qui suit. En premier lieu, si les tôles fortes et les produits plats laminés à chaud appartiennent tous deux au même secteur industriel, c'est-à-dire la sidérurgie, ces produits sont destinés à des marchés différents et la reprise après la crise économique et financière n'a pas suivi le même rythme. En effet, au cours de son enquête, la Commission n'a trouvé aucun élément prouvant que les deux industries ont connu une reprise parallèle, et les parties intéressées n'ont pas

fourni d'éléments de preuve à cet effet. En second lieu, au considérant 221 du règlement (UE) n° 2016/1777 ⁽¹⁾ concernant les tôles fortes, la Commission a simplement souligné que la rentabilité atteinte par l'industrie de l'Union avait augmenté à partir de 2009, mais n'a pas exclu que des effets mineurs ou marginaux de la crise économique et financière aient pu encore se manifester en 2011. Compte tenu de la tendance à la hausse de la rentabilité et de l'atténuation des effets de la crise économique et financière sur le marché des tôles fortes, elle a estimé, par conséquent, que la rentabilité atteinte en 2011 était raisonnable. S'agissant de l'enquête actuelle, la reprise de rentabilité de l'industrie de l'Union a connu une évolution différente par rapport à ce qui a été observé dans l'enquête concernant les importations de tôles fortes. Alors que, dans la présente enquête, la rentabilité a amorcé une reprise en 2010 et augmenté par rapport aux niveaux enregistrés en 2009, elle a de nouveau diminué en 2011. Par conséquent, il ne peut être conclu que l'industrie de l'Union se soit remise ou ait commencé à se remettre de la crise financière en 2011, ni que les niveaux de rentabilité atteints en 2011 puissent être considérés comme raisonnables dans une veine similaire à ce qui a été observé dans l'enquête relative aux tôles fortes.

- (568) En outre, la Commission a constaté que les bénéfices réalisés par l'industrie de l'Union au cours de la période allant de janvier à mars 2017 (voir le considérant 425) étaient supérieurs à la marge bénéficiaire cible de 7,9 %. Par conséquent, elle a considéré que cette marge bénéficiaire cible n'était pas anormalement élevée dans le contexte économique actuel.

7.1.2. Invocation par analogie de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base pour le calcul de la marge de préjudice

- (569) Lorsqu'un producteur-exportateur vendait le produit concerné par l'intermédiaire d'importateurs liés, le prix à l'exportation a été construit sur la base du prix de vente au premier client indépendant, dûment ajusté, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Cet ajustement a été opéré au titre des coûts exposés entre l'importation et la revente, en déduisant les frais VAG de l'importateur lié et une marge bénéficiaire raisonnable de 2 % ⁽²⁾, et en ajoutant par la suite les coûts postérieurs à l'importation (colonne 4).
- (570) À la suite de la communication du document d'information et de l'information finale, le russe MMK Group a contesté l'approche adoptée par la Commission, qui appliquait par analogie l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Il a affirmé que cette application était contraire à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base lui-même et qu'elle était entachée d'une erreur d'appréciation manifeste. Il a également fait valoir qu'une telle méthode entraînait la perception de droits excessifs. Par ailleurs, le producteur-exportateur iranien Mobarakeh Steel Company a avancé que cette méthode était contraire à l'article 1^{er}, paragraphe 1, du règlement de base et à la jurisprudence des tribunaux de l'Union et qu'elle ne permettait pas une comparaison équitable entre les prix des types de produits importés et ceux de l'industrie nationale. À la suite de l'information finale, le producteur-exportateur russe PAO Severstal, le producteur-exportateur iranien Mobarakeh Steel Company et le producteur-exportateur ukrainien Metinvest ont fait des commentaires similaires.
- (571) Premièrement, le calcul de la marge de préjudice a pour but de déterminer si le fait d'appliquer un taux de droit inférieur (à celui qui est basé sur la marge de dumping) au prix à l'exportation des importations faisant l'objet d'un dumping serait suffisant pour éliminer le préjudice causé par ces importations. Cette évaluation devrait être fondée sur le prix à l'exportation frontière de l'Union, qui est considéré comme étant d'un niveau comparable au prix départ usine de l'industrie de l'Union. Dans le cas de ventes à l'exportation par l'intermédiaire d'importateurs liés, le prix à l'exportation, par analogie avec l'approche adoptée aux fins du calcul de la marge de dumping, a été construit sur la base du prix de vente au premier client indépendant, dûment ajusté, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Étant donné que le prix à l'exportation constitue un élément indispensable pour le calcul de la marge de préjudice et que ledit article est le seul du règlement de base à fournir des indications sur la construction du prix à l'exportation, l'application dudit article par analogie est justifiée.
- (572) Deuxièmement, la Commission a considéré que l'établissement du prix à l'importation pertinent aux fins du calcul de la sous-cotation des prix et des prix indicatifs ne devrait pas être influencé par le fait que les exportations sont destinées à des opérateurs liés ou indépendants dans l'Union. La méthode utilisée par la Commission a garanti l'égalité de traitement dans les deux cas de figure. En d'autres termes, les calculs de la marge de préjudice n'ont pas pour but d'évaluer dans quelle mesure les ventes des importateurs liés causent un préjudice aux producteurs de l'Union, mais plutôt de déterminer si les exportations en provenance des producteurs-exportateurs produisent un tel effet préjudiciable en sous-cotant les prix et les prix indicatifs des producteurs de l'Union. À cette fin, les prix à prendre en considération sont les prix auxquels le produit concerné est vendu à l'Union et non ceux auxquels les produits importés sont ensuite revendus par les producteurs-importateurs dans l'Union.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2016/1777 de la Commission du 6 octobre 2016 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines tôles fortes en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires de la République populaire de Chine (JO L 272 du 7.10.2016, p. 28).

⁽²⁾ La marge bénéficiaire raisonnable utilisée était la même que celle utilisée lors d'une enquête relative à un produit très similaire, à savoir les produits plats laminés à froid en acier.

- (573) Troisièmement, l'article 2, paragraphe 9, n'a été appliqué qu'à une petite partie des ventes totales du producteur-exportateur ukrainien Metinvest. Comme indiqué dans l'information spécifique pour ce qui est de Metinvest, l'article 2, paragraphe 9, n'a été utilisé qu'en ce qui concerne ses ventes par l'intermédiaire de négociants liés établis dans l'Union. En outre, en ce qui concerne le producteur-exportateur iranien Mobarakeh Steel Company, et contrairement à ce qui avait été indiqué dans l'information spécifique, l'article 2, paragraphe 9, n'a pas été appliqué.
- (574) La Commission a estimé, par conséquent, que l'approche adoptée était appropriée et elle a rejeté les allégations à cet égard.

7.1.3. Niveau du coût postérieur à l'importation

- (575) À la suite de la communication du document d'information, deux producteurs-exportateurs ont mis en cause le niveau du coût postérieur à l'importation et affirmé que le montant de 7 EUR/tonne était sous-estimé. Premièrement, le producteur-exportateur russe NLMK a affirmé que le coût postérieur à l'importation devait être chiffré au moins à 40 EUR/tonne. Deuxièmement, le producteur-exportateur ukrainien Metinvest a fait valoir qu'il devrait être au moins de 9,44 EUR/tonne, soit, selon lui, la moyenne pondérée des coûts postérieurs à l'importation des quatre entités liées du producteur-exportateur ukrainien, établies dans l'Union. À la suite de l'information finale, le producteur-exportateur brésilien Usiminas a également fait valoir que les coûts postérieurs à l'importation avaient été sous-estimés et basés sur des données sélectives.
- (576) La Commission a rejeté ces observations. Elle a déterminé le coût postérieur à l'importation sur la base de son analyse des informations vérifiées auprès du seul importateur indépendant s'étant fait connaître. En outre, le producteur-exportateur brésilien Usiminas n'a fourni aucune justification supplémentaire expliquant pourquoi il estimait que les coûts postérieurs à l'importation avaient été sous-évalués.

7.1.4. Autres observations reçues après l'information finale

- (577) Le producteur-exportateur ukrainien Metinvest a demandé un ajustement important des caractéristiques physiques à la suite de la communication du document d'information. Il a réitéré sa demande à la suite de l'information finale. Il a fait valoir en particulier que la plupart des bobines produites dans les usines de Metinvest ont un poids compris entre 8 et 12 tonnes, tandis que la norme industrielle au sein de l'Union est plutôt de 24 tonnes. Cet état de fait a entraîné des baisses de prix importantes et naturelles pour Metinvest lors de ses négociations, pour lesquelles il a fourni des éléments de preuve et sollicité un ajustement.
- (578) La Commission a rejeté cet argument pour les raisons suivantes: les sites de production de Metinvest ont fait l'objet d'une visite sur place au cours de la période allant du 17 au 25 novembre 2016 et du 25 au 27 janvier 2017. Au moment de ces visites de vérification, cet argument n'a jamais été avancé ni étayé. L'argument concernant les différences de caractéristiques physiques a donc été présenté trop tardivement, puisqu'il n'a été formulé qu'après la communication du document d'information (le 2 mai 2017). Il n'était pas non plus possible de le relier à des éléments de preuve vérifiés. Il n'était donc pas vérifiable. En outre, les caractéristiques particulières des différents types de produits ont été prises en considération dans les NCP utilisés pour déclarer les ventes et les coûts au début de l'enquête. Si Metinvest avait rencontré des problèmes dans l'établissement des différents types de produits (la construction des NCP), il aurait dû logiquement introduire cet argument au début de l'enquête. En outre, il convient de noter que plus de 99 % de l'ensemble des types de produits qui ont été vendus par le producteur-exportateur ukrainien dans l'Union étaient également fabriqués et vendus par les producteurs de l'Union. Par conséquent, cet argument ne saurait être accepté.
- (579) Le producteur-exportateur iranien Metinvest a demandé à la Commission d'exclure certains types de produits (NCP appartenant au groupe 13) du calcul de la marge de préjudice, étant donné que ces types de produits représentent un groupe résiduel de types de produit, qui inclurait toutes les nuances d'acier différentes de celles identifiées par les chiffres 01 à 12. En conséquence, ce groupe résiduel comprend un très large éventail de produits.
- (580) La Commission a considéré que le produit concerné, qu'il appartienne ou non au groupe 13, était défini comme certains produits plats laminés en fer, en acier non allié ou en autres aciers alliés, enroulés ou non (y compris les produits coupés à longueur et les feuillards), simplement laminés à chaud, non plaqués ni revêtus. Par conséquent, la définition du produit vise un produit bien défini. Il s'est également avéré que tous les types du produit concerné ont les deux mêmes utilisations principales, comme indiqué au considérant 41.

