

RÈGLEMENT (UE) N° 1072/2012 DE LA COMMISSION**du 14 novembre 2012****instituant un droit antidumping provisoire sur les importations d'articles en céramique pour la table et la cuisine originaires de la République populaire de Chine**

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne,

vu le règlement (CE) n° 1225/2009 du Conseil du 30 novembre 2009 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne ⁽¹⁾ (ci-après le «règlement de base»), et notamment son article 7,

après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE**1. Ouverture**

- (1) Le 16 février 2012, la Commission a annoncé, au moyen d'un avis publié au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽²⁾ (ci-après l'«avis d'ouverture»), l'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations dans l'Union d'articles en céramique pour la table et la cuisine originaires de la République populaire de Chine (ci-après le «pays concerné» ou la «RPC»).
- (2) La procédure a été ouverte à la suite d'une plainte déposée le 3 janvier 2012 au nom de producteurs de l'Union (ci-après les «plaignants»), qui représentent plus de 30 % de la production totale de l'Union d'articles en céramique pour la table ou la cuisine. La plainte contenait des éléments de preuve attestant à première vue l'existence de pratiques de dumping dudit produit et du préjudice important en résultant, qui ont été jugés suffisants pour justifier l'ouverture d'une procédure.

2. Parties concernées par la procédure

- (3) La Commission a informé officiellement les plaignants, les autres producteurs connus de l'Union, les producteurs-exportateurs connus de la RPC, les importateurs, les opérateurs commerciaux, les utilisateurs, les fournisseurs et les associations connues ainsi que les représentants de la RPC de l'ouverture de la procédure. La Commission a également informé les producteurs dans la Fédération de Russie, laquelle a été proposée dans l'avis d'ouverture en tant que pays analogue éventuel. Les parties intéressées ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture. Toutes les parties intéressées qui l'ont demandé et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.
- (4) En raison du nombre apparemment élevé de producteurs-exportateurs et d'importateurs indépendants, il a été

demandé dans l'avis d'ouverture aux producteurs-exportateurs et aux importateurs indépendants de se faire connaître et de fournir des informations de base sur leurs activités liées au produit concerné au cours de la période du 1^{er} janvier 2011 au 31 décembre 2011. Ces informations permettraient à la Commission, conformément à l'article 17 du règlement de base, de décider s'il est nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de sélectionner les échantillons requis.

- (5) Compte tenu du grand nombre de producteurs de l'Union concernés par la présente procédure, il était indiqué dans l'avis d'ouverture que la Commission avait provisoirement sélectionné un échantillon de producteurs de l'Union aux fins de la détermination du préjudice, conformément à l'article 17 du règlement de base. Cette présélection a été effectuée à partir des informations dont disposait la Commission au moment de l'ouverture de la procédure, sur la base du volume des ventes du producteur, de sa taille, de sa situation géographique dans l'Union et de son segment de produits. Elle incluait six producteurs de l'Union, dont deux petites et moyennes entreprises (PME), situés dans cinq États membres et couvrant tous les grands types de produits. Cet échantillon préliminaire représentait plus de 15 % de la production totale estimée de l'Union. Toutefois, l'un des producteurs figurant dans l'échantillon préliminaire n'a pas souhaité participer et plusieurs parties intéressées ont fait valoir qu'un État membre ayant de grands volumes de production avait été omis