7.1.5. Marges de préjudice définitives

- (581) En l'absence de toute autre observation concernant le niveau d'élimination du préjudice, les marges de préjudice définitives se présenteraient comme suit:

Pays	Société	Marge de préjudice
Brésil	ArcelorMittal Brasil S.A. et Aperam Inox América do Sul S.A.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Russie	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ukraine	Metinvest Group	35,5 %

7.2. Mesures définitives

- (582) Compte tenu des conclusions définitives établies par la Commission concernant le dumping, le préjudice, le lien de causalité et l'intérêt de l'Union, des mesures antidumping devraient être instituées afin d'empêcher l'aggravation du préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations faisant l'objet d'un dumping.
- (583) Il existe plusieurs formes de mesures antidumping. Si la Commission dispose d'une marge discrétionnaire importante pour choisir la forme de mesures qui convient le mieux, l'objectif reste d'éliminer les effets des pratiques de dumping préjudiciables. Un droit ad valorem fixé conformément à la règle du droit moindre, situé entre 5,3 % et 33 % a été institué comme suit:

Pays	Société	Marge de dumping	Marge de préjudice	Droit anti-dumping ad valorem
Brésil	ArcelorMittal Brasil S.A. et Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %	20,2 %	16,3 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %	17,5 %	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	17,9 %
Russie	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	15,0 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	33,0 %
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	5,3 %
Ukraine	Metinvest Group	19,4 %	35,2 %	19,4 %

- (584) Comme indiqué au considérant 546 ci-dessus, il est utile de modifier la forme de la mesure. Eu égard aux faits spécifiques de l'espèce, la Commission a considéré qu'un droit ad valorem soumis à un plafond correspondant à un PMI tenant compte de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête serait la forme de mesure la plus appropriée dans le cas d'espèce.

— D'une part, établir le droit au niveau du droit ad valorem plafonné par le PMI permettrait aux producteurs de l'Union de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables. Établir un plafond au niveau d'un PMI effectif constituerait un filet de sécurité qui leur permettrait de renouer avec une rentabilité durable.

- D'autre part, établir un plafond au niveau d'un PMI effectif devrait également permettre d'éviter les effets néfastes des hausses de prix observées après la période d'enquête qui pourraient nuire considérablement aux activités des utilisateurs. Par ailleurs, il permettrait d'éviter de graves problèmes d'approvisionnement sur le marché de l'Union.
- (585) Si les importations sont effectuées à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union supérieur ou égal au PMI établi, aucun droit ne sera appliqué. Si les importations sont effectuées à un prix inférieur au PMI, le droit définitif devra être égal à la différence entre le PMI applicable et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement. En aucun cas le montant du droit ne pourra être supérieur au taux de droit ad valorem fixé au considérant 583 et à l'article premier du présent règlement.
- (586) En conséquence, si les importations sont effectuées à un prix inférieur au PMI, c'est la différence la plus faible entre le PMI applicable et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, ou le taux de droit ad valorem, tel que détaillé à la dernière colonne du tableau inclus au considérant 583, qui sera due.
- (587) Aux fins de l'application effective du PMI et sur la base des informations collectées au cours de l'enquête, la Commission a décidé d'établir un seul PMI pour tous les types du produit concerné.
- (588) Aux fins du calcul de ce PMI, il a été tenu compte:
- dans un premier temps, des marges de dumping observées et du montant de droits nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'Union pendant la période d'enquête (première étape, un PMI basé uniquement sur les données relatives à la période d'enquête);
 - dans un deuxième temps, de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête (deuxième étape, un PMI ajusté).
- (589) À la première étape, le PMI basé sur les données relatives à la période d'enquête est égal à la moyenne pondérée:
- si les droits se fondent sur le niveau d'élimination du préjudice: du coût de production des producteurs de l'Union au cours de la période d'enquête et d'une marge bénéficiaire (7,9 %) en ce qui concerne deux producteurs-exportateurs brésiliens (CSN et Usiminas), et
 - si les droits se fondent sur la marge de dumping: de la valeur normale, transport inclus (pour arriver à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union) en ce qui concerne tous les autres producteurs-exportateurs.

La méthode utilisée par la Commission pour calculer le PMI à la première étape était identique à celle utilisée dans la récente affaire relative aux tôles magnétiques à grains orientés ⁽¹⁾. Comme dans toute procédure antidumping, la Commission a collecté des données se rapportant à la période d'enquête qui ont été vérifiées afin de fixer une valeur normale par type de produit ainsi qu'un prix indicatif non préjudiciable pour l'industrie de l'Union, également par type de produit. Les prix indicatifs pour l'industrie de l'Union correspondaient au coût de production auquel s'ajoutait une marge bénéficiaire raisonnable. Le niveau du PMI à cette première étape se fonde directement sur les données vérifiées se rapportant à la période d'enquête. En outre, la règle du droit moindre a été prise en considération. Lorsque les droits ad valorem se fondaient sur la marge de dumping, la valeur normale, à laquelle ont été ajoutés les coûts de transport pour arriver à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union, a été utilisée aux fins du calcul du PMI. Lorsque les droits ad valorem se fondaient sur le niveau d'élimination du préjudice, le prix indicatif non préjudiciable pour l'industrie de l'Union a été utilisé. Les PMI ont ensuite été calculés sur la base de la moyenne pondérée des valeurs normales et des prix indicatifs non préjudiciables utilisés. Le facteur de pondération a été établi sur la base de la part du volume des importations vers l'Union des sociétés pour lesquelles le droit ad valorem se fondait sur les marges de dumping et sur la base de la part du volume des importations des sociétés pour lesquelles le droit ad valorem se fondait sur le niveau d'élimination du préjudice. Le PMI correspond à la moyenne pondérée des prix (valeur normale et prix indicatifs) des différents types de produits.

- (590) À la deuxième étape, le PMI a ensuite été comparé:
- aux prix de vente des produits plats laminés à chaud pratiqués après la période d'enquête sur le marché de l'Union. Les données relatives à ces prix ont été collectées auprès des utilisateurs et de l'industrie de l'Union au cours de l'enquête qui a suivi la communication du document d'information, comme indiqué au considérant 29. Cette enquête a révélé que le PMI fondé sur les données relatives à la période d'enquête était généralement inférieur aux prix de vente postérieurs à la période d'enquête, ce qui correspond au cas dans lequel aucun droit n'est dû. Cette conclusion de l'enquête a été corroborée par les déclarations de l'industrie de l'Union et de plusieurs utilisateurs;

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2015/1953 de la Commission du 29 octobre 2015 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dit «magnétiques» à grains orientés originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique (JO L 284 du 30.10.2015, p. 130 et suivantes).

- aux prix de la matière première des produits plats laminés à chaud (nécessaire à leur production) sur le marché de l'Union après la période d'enquête. Le plaignant a fait valoir à cet égard qu'un PMI uniquement basé sur des données relatives à la période d'enquête serait établi à un niveau trop bas et serait inefficace et inapproprié, étant donné que les prix historiquement bas observés au cours de la période d'enquête ont commencé d'augmenter après celle-ci. Il a également affirmé que le marché avait connu une importante volatilité des coûts des matières premières au fil des ans et que les prix des matières premières avaient fortement baissé au cours de la période d'enquête ⁽¹⁾. La Commission a analysé la volatilité des prix des matières premières entrant dans la production des produits plats laminés à chaud, en particulier le charbon à coke et le minerai de fer. Elle a constaté que les prix du charbon à coke, en particulier, avaient fortement augmenté après la période d'enquête.

(591) Dans ce contexte, la Commission a calculé que le coût de fabrication des produits plats laminés à chaud pendant la période allant de mars à mai 2017 a augmenté de 116 EUR par tonne par rapport au coût de fabrication observé pendant la période d'enquête.

- Si cette augmentation totale du coût de fabrication de 116 EUR par tonne devait être entièrement imputée à l'augmentation du coût total des matières premières, cela conduirait très probablement à surestimer la part de l'augmentation des prix des matières premières dans l'augmentation totale du coût de fabrication: il est davantage probable que les autres coûts de fabrication (tels que ceux liés à l'énergie et à la main-d'œuvre) aient également augmenté.
- En revanche, si cette augmentation totale du coût de fabrication de 116 EUR par tonne devait être imputée de manière égale à tous les différents éléments du coût de fabrication, cela signifierait que seuls 63 EUR par tonne pourraient être imputés à l'augmentation du coût des matières premières. Cela conduirait très probablement à sous-estimer la part de l'augmentation du coût des matières premières dans l'augmentation du coût de fabrication, puisqu'il est supposé de manière générale que l'augmentation des coûts des matières premières, en particulier du charbon à coke, a été le principal facteur de l'augmentation du coût de fabrication après la période d'enquête.

Pour toutes ces raisons, une estimation fiable de l'augmentation du coût de fabrication à la suite de la hausse des prix des matières premières donne un chiffre compris entre 63 et 116 EUR, pour un montant supplémentaire de 89,5 EUR par tonne.

(592) Sur la base de cette méthode, le PMI fondé sur les données relatives à la période d'enquête a été ajusté afin de tenir compte de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête et a finalement été établi au niveau suivant:

Pays concernés	Gamme de produits	PMI (EUR/tonne nette de produit)
Brésil, Iran, Russie et Ukraine	Tous les types de produit	472,27 EUR

(593) Le plaignant ⁽²⁾ a présenté des observations expliquant pourquoi, selon lui, des mesures telles que des PMI ne peuvent pas être considérées comme une option valable en l'espèce:

- premièrement, les PMI ne permettraient pas d'obtenir l'effet escompté, puisqu'ils seraient fondés sur les prix exceptionnellement bas qui prévalaient pendant la période d'enquête;
- deuxièmement, on constate des variations des prix des principales matières premières utilisées pour fabriquer des produits plats laminés à chaud;
- troisièmement, les faits de la présente enquête diffèrent considérablement de ceux qui prévalaient dans d'autres enquêtes récentes (telles que celle relative aux tôles magnétiques à grains orientés originaires de Chine, du Japon, de Corée, de Russie et des États-Unis ⁽³⁾) dans lesquelles la Commission a imposé des PMI;
- quatrièmement, des PMI établis sur la base des prix de la période d'enquête n'apporteraient aucun soulagement à l'industrie, même dans l'hypothèse d'une nouvelle baisse des prix des produits plats laminés à chaud sur le marché;

⁽¹⁾ Mémoire déposé par Eurofer, 30 mai 2017, AD635 — Produits plats laminés à chaud en aciers originaires du Brésil, de l'Iran, de la Russie, de la Serbie et de l'Ukraine, (les «cinq pays») — observations d'Eurofer sur le type de mesures approprié, p. 5.

⁽²⁾ Mémoire déposé par Eurofer, AD 635 — Produits plats laminés à chaud en aciers originaires du Brésil, de l'Iran, de la Russie, de la Serbie et de l'Ukraine (les «cinq pays») — observations d'Eurofer sur le type de mesures approprié.

⁽³⁾ Règlement d'exécution (UE) 2015/1953 de la Commission du 29 octobre 2015 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique (JO L 284 du 30.10.2015, p. 109).

- cinquièmement, l'expérience acquise lors des précédentes impositions de PMI a montré que ceux-ci étaient faciles à contourner ou à absorber;
 - sixièmement, un PMI n'est pas nécessaire en l'espèce, compte tenu des vastes capacités inutilisées dans l'Union.
- (594) La Commission a rejeté ces observations. Elle a noté que les observations du plaignant étaient fondées sur un article de presse ⁽¹⁾ qui ne reflétait pas la véritable mesure choisie comme appropriée par la Commission. En effet, la Commission n'a pas imposé un PMI fondé sur les prix des produits plats laminés à chaud pendant la période d'enquête, comme le décrit le plaignant, mais un droit ad valorem plafonné par le PMI, qui tient compte de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête. La Commission formule notamment les observations ci-après en réponse aux différentes déclarations du plaignant présentées au considérant 593:
- premièrement, établir le droit au niveau du droit ad valorem plafonné par un PMI effectif devrait permettre aux producteurs de l'Union de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables et leur offrir un filet de sécurité;
 - deuxièmement, la Commission a reconnu qu'il existait des fluctuations des prix des principales matières premières utilisées pour fabriquer des produits plats laminés à chaud et a donc tenu compte de l'augmentation des prix des matières premières après la période d'enquête au moment de calculer le PMI;
 - troisièmement, la Commission a noté que les faits de la présente enquête ne sont pas si différents de ceux qui prévalaient dans d'autres enquêtes récentes (telles que celle relative aux tôles magnétiques à grains orientés originaires de Chine, du Japon, de Corée, de Russie et des États-Unis ⁽²⁾). Les deux procédures ont été caractérisées par de fortes hausses des prix du produit concerné et du produit similaire après la période d'enquête;
 - quatrièmement, en ce qui concerne l'argument selon lequel les PMI établis sur la base des prix de la période d'enquête n'apporteront aucun soulagement à l'industrie dans l'hypothèse d'une nouvelle baisse des prix des produits plats laminés à chaud sur le marché, la Commission a rappelé que dans le cas d'une nouvelle baisse des prix en dessous du PMI, le droit ad valorem serait prélevé (à concurrence du niveau du PMI);
 - cinquièmement, la Commission a reconnu l'existence d'un certain risque d'absorption ou de contournement. Dès lors, afin de minimiser le risque de contournement, les producteurs-exportateurs qui souhaitent bénéficier du PMI doivent présenter une facture commerciale en bonne et due forme aux autorités douanières des États membres. La facture doit être conforme aux exigences définies dans l'annexe I du présent règlement. Les importations non accompagnées de cette facture devraient être soumises au droit antidumping ad valorem applicable au producteur-exportateur concerné conformément à l'article 1^{er} du présent règlement;
 - sixièmement, la Commission a rappelé qu'elle avait modifié la forme des mesures, dans l'intérêt de l'Union, afin d'assurer un équilibre adéquat entre les intérêts des producteurs et des utilisateurs de l'Union dans le cas d'espèce.
- (595) À la suite de l'information finale, les observations suivantes ont été formulées par les parties intéressées sur la méthode utilisée pour calculer le PMI et le niveau du PMI.
- (596) Le plaignant a allégué qu'un droit fondé sur le PMI n'était pas approprié pour les raisons suivantes:
- premièrement, un tel PMI permettrait de définir un prix de référence sur le marché et fausserait les mécanismes du marché;
 - deuxièmement, les matières premières représentent plus de 50 pour cent des produits plats laminés à chaud et sont très volatiles. Le PMI n'est pas approprié dans un tel marché;
 - troisièmement, un PMI unique permettrait d'encourager les exportations de produits à plus haute valeur ajoutée;
 - quatrièmement, un tel droit encouragerait les importations à des niveaux nettement inférieurs au PMI et reviendrait dans la pratique à récompenser les producteurs-exportateurs ayant pratiqué le dumping ou la sous-cotation des prix les plus importants;
 - cinquièmement, le PMI ne saurait empêcher le dumping préjudiciable;
 - sixièmement, le PMI a une incidence sur l'affaire parallèle contre les produits plats laminés à chaud originaires de Chine.

⁽¹⁾ Communiqué de presse Mlex: Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum, 24 mai 2017

⁽²⁾ Règlement d'exécution (UE) 2015/1953 de la Commission du 29 octobre 2015 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dit «magnétiques» à grains orientés originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique (JO L 284 du 30.10.2015, p. 109).

(597) La Commission a rejeté ces arguments.

- premièrement, il convient de rappeler, ainsi qu'il a déjà été indiqué au considérant 594, qu'elle n'a pas imposé un PMI basé sur les prix des produits plats laminés à chaud au cours de la période d'enquête, mais un droit ad valorem plafonné par le PMI. Ce PMI tient également compte de la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête. Il n'a pas non plus fixé un prix de référence sur le marché qui fausse la concurrence, pour la raison suivante: l'institution d'un droit ad valorem plafonné par le PMI n'avait pas pour but de fixer les prix à des niveaux spécifiques, mais plutôt, comme indiqué au considérant 546, d'éliminer l'effet du dumping préjudiciable et de protéger les utilisateurs de tout effet indésirable des hausses de prix injustifiées après la période d'enquête. En outre, le PMI n'est pas un prix plancher, de sorte que les producteurs-exportateurs qui le souhaitent peuvent toujours effectuer leurs ventes à des prix inférieurs ou supérieurs au PMI. Par conséquent, les producteurs-exportateurs et les producteurs de l'Union peuvent toujours se faire concurrence en différenciant leurs prix, indépendamment du PMI fixé;
- deuxièmement, la Commission reconnaît que les matières premières représentent plus de la moitié du coût des produits plats laminés à chaud (voir le considérant 384) et qu'il existe des fluctuations dans les prix des principales matières premières utilisées pour fabriquer les produits plats laminés à chaud. C'est la raison pour laquelle, comme indiqué au considérant 590, elle a pris en considération la hausse des prix des matières premières après la période d'enquête lors du calcul du PMI;
- troisièmement, l'utilisation d'un PMI différent pour chaque type de produit aurait conduit à plus de 1 000 niveaux différents qu'il aurait été impossible d'appliquer;
- quatrièmement, chaque producteur-exportateur doit s'acquitter de son propre droit ad valorem individuel, lorsque le prix est inférieur au PMI, ce qui n'encourage pas la poursuite des pratiques de dumping;
- cinquièmement, le PMI est fixé à un niveau de prix dépassant nettement les prix de tous les producteurs-exportateurs pendant la période d'enquête qui, tous, se situaient en dessous de 400 EUR par tonne;
- sixièmement, la Commission a reconnu au considérant 324 que l'enquête actuelle couvre exactement le même produit concerné et le même produit similaire que les enquêtes concernant la Chine. Toutefois, comme expliqué plus en détail au considérant 325, l'enquête actuelle et les enquêtes concernant la Chine ne couvrent pas les mêmes périodes pertinentes aux fins de l'évaluation des tendances utiles pour la détermination du préjudice et du lien de causalité. Dès lors, s'il est vrai que les périodes d'enquête se chevauchent dans les deux enquêtes (pendant six mois, entre le 1^{er} juillet 2015 et le 31 décembre 2015), la détermination du dumping et du préjudice a été effectuée sur la base d'une période d'enquête et d'une période considérée qui étaient différentes dans la présente enquête et dans les enquêtes concernant la Chine et qui avaient déjà été définies conformément aux dispositions pertinentes du règlement de base et annoncées dans l'avis d'ouverture. Par conséquent, en raison du caractère distinct des deux enquêtes, la Commission n'a pas eu recours à une double norme.

(598) Le plaignant a également prétendu qu'un PMI unique serait contraire au principe de l'Union européenne et de l'OMC selon lequel les droits antidumping doivent être institués sur une base spécifique à chaque pays et, si possible, sur une base spécifique à chaque exportateur.

(599) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle aucun droit individuel ne s'applique à chaque producteur-exportateur, la Commission renvoie aux considérants 585 et 586, qui décrivent la méthodologie selon laquelle des droits individuels sont applicables dès lors qu'un droit ad valorem doit être acquitté. En conséquence, en vertu de l'article 6.10 de l'accord antidumping de l'OMC, la Commission avait déterminé une marge individuelle pour chaque producteur-exportateur connu du produit soumis à l'enquête.

(600) Le producteur-exportateur russe PAO Severstal a demandé:

- que le PMI spécifique à sa société individuelle soit établi et appliqué comme une mesure antidumping, sur la base du prix à l'exportation non soumis à un dumping résultant de la présente enquête;
- à titre subsidiaire, si la Commission devait maintenir son approche consistant à établir un PMI pour tous les producteurs-exportateurs, qu'une différenciation des prix soit opérée pour les types de produits plats laminés à chaud, selon qu'ils sont ou non enroulés. Il a affirmé que les types de produits plats laminés à chaud non enroulés reviennent à 15 EUR supplémentaires par tonne en raison des coûts additionnels de transformation liés aux processus de refendage et de découpage. Il a demandé à ce que la Commission recalcule, par conséquent, deux PMI distincts (l'un pour les types de produit enroulés et l'autre pour les types de produit non enroulés).

(601) La Commission a rejeté les deux demandes de ce producteur-exportateur russe:

- elle a réaffirmé que la méthodologie utilisée était valable. À cet égard, la Commission s'est référée au fait que cette méthode, y compris l'utilisation d'un panier pour les différents producteurs-exportateurs, a, par exemple, déjà été utilisée dans d'autres enquêtes récentes, telles que l'enquête sur les tôles magnétiques à grains orientés originaires de Chine, du Japon, de Corée, de Russie et des États-Unis ⁽¹⁾. En outre, si un PMI spécifique à chaque société individuelle devait être calculé, cela signifierait qu'au moins huit PMI différents devraient être calculés. Cela entraînerait une multiplication de la charge administrative, en particulier pour les autorités douanières;
- en outre, que le produit concerné soit enroulé ou non, chaque producteur-exportateur doit s'acquitter de son propre droit ad valorem lorsque le prix (c'est-à-dire que le prix payé pour le produit concerné enroulé ou non) est inférieur au PMI, bien que la Commission ait admis que ce droit ad valorem serait alors plafonné par le PMI. En tant que tel, le PMI se fonde sur un mélange de types de produit, indépendamment du fait qu'ils soient entiers ou refendus par exemple.

(602) Le producteur-exportateur ukrainien Metinvest s'est félicité de la décision de la Commission de plafonner le montant du droit antidumping au niveau du PMI, estimant que la mesure faussait moins les échanges que des droits antidumping ad valorem. Toutefois, il a affirmé que le PMI calculé par la Commission était trop élevé pour la raison suivante: La Commission a surestimé l'augmentation des prix des matières premières, étant donné qu'elle a pris en considération pour ses calculs la période comprise entre mars et mai 2017, qui a été marquée par d'importantes fluctuations de prix, en particulier en ce qui concerne le charbon à coke. Se basant sur sa propre méthode, le producteur-exportateur ukrainien Metinvest a allégué que la valeur maximale de l'ajustement du PMI correspondant à une variation des prix des matières premières essentielles entre la période d'enquête et de la période postérieure à la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2016 au 31 mars 2017) ne peut dépasser 58 EUR par tonne et non 89,5 EUR par tonne. Il a donc demandé à la Commission de recalculer le PMI.

(603) La Commission a rejeté la demande de Metinvest pour les raisons suivantes: en premier lieu, compte tenu du fait que les prix des matières premières nécessaires à la production des produits plats laminés à chaud se caractérisent par leur volatilité et pourraient même devenir supérieurs aux niveaux de prix observés au cours de la période allant de mars à mai 2017, la Commission a dû calculer un PMI de manière à ce qu'il ait à la fois pour effet d'éliminer le dumping préjudiciable et de protéger les utilisateurs de tout effet indésirable résultant de hausses de prix injustifiées après la période d'enquête. En second lieu, la méthode qui a été utilisée par Metinvest et qui a conduit à une modification du prix des principales matières premières (minerai de fer et charbon à coke) a l'avantage de la simplicité mais ne tient pas compte en revanche d'autres matières premières utilisées pour la production des produits plats laminés à chaud, telles que la ferraille. En outre, certains utilisent plus ou moins de ferraille (ou une autre matière première), ce qui serait difficile à chiffrer avec précision. À cet égard, la Commission aurait la lourde tâche d'établir une proportion moyenne de toutes les matières premières nécessaires pour produire une tonne de produits plats laminés à chaud partout dans le monde.

(604) Le producteur-exportateur russe NLMK a fait remarquer que la Commission n'avait pas communiqué de manière adéquate sur la méthode de détermination du PMI pour chaque producteur-exportateur, en particulier sur le coût de transport utilisé. En outre, le champ d'application de l'ajustement «transport» à la valeur normale de NLMK pour déterminer le PMI spécifique à sa société, qui a ensuite été agrégé avec d'autres, n'était pas clair et pouvait englober d'autres coûts qui ne devraient pas être couverts.

(605) La Commission a précisé que les frais de transport qui sont ajoutés à la valeur normale afin de parvenir au prix CAF frontière pour NLMK (et pour les autres producteurs-exportateurs) étaient ceux rapportés par NLMK et vérifiés au cours de l'enquête sur place. Ce fait est également corroboré par le fait que le calcul effectué par NLMK pour parvenir au prix CAF frontière sur la base de ses propres coûts de transport est semblable aux calculs de la Commission. En conséquence, la Commission n'a pas gonflé artificiellement le PMI établi à l'égard de NLMK ou d'autres producteurs-exportateurs.

(606) Le producteur-exportateur brésilien CSN et sa société liée Lusosider ont accueilli favorablement la proposition de la Commission d'introduire un PMI en vue de trouver un équilibre entre les intérêts des utilisateurs et les intérêts de l'industrie de l'Union. Néanmoins, ils ont fait valoir que les importations effectuées par le groupe ArcelorMittal à partir de sa filiale brésilienne ne devraient pas être prises en compte dans les calculs de l'étape 1. En outre, ils ont affirmé que la Commission devrait réduire autant que possible l'effet artificiel des augmentations exceptionnelles des prix des matières premières sur le calcul du PMI, soit en plafonnant ces fluctuations extraordinaires sur la base d'un historique de mouvement des prix, soit en utilisant les données les plus récentes comme période de

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2015/1953 de la Commission du 29 octobre 2015 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique (JO L 284 du 30.10.2015). Il convient de noter que, dans ce cas précis, trois PMI ont été calculés au lieu d'un seul.

référence pour le calcul de l'augmentation des coûts. CSN a allégué que la valeur maximale de l'ajustement du PMI, effectué à l'étape 2 et correspondant à une variation des prix des matières premières essentielles entre la période d'enquête et la période postérieure à la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2016 au 31 mars 2017), ne peut dépasser 68,82 EUR par tonne et non 89,5 EUR par tonne. Si une comparaison était effectuée entre le coût moyen des matières premières entre la période d'enquête et la période allant de juin à juillet 2017, la modification ne pourrait dépasser 71,62 EUR par tonne. Il a donc demandé à la Commission de recalculer le PMI.

- (607) Les allégations du producteur-exportateur brésilien ont donc été rejetées. En premier lieu, les importations par ArcelorMittal en provenance du Brésil faisaient l'objet d'un dumping sur le marché de l'Union, à l'instar de la situation des autres producteurs-exportateurs, et ne devraient donc pas être traitées différemment. En second lieu, la Commission a rappelé qu'elle devait calculer un PMI de manière à ce qu'il ait à la fois pour effet d'éliminer le dumping préjudiciable et de protéger les utilisateurs de tout effet indésirable résultant de hausses de prix injustifiées après la période d'enquête.
- (608) Le consortium a fait valoir que la méthode utilisée par la Commission devrait être révisée, compte tenu également de l'envolée des prix des matières premières pendant la période allant de mars à mai 2017, et qu'une approche différente devait être utilisée pour le calcul. La Commission a estimé que la méthode qu'elle avait utilisée était valable. Même s'il était exact qu'il y a eu une envolée des prix des matières premières pendant la période allant de mars à mai 2017, la Commission a également pris note du fait que, comme il est indiqué au considérant 591, elle n'a pas totalement attribué l'augmentation calculée de 116 EUR par tonne du coût de fabrication total à la hausse totale des coûts des matières premières.
- (609) En outre, le consortium a demandé à la Commission de fixer le PMI à un niveau compris entre 420 et 430 EUR par tonne sur la base de sa propre méthodologie. Sa méthodologie s'appuyait sur une construction des prix pour une période plus longue (depuis 2013) et sur la base de données provenant plusieurs sources différentes et de certaines hypothèses, notamment que l'industrie de l'Union vendait à un prix de 25 à 30 EUR/tonne. À cet égard, la Commission a noté que cette méthodologie n'a pris en compte ni les coûts/prix des producteurs-exportateurs et des producteurs de l'Union au cours de la période d'enquête ni les marges de dumping ou de préjudice constatées lors de l'enquête. Dès lors, le PMI proposé ne satisfait pas aux exigences de l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base.
- (610) Comme indiqué au considérant 36, le producteur-exportateur iranien a soulevé lors de l'audition du 3 août la question d'une erreur matérielle commise dans son calcul du dumping. Le producteur-exportateur a expliqué que certaines valeurs avaient été arrondies par erreur, sans doute en raison de leur longueur.
- (611) La Commission a analysé cet argument et a conclu qu'il y avait effectivement une erreur matérielle dans le calcul du dumping pour le producteur-exportateur iranien, qui a été corrigée. Dès lors, le dumping et les PMI ont dû être recalculés avec le résultat suivant: la marge de dumping et le taux de droit antidumping révisés pour Mobarak Steel Company s'élevaient à 17,9 % et, par conséquent, le PMI révisé, ajusté pour tenir compte de la hausse du prix des matières premières s'élevait à 468,49 EUR par tonne.
- (612) Toutes les parties ont été informées de cette révision au moyen d'une information finale additionnelle le 4 août 2017 et ont été invitées à présenter leurs observations à ce sujet.
- (613) En cas de modification des conditions de marché, le règlement de base prévoit plusieurs options. Si cette modification est de nature durable, l'article 11, paragraphe 3, du règlement de base prévoit la possibilité de demander un réexamen de la nécessité du maintien des mesures. La Commission appréciera avec diligence le bien-fondé de toute demande dûment motivée, de manière à garantir un niveau de protection équilibré contre les pratiques de dumping préjudiciables.
- (614) À la suite de l'information finale, le plaignant a fait valoir que la forme de la mesure ne permettrait pas en pratique de procéder à un tel réexamen. En outre, même si un réexamen intermédiaire devait être réalisé, les résultats de ce réexamen se feraient trop attendre pour aider l'industrie de l'Union.
- (615) La Commission a fait observer qu'un tel réexamen intermédiaire peut être effectué promptement, c'est-à-dire normalement dans un délai d'un an.
- (616) Les mesures antidumping individuelles indiquées dans le présent règlement ont été établies sur la base des conclusions de la présente enquête. Elles reflètent donc la situation constatée durant l'enquête pour les sociétés concernées. Ces mesures s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné originaires des pays

concernés et fabriqué par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné, lorsque celui-ci est fabriqué par une autre société non spécifiquement mentionnée dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, soient soumises aux mesures applicables à «toutes les autres sociétés». Elles ne devraient pas être soumises aux mesures antidumping individuelles.

- (617) Les sociétés changeant de raison sociale ou établissant une nouvelle entité de production ou de vente peuvent solliciter l'application de ces mesures antidumping individuelles. Une telle demande doit être adressée à la Commission ⁽¹⁾. La demande doit contenir toutes les informations pertinentes, y compris: modification des activités de la société liées à la production; ventes intérieures et à l'export associées, par exemple, au changement de nom ou au changement dans les entités de production et de vente. La Commission mettra à jour la liste des sociétés bénéficiant de mesures antidumping individuelles, si cela se justifie.
- (618) En l'espèce, des mesures spéciales sont jugées nécessaires pour réduire le plus possible les risques de contournement et garantir la bonne application des mesures antidumping. Ces dispositions spéciales comprennent notamment: la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale en bonne et due forme et d'une déclaration valable, conformes aux exigences fixées dans les dispositions du présent règlement. Les importations non accompagnées d'une telle facture et d'une déclaration sur l'honneur devraient être soumises au droit ad valorem applicable à toutes les autres sociétés.
- (619) En cas de modification de la configuration des échanges en raison de l'institution des mesures au sens de l'article 13, paragraphe 1, du règlement de base, il est possible qu'une enquête anticontournement soit ouverte et que des droits ad valorem soient institués, pour autant que les conditions requises soient réunies.
- (620) Par ailleurs, afin de se prémunir au mieux contre toute absorption éventuelle des mesures, notamment entre sociétés liées, la Commission ouvrira immédiatement un réexamen au titre de l'article 12, paragraphe 1, du règlement de base et pourrait soumettre les importations à enregistrement conformément à l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base, si des éléments de preuve attestent ce type de pratique.
- (621) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était prévu de recommander l'institution de droits antidumping définitifs. Un délai leur a également été accordé afin qu'elles puissent formuler leurs observations à la suite de cette information. Les observations présentées par d'autres parties ont été dûment prises en considération, mais n'étaient pas de nature à changer les conclusions.

8. INSTITUTION RÉTROACTIVE DES DROITS ANTIDUMPING

- (622) Comme indiqué au considérant 20 ci-dessus, à la suite d'une demande du plaignant, la Commission a soumis à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires du Brésil et de Russie à compter du 7 janvier 2017.
- (623) Conformément à l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base, les droits peuvent être perçus rétroactivement «sur des produits déclarés pour la mise à la consommation quatre-vingt-dix jours au plus avant la date d'application des mesures provisoires». La Commission note qu'aucune mesure provisoire n'a été instituée en l'espèce.
- (624) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que l'une des conditions juridiques prévues à l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base n'est pas satisfaite et, partant, que les droits sur les importations enregistrées ne devraient pas être perçus rétroactivement.

9. COMITÉ D'APPEL ET FORME DE LA MESURE

- (625) Pour les raisons exposées aux sections 6 et 7, la Commission avait fait part de son intention d'instituer la mesure sous la forme de droits ad valorem plafonnés par un PMI.
- (626) Le comité institué par l'article 15, paragraphe 1, du règlement de base a émis un avis négatif sur le projet de règlement d'exécution de la Commission, et une majorité qualifiée de ses membres a voté contre. La Commission n'a donc pas pu instituer la mesure sous la forme initialement envisagée.
- (627) Conformément à l'article 3 du règlement (UE) n° 182/2011 du Parlement européen et du Conseil du 16 février 2011 établissant les règles et principes généraux relatifs aux modalités de contrôle par les États membres de l'exercice des compétences d'exécution par la Commission ⁽²⁾ (ci-après le «règlement comitologie»), la Commission a soumis le même projet de règlement d'exécution au comité d'appel en vue d'une nouvelle délibération.

⁽¹⁾ Commission européenne, direction générale du commerce, direction H, 1049 Bruxelles, Belgique.

⁽²⁾ JO L 55 du 28.2.2011, p. 13.

- (628) Au sein du comité d'appel, différentes modifications possibles ont été examinées. Le président dudit comité a conclu qu'une modification de la forme de la mesure, consistant à remplacer les droits ad valorem soumis à un plafond correspondant à un PMI par des droits à exprimer sous la forme d'un montant fixe par tonne, recueillait le soutien le plus large possible au sein du comité d'appel.
- (629) La Commission a ensuite modifié la forme de la mesure et communiqué la nouvelle forme aux parties intéressées.
- (630) Selon la jurisprudence des juridictions de l'Union, la Commission peut décider d'instituer des mesures sous différentes formes, y compris sous celle de montants fixes par tonne spécifiques à chaque société. Lors de la détermination de la forme des mesures, la Commission doit mettre en balance les différents intérêts en jeu, dont celui des utilisateurs et des consommateurs.
- (631) La Commission a rappelé qu'elle bénéficiait donc d'un large pouvoir d'appréciation quant à la manière de peser et de mettre en balance les intérêts concurrents, et que cela pouvait se refléter dans le choix de la forme de la mesure. Elle a rappelé que l'institution de droits ad valorem risquait de représenter une charge disproportionnée pour les utilisateurs, en particulier lorsque les prix des produits plats laminés à chaud menaçaient d'augmenter.
- (632) La Commission est parvenue à la conclusion que la mise en balance appropriée s'écartait de son analyse initiale. Elle a estimé qu'une mesure prenant la forme d'un montant fixe par tonne spécifique à chaque société reflétait plus fidèlement le préjudice causé par chaque producteur-exportateur pratiquant le dumping. De plus, une telle mesure garantit aussi que le droit élimine complètement le préjudice. Enfin, elle assure une meilleure stabilité et une plus grande prévisibilité pour les utilisateurs et les consommateurs, car elle reste fixe dans le temps.
- (633) La Commission a estimé que des droits fixes par tonne spécifiques à chaque société étaient plus appropriés que des droits ad valorem pour tenir compte des besoins des utilisateurs dans la configuration spécifique de l'espèce, en ce qu'ils garantissaient que, même si les prix sur le marché mondial montaient en flèche après la période d'enquête, ils ne représenteraient pas une charge disproportionnée pour les utilisateurs.
- (634) Par conséquent, la Commission a jugé approprié d'instituer un montant fixe par tonne. Contrairement aux droits ad valorem plafonnés par un PMI, les mesures de ce type assurent une protection immédiate à l'industrie de l'Union contre les pratiques de dumping préjudiciables à un niveau de droit défini, tout en évitant que les importateurs et les utilisateurs ne soient contraints de payer des droits plus élevés dans l'avenir. De ce fait, elles permettent de réaliser le type de mise en balance des intérêts nécessaire dans le cadre de la présente enquête.
- (635) Le montant fixe du droit par tonne est déterminé sur la base d'un niveau égal à la marge de dumping ou de préjudice établie au cours de l'enquête pour chaque producteur-exportateur du produit concerné ayant coopéré, la plus faible de ces marges étant retenue, conformément à l'article 9, paragraphe 4, deuxième alinéa, du règlement de base.
- (636) La Commission a établi le droit spécifique en divisant le montant moindre correspondant à la marge de dumping ou de préjudice calculée pour chaque producteur-exportateur concerné par le total des exportations en tonnes du produit concerné au cours de la période d'enquête. Le tableau ci-dessous indique les taux applicables du droit antidumping définitif fondés sur les droits ad valorem mentionnés dans le tableau figurant au considérant 583.

Pays	Société	Taux de droit définitif — en EUR par tonne, net
Brésil	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas S.A.	55,8

Pays	Société	Taux de droit définitif — en EUR par tonne, net
Iran	Mobarakeh Steel Company	58,0
Russie	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ukraine	Metinvest Group	60,5

- (637) À la suite de l'information finale additionnelle du 22 septembre 2017, le producteur-exportateur iranien a pointé une erreur matérielle dans le calcul de ses exportations totales du produit concerné au cours de la période d'enquête effectué par la Commission.
- (638) Après avoir analysé l'affirmation de ce producteur-exportateur, la Commission l'a acceptée. En conséquence, le montant fixe révisé du droit par tonne pour Mobarakeh Steel Company (et toutes les autres sociétés) en Iran s'élève à 57,5 EUR par tonne, net.
- (639) Le producteur-exportateur iranien, le producteur-exportateur brésilien CSN, soutenu par sa société liée portugaise Lusosider, le producteur-exportateur brésilien Usiminas et le producteur-exportateur ukrainien Metinvest ont présenté des engagements de prix. Le producteur-exportateur russe NLMK avait déjà présenté un engagement de prix à la Commission le 13 février 2017.
- (640) Le 26 septembre 2017, onze autres parties intéressées (sept producteurs-exportateurs, un utilisateur lié à l'un de ces producteurs-exportateurs, le plaignant, le consortium et la Mission du Brésil auprès de l'Union européenne) ont présenté les observations ci-après.
- (641) Le producteur-exportateur brésilien CSN a déclaré qu'une telle modification de la forme de la mesure menaçait gravement l'existence de sa société portugaise liée Lusosider. Il a aussi prétendu que la modification de la forme de la mesure ne permettait pas de garantir un juste équilibre entre les intérêts de l'industrie de l'Union, d'une part, et ceux de Lusosider et d'autres utilisateurs, d'autre part. CSN a aussi allégué que la modification de la forme de la mesure masquait une modification indéniable du fond. Les conséquences de cette modification prendraient au dépourvu Lusosider et de nombreux autres utilisateurs. Sa société liée Lusosider a quant à elle affirmé qu'une modification aussi substantielle de la forme de la mesure la contraindrait à transférer sa production d'acier galvanisé hors de l'Union. Elle a ajouté qu'elle allait devoir renoncer à son projet d'investissement de 70 000 000 EUR destiné à lui permettre de produire 300 000 tonnes supplémentaires par an au Portugal. Elle a allégué qu'en conséquence, le marché de la construction sur la péninsule ibérique serait à l'avenir privé d'un approvisionnement adéquat en matières premières, étayant ses propos de données supplémentaires relatives à l'évolution du marché sur la péninsule ibérique.
- (642) Le producteur-exportateur brésilien Usiminas a affirmé que ses droits de la défense avaient été violés, en ce qu'un délai d'un jour ouvré et demi laissait trop peu de temps pour formuler des observations valables. Il a également demandé à la Commission de revenir à sa proposition précédente consistant à instituer des droits ad valorem plafonnés par un PMI. En outre, il a allégué que le niveau de la marge de préjudice devenait très important en raison de la modification de la mesure. Il a réaffirmé que, par conséquent, le coût postérieur à l'importation appliqué par la Commission était trop bas, et que la marge bénéficiaire cible utilisée avait été gonflée illégalement et était excessivement élevée. Il a également répété son observation précédente selon laquelle les importations en provenance du Brésil, qui avaient prétendument causé un préjudice important, étaient inférieures au seuil «de minimis» si l'on excluait les importations en provenance du producteur-exportateur brésilien lié à un producteur de l'Union, ArcelorMittal. Puis il a de nouveau souligné que, selon lui, la Commission n'avait pas choisi une marge bénéficiaire cible appropriée. De surcroît, il a fait observer, une fois de plus, que la conclusion de la Commission selon laquelle l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important au cours de la période d'enquête dans le cadre de la présente affaire semblait incompatible avec la conclusion, formulée dans la procédure antidumping concernant les produits plats laminés à chaud originaires de Chine, qu'il n'existait qu'une menace de préjudice important entre le 1^{er} janvier 2015 et le 31 décembre 2015. Il a aussi affirmé qu'un simple écart mathématique entre les prix à l'importation des pays concernés et le prix sur le marché intérieur de l'Union ne saurait représenter une véritable analyse de l'effet sur les prix, telle qu'exigée par le règlement de base.

- (643) Le producteur-exportateur brésilien ayant coopéré non retenu dans l'échantillon Gerdau a déclaré que de nombreux États membres étaient favorables à la mesure sous la forme envisagée initialement (droits ad valorem plafonnés par un PMI). Il estimait que l'intention initiale de Commission restait la solution la plus adéquate au problème.
- (644) Le producteur-exportateur ukrainien Metinvest a allégué que l'information finale additionnelle n'était pas étayée par des preuves solides et une justification juridique et qu'elle violait également ses droits de la défense. Il a aussi prétendu que la Commission n'avait pas tenu compte d'un certain nombre d'arguments et d'allégations juridiques essentiels qui auraient sensiblement réduit sa marge de dumping. Il a ajouté que le niveau du montant fixe proposé était prohibitif, discriminatoire et disproportionné au regard des prix actuellement élevés du marché et de l'explosion des importations en provenance d'autres pays. La durée des mesures devrait être limitée à deux ans. Enfin, il a fait remarquer que la Commission devrait chercher des solutions constructives en ce qui concerne les importations en provenance d'Ukraine dans le respect des dispositions de l'accord d'association UE-Ukraine et qu'elle devrait donc privilégier les engagements de prix, comme celui qu'il avait offert.
- (645) Le producteur-exportateur russe NLMK a considéré que la Commission aurait dû utiliser la valeur CAF correspondant à la valeur de la facture de vente de Novex (la société faisant office de département d'exportation interne de NLMK) et que l'ajustement que la Commission avait effectué sur la base de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base lorsqu'elle avait calculé le droit spécifique n'était pas justifié. Il a également évoqué son offre d'engagement de prix et s'est plaint de n'avoir pas encore reçu de réponse.
- (646) Le producteur-exportateur russe Severstal a affirmé que la modification de la forme de la mesure à la suite de la communication du document d'information générale constituait une violation des principes généraux du droit de l'Union que sont la confiance légitime et la bonne administration. Il a suggéré que l'application de la nouvelle forme des mesures soit reportée d'un délai raisonnable d'un mois.
- (647) Le producteur-exportateur russe MMK a déclaré qu'il ne partageait pas l'idée selon laquelle la nouvelle forme de la mesure tenait mieux compte des besoins des utilisateurs et garantissait un meilleur équilibre entre les intérêts divergents en jeu.
- (648) Le consortium a fait valoir qu'une telle modification de la forme de la mesure avait de quoi inquiéter les utilisateurs indépendants. Il a aussi prétendu que la modification de la forme de la mesure ne permettait pas de garantir un juste équilibre entre les intérêts de l'industrie de l'Union, d'une part, et ceux des importateurs et des utilisateurs, d'autre part. Il a en outre allégué que la modification de la forme de la mesure masquait une modification indéniable du fond. Les mesures entraîneraient une hausse considérable des prix d'achat pour les utilisateurs, ce qui placerait ceux-ci dans une position de concurrence défavorable par rapport aux producteurs de l'Union. Le consortium a donc demandé à la Commission de revoir sa position et de maintenir sa proposition initiale de plafonner les droits ad valorem par un PMI.
- (649) Le consortium et le producteur-exportateur russe MMK ont invité la Commission à examiner l'incidence de la récente signature d'un protocole d'accord entre Tata Steel et ThyssenKrupp, concernant la combinaison de leurs activités européennes, ainsi que de la récente acquisition d'Ilva par Arcelor Mittal sur l'analyse de l'intérêt de l'Union.
- (650) Le plaignant a déclaré qu'il était toujours en ferme désaccord avec l'appréciation de l'intérêt de l'Union sur la base de laquelle la Commission a décidé de ne pas instituer de droits ad valorem. Dans ce contexte, il a répété son argument selon lequel la Commission continuait à ignorer le critère juridique énoncé à l'article 21, paragraphe 1, du règlement de base. Il a également affirmé que le droit par tonne avait été établi sur la base des niveaux de prix historiquement bas qui prévalaient au cours de la période d'enquête, ce qui signifiait qu'il ne suffirait pas à pallier les mêmes marges de dumping préjudiciable aujourd'hui. Il a notamment prétendu que le calcul du droit fixe n'avait pas tenu compte de l'évolution des prix après la période d'enquête. Il a ajouté que l'institution de droits fixes n'était pas appropriée dans la présente enquête, étant donné le grand nombre de types de produits concernés, et a renvoyé à la position adoptée par la Commission au considérant 386 de son règlement d'exécution (UE) 2016/387 concernant la fonte ductile originaire de l'Inde. De plus, il a réitéré son argument précédent selon lequel la Commission devait prendre en considération les conclusions du cabinet de consultants en économie, BKP, qui avait préparé une étude économique le 12 juin 2017 et un rapport de suivi le 24 juillet 2017. D'après Eurofer, ces documents attestent clairement que les conséquences des droits pour les utilisateurs seraient infimes. Enfin, il a fait observer que la Commission devrait revoir sa décision d'exclure la Serbie de l'enquête, compte tenu de sa part de marché croissante après la période d'enquête et de ses plans d'investissements futurs.

- (651) La Mission du Brésil auprès de l'Union européenne a déclaré que la modification de la forme de la mesure semblait offrir une protection excessive aux producteurs et aller à l'encontre de certaines des conclusions principales exposées dans le document d'information générale du 17 juillet 2017, notamment en ce qui concerne l'importance du PMI pour limiter les effets des droits sur les importateurs et les utilisateurs et garantir ainsi l'équilibre entre les différents intérêts en présence. Elle s'attendait donc à ce que la Commission fasse machine arrière et revienne à sa décision initiale concernant les mesures définitives dans le cadre de la présente enquête.
- (652) La Commission a analysé minutieusement l'ensemble de ces observations. Elle a rassemblé aux considérants suivants les observations récurrentes sur le fonctionnement du critère de l'intérêt de l'Union et sur les droits de la défense des différentes parties intéressées, puis y a répondu point par point.
- (653) Plusieurs parties intéressées ont allégué que la modification de la forme de la mesure ne permettait pas d'établir le juste équilibre entre les différents intérêts. Alors que les producteurs-exportateurs et les utilisateurs ont mis en garde contre un effet disproportionné sur les utilisateurs, le plaignant a maintenu sa position selon laquelle des droits ad valorem seraient nécessaires. La Commission a commencé par rappeler que la jurisprudence lui impose, lorsqu'elle met en balance les intérêts, de tenir compte des aspects juridiques, économiques et politiques du dossier. En l'espèce, la Commission et les États membres avaient des avis divergents sur l'analyse du volet politique dans le cadre de la mise en balance. L'article 6 du règlement comitologie prévoit que, dans un tel cas, le président du comité d'appel s'efforce de trouver une solution qui recueille le soutien le plus large possible au sein du comité d'appel. En l'espèce, cette démarche a abouti à la proposition d'instituer des droits fixes.
- (654) La Commission a maintenu que l'institution de droits fixes permettait bel et bien, en l'espèce, une conciliation appropriée des intérêts concurrents, et ce, pour les raisons suivantes.
- (655) Premièrement, les droits fixes suppriment entièrement le préjudice et apportent, ce faisant, une protection immédiate à l'industrie de l'Union. Ils répondent ainsi à l'appréciation politique selon laquelle une protection complète et immédiate était justifiée, comme il ressort des délibérations du comité d'appel. Par conséquent, l'institution de tels droits vise à accorder une attention particulière à la nécessité d'éliminer les effets de distorsion des échanges d'un dumping préjudiciable et de restaurer une concurrence effective, comme l'exige l'article 21, paragraphe 1, deuxième phrase, du règlement de base.
- (656) Deuxièmement, en l'espèce, les droits fixes garantissent une meilleure stabilité et une plus grande prévisibilité pour les utilisateurs et les consommateurs, car ils restent stables dans le temps. L'institution de tels droits évite donc que les utilisateurs et les consommateurs ne soient contraints de payer des droits plus élevés si les prix augmentent encore, ce qui semble probable. Le fait que ces droits fixes aient été calculés sur la base des prix prévalant au cours de la période d'enquête contrebalance leur effet, parce que ces droits ont été établis sur la base de données complètes et vérifiées à une période où les prix étaient très bas.

Par conséquent, la Commission n'a pas revu sa position en revenant à sa proposition initiale. Elle n'a pas non plus raccourci la durée des mesures, comme l'a demandé le producteur-exportateur ukrainien, car il n'y avait pas de raison particulière de s'écarter de la période ordinaire de cinq ans visée à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base. En particulier, le marché en objet est celui d'un produit bien établi dans un environnement réglementaire stable, contrairement, par exemple, au marché de produits innovants soumis à une intervention forte et variable des pouvoirs publics, comme celui des panneaux solaires.

- (657) Les prix pourraient encore augmenter si l'industrie de l'Union poursuit sa consolidation et acquiert un plus grand pouvoir de négociation. À cet égard, la Commission a accepté les observations selon lesquelles l'acquisition d'Ilva par un consortium, dont ArcelorMittal est le principal actionnaire, et l'accord conclu entre Tata Steel et ThyssenKrupp en vue de la création d'une entreprise commune sont pertinents à cet égard. Toutefois, ces démarches sont en cours et sont notamment toujours soumises à l'approbation des autorités antitrust. Leur incidence possible sur le marché est donc incertaine et ne concerne, en tout état de cause, que l'avenir. La Commission a dès lors estimé que ces démarches ne justifiaient pas de recalibrer les intérêts concurrents aux fins du présent règlement. En ce qui concerne l'argument du plaignant selon lequel la Commission a ignoré les conclusions du cabinet de consultants en économie BKP, la Commission a répété les conclusions qu'elle a exposées aux considérants 473 et 474. Cet argument a donc été rejeté.
- (658) Pour ce qui est de son argument selon lequel l'institution de droits fixes n'est pas appropriée dans la présente enquête en raison du grand nombre de types de produits concernés, la Commission a fait observer ce qui suit.

Elle a reconnu que l'institution de droits fixes n'était pas la solution idéale dans le cas des produits non homogènes. Toutefois, dans la présente enquête, comme établi au considérant 548, l'institution de droits ad valorem aurait eu un effet disproportionné sur les utilisateurs. Tout bien considéré, l'institution de droits fixes est donc préférable en l'espèce. Par conséquent, cet argument est rejeté.

- (659) En ce qui concerne l'observation du plaignant selon laquelle le droit par tonne est basé sur les niveaux de prix historiquement bas qui prévalaient au cours de la période d'enquête, la Commission a rappelé que les droits antidumping sont toujours calculés sur la base des données de la période d'enquête, qu'il s'agisse de droits ad valorem ou fixes. Le fait d'établir les marges de dumping sur la base des prix historiquement bas observés au cours de la période d'enquête tout en calculant les droits sur la base des prix plus élevés observés après celle-ci équivaudrait à un picorage axé sur les résultats et ne serait pas justifié, car il faudrait alors utiliser des données relatives à deux périodes différentes. En tout état de cause, seules les données de la période d'enquête étaient complètes et vérifiées. Les circonstances invoquées par le plaignant ne sont pas extraordinaires: il s'agit du jeu normal des forces du marché. Enfin, dans la mise en balance des intérêts concurrents, la Commission a également pris en considération le fait que l'utilisation des données de la période d'enquête atténuait l'incidence des droits fixes, car ceux-ci reposaient sur des prix historiquement bas. Par conséquent, la demande visant à prendre en compte des données postérieures à la période d'enquête pour le calcul du droit fixe a été fermement rejetée.
- (660) Plusieurs parties intéressées ont prétendu que la Commission avait violé leurs droits de la défense en ce qu'elle ne leur avait pas accordé un délai digne de ce nom pour présenter leurs observations sur l'information additionnelle. À cet égard, la Commission a renvoyé à l'article 20, paragraphe 5, seconde phrase, du règlement de base, qui l'autorise à fixer un délai de moins de dix jours dans le cas des informations finales additionnelles. En l'espèce, la Commission était tenue d'attendre le résultat de la délibération du comité d'appel, qui a eu lieu le 22 septembre. Le même jour, elle a adressé à toutes les parties intéressées l'information finale additionnelle, qui tenait sur une seule page. Les parties ont donc reçu l'information un vendredi soir et ont eu jusqu'au mardi suivant, 14 h, pour réagir à cette modification minime. En tout, les parties ont eu plus de 3,5 jours pour préparer leurs observations sur un texte additionnel très court. Compte tenu de l'urgence de l'affaire, la Commission a donc respecté les droits de la défense des parties intéressées. Dans le règlement de base, les délais en matière d'information se comptent en jours, et non en jours ouvrés, étant donné que, dans une situation telle que celle de l'espèce, où toutes les parties intéressées ont parfaitement connaissance du calendrier, celles-ci font le nécessaire pour être en mesure de travailler le week-end.
- (661) Severstal a prétendu que la modification de la forme de la mesure à un stade aussi tardif de l'enquête violait les principes généraux de protection de la confiance légitime et de bonne administration. La Commission ne peut accepter l'argument selon lequel un document d'information ferait naître une confiance légitime quant à l'issue finale d'une enquête. Au contraire, un tel document vise à informer les parties intéressées des conclusions préliminaires de la Commission et à leur offrir la possibilité d'exercer efficacement leurs droits de la défense. C'est pourquoi la lettre d'accompagnement adressée à toutes les parties intéressées indiquait expressément ce qui suit: «l'information ne fait pas obstacle à toute décision ultérieure pouvant être prise par la Commission, mais, si cette décision se fonde sur des faits et considérations différents, ces derniers vous seront communiqués au plus tôt.» C'est ce que la Commission a fait en transmettant l'information finale additionnelle du 22 septembre 2017. En conséquence, une partie intéressée ne peut se prévaloir de la protection de la confiance légitime alors que la Commission n'a pas clos la procédure de réexamen concernée si la Commission décide d'agir dans la limite des compétences qui lui sont conférées par le législateur de l'Union ⁽¹⁾. Il convient donc de rejeter également cet argument.
- (662) L'allégation de Metinvest selon laquelle la forme proposée de la mesure est discriminatoire était dénuée de fondement. Le simple fait que les importations en provenance d'autres pays ont augmenté après la période d'enquête ne fait pas de la mesure proposée une mesure discriminatoire au sens de l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base. Un dumping préjudiciable a été constaté pour les quatre pays, mais pas dans le cas des importations en provenance d'autres pays. La différence de traitement est donc motivée par la nécessité de rétablir une concurrence équitable sur le marché de l'Union en ce qui concerne les importations en provenance de quatre pays.
- (663) Enfin, la Commission a rappelé que l'institution de droits fixes avait recueilli le soutien le plus large possible au sein du comité d'appel. Elle donc rejeté l'observation de Gerda selon laquelle de nombreux États membres avaient soutenu les mesures initiales, parce que cette observation était incorrecte dans les faits. En effet, au sein du comité d'appel, seul un petit nombre d'États membres ont soutenu cette proposition.
- (664) En outre, plusieurs parties intéressées ont de nouveau présenté des observations portant sur des éléments qui ne faisaient pas partie de l'information finale additionnelle: Usiminas a évoqué le coût postérieur à l'importation, la marge bénéficiaire cible, le seuil «de minimis», l'analyse de l'effet sur les prix et l'allégation selon laquelle les

⁽¹⁾ Voir l'arrêt du 7 mai 1991, *Nakajima All Precision/Conseil*, C-69/89, ECLI:EU:C:1991:186, point 120. Voir aussi, plus récemment, les conclusions de l'avocat général Campos Sánchez-Bordona du 20 juillet 2017 dans l'affaire *Deichmann*, C-256/16, ECLI:EU:C:2017:580, point 49.

conclusions de la présente enquête contredisaient celles de l'enquête concernant la Chine. Metinvest a reproché à la Commission d'avoir ignoré certains arguments et allégations juridiques essentiels, tandis que NLMK a prétendu que la Commission avait ajusté erronément son prix à l'exportation. La Commission a fait remarquer que ces allégations avaient déjà été traitées à la suite de l'information finale. En ce qui concerne les observations formulées par Usiminas, elles ont été traitées au considérant 576 en ce qui concerne le coût postérieur à l'importation, aux considérants 563 à 565 en ce qui concerne la marge bénéficiaire cible, aux considérants 252 à 258 en ce qui concerne le seuil «de minimis», au considérant 273 en ce qui concerne l'analyse de l'effet sur les prix et, enfin, aux considérants 330, 331 et 597 en ce qui concerne l'incohérence avec les conclusions de l'enquête concernant la Chine. En réponse à l'allégation de Metinvest et NLMK, la Commission a renvoyé respectivement aux considérants 131 et 132 ainsi que 127 et a noté que l'ajustement opéré au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base influençait logiquement aussi le calcul du droit fixe.

- (665) Le plaignant a répété que la Commission aurait dû communiquer les marges de préjudice pour la Serbie et le niveau de sous-cotation y afférent. Il a aussi invité la Commission à revoir sa décision d'exclure la Serbie de l'enquête, eu égard à sa part de marché croissante sur le marché de l'Union. La Commission a reconnu que le conseiller-auditeur avait recommandé la divulgation des marges de préjudice et de sous-cotation afin qu'il soit plus aisé de déterminer si les conditions de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base étaient remplies. Or, de l'avis de la Commission, la divulgation de la marge de préjudice et des marges de sous-cotation n'était pas nécessaire aux fins de son analyse concernant le cumul (considérant 238), puisque toutes les données nécessaires avaient été dûment communiquées dans le document d'information. Sa conclusion selon laquelle le volume des importations serbes était négligeable se fondait sur les données disponibles concernant la période d'enquête, conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. L'utilisation de données postérieures à la période d'enquête n'était pas justifiée, puisque les évolutions décrites par le plaignant n'ont rien d'extraordinaire, mais s'inscrivent parmi les fluctuations normales des marchés. En outre, la Commission ne saurait fonder son analyse du préjudice sur les plans d'investissements futurs des producteurs-exportateurs. Si ces plans se concrétisent et entraînent un changement durable de circonstances, le plaignant peut déposer une nouvelle plainte antidumping.
- (666) Cinq producteurs-exportateurs ont offert des engagements de prix les 26 et 27 septembre 2017. La Commission a fait observer que ces offres lui étaient parvenues bien après le délai fixé par l'article 8 du règlement de base, lu en combinaison avec l'article 20 du règlement de base, qui s'applique à l'information finale, et non à l'information finale additionnelle.
- (667) L'article 8 du règlement de base prévoit la possibilité d'offrir (et d'accepter) des engagements de prix dans des cas exceptionnels après l'expiration de ce délai.
- (668) La Commission déterminera si ces conditions sont réunies et si les engagements de prix peuvent être acceptés. Toutefois, l'information finale additionnelle ayant eu lieu à un stade tardif de l'enquête, la Commission n'a pas pu réaliser l'analyse requise pour déterminer l'acceptabilité de ces engagements avant l'adoption du présent règlement. Par conséquent, à titre exceptionnel et compte tenu de la complexité de la question, et notamment des droits de la défense des parties intéressées, la Commission achèvera en temps utile son analyse à un stade ultérieur. Cette option est expressément prévue à l'article 8 du règlement de base, qui énonce la possibilité d'accepter des engagements de prix dans des circonstances exceptionnelles également après l'institution de la mesure définitive. Dans ce contexte, la Commission analysera aussi le rôle de l'accord d'association UE-Ukraine.
- (669) En réponse à l'allégation selon laquelle la Commission n'a pas répondu à l'offre d'engagement de prix qui lui a été soumise le 13 février 2017 par NLMK, la Commission a renvoyé à l'article 8, paragraphe 1, du règlement de base, qui prévoit que les engagements ne peuvent être offerts qu'après qu'un examen préliminaire positif a établi l'existence d'un dumping et d'un préjudice. En l'espèce, aucun examen de ce type n'avait été effectué en février 2017. L'engagement de prix offert par NLMK sera donc examiné à un stade ultérieur, en même temps que les autres offres.
- (670) Quant à l'argument de Lusosider selon lequel le marché de la construction sur la péninsule ibérique serait à l'avenir privé d'un approvisionnement adéquat en matières premières, il sera, lui aussi, analysé lors de l'examen de l'engagement de prix offert par CSN/Lusosider.
- (671) Le comité d'appel n'a pas émis d'avis,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, qu'ils soient enroulés ou non (y compris les produits «coupés à longueur» et les «feuillards»), simplement laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, originaires du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine.

2. Le produit concerné n'inclut pas:

- les produits à base d'acier inoxydable et d'acier au silicium dit «magnétique» à grains orientés,
- les produits à base d'acier à outils et d'acier à coupe rapide,
- les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur excédant 10 mm, d'une largeur d'au moins 600 mm, et
- les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur d'au moins 4,75 mm mais n'excédant pas 10 mm, d'une largeur d'au moins 2 050 mm.

Le produit concerné relève actuellement des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (code TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (code TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (code TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 et 7226 91 99.

3. Les taux du droit antidumping définitif applicable au produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par les sociétés énumérées ci-dessous s'établissent comme suit:

Pays	Société	Taux de droit définitif — en EUR par tonne, net	Code additionnel TARIC
Brésil	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas S.A.	55,8	C214
Iran	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Russie	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ukraine	Metinvest Group	60,5	C219

4. Le taux du droit antidumping définitif applicable au produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par toute autre société non spécifiquement mentionnée au paragraphe 2 correspond au droit fixe indiqué dans le tableau ci-dessous:

Société	Taux de droit définitif — en EUR par tonne, net	Code additionnel TARIC
Toutes les autres sociétés brésiliennes	63,0	C999
Toutes les autres sociétés iraniennes	57,5	C999
Toutes les autres sociétés russes	96,5	C999
Toutes les autres sociétés ukrainiennes	60,5	C999

5. Pour les producteurs désignés nommément, en cas de dommage avant la mise en libre pratique des marchandises, lorsque le prix réellement payé ou à payer est calculé proportionnellement aux fins de la détermination de la valeur en douane conformément à l'article 131, paragraphe 2, du règlement d'exécution (UE) 2015/2447 ⁽¹⁾ de la Commission du 24 novembre 2015 établissant les modalités d'application de certaines dispositions du règlement (UE) n° 952/2013 du Parlement européen et du Conseil établissant le code des douanes de l'Union, le taux de droit définitif, calculé sur la base du paragraphe 2 ci-dessus, est réduit au prorata du prix réellement payé ou à payer. Le droit à acquitter est alors égal à la différence entre le taux de droit définitif, réduit, et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, réduit.

6. Pour toutes les autres sociétés, en cas de dommage avant la mise en libre pratique des marchandises, lorsque le prix payé ou à payer est calculé proportionnellement aux fins de la détermination de la valeur en douane conformément à l'article 131, paragraphe 2, du règlement (UE) 2015/2447, le montant du taux de droit antidumping, calculé sur la base du paragraphe 3 ci-dessus, est réduit au prorata du prix réellement payé ou à payer.

7. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

8. Lorsqu'un producteur-exportateur du Brésil fournit à la Commission des éléments de preuve suffisants pour établir:

- qu'il n'a pas exporté vers l'Union le produit décrit à l'article 1^{er}, paragraphe 1, au cours de la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2015 au 30 juin 2016);
- qu'il n'est lié à aucun des exportateurs ou producteurs brésiliens soumis aux mesures instituées par le présent règlement; et
- qu'il a effectivement exporté vers l'Union le produit concerné après la période d'enquête ou qu'il s'est engagé d'une manière irrévocable par contrat à exporter une quantité importante vers l'Union, le tableau figurant à l'article 1^{er}, paragraphe 2, peut être modifié par l'ajout du nouveau producteur-exportateur aux sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon et donc soumises au taux de droit moyen pondéré des sociétés retenues dans l'échantillon, soit 55,8 EUR par tonne, net.

Article 2

La procédure antidumping concernant les importations, dans l'Union, du produit concerné originaire de Serbie est close conformément à l'article 9, paragraphe 2, du règlement de base.

Article 3

Le règlement d'exécution (UE) 2017/5 de la Commission du 5 janvier 2017 soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires de la Russie et du Brésil est abrogé à titre définitif, sans perception rétroactive de droits.

Article 4

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

⁽¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2015/2447 de la Commission du 24 novembre 2015 établissant les modalités d'application de certaines dispositions du règlement (UE) n° 952/2013 du Parlement européen et du Conseil établissant le code des douanes de l'Union (JO L 343 du 29.12.2015, p. 558).

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

Fait à Bruxelles, le 5 octobre 2017.

Par la Commission

Le président

Jean-Claude JUNKER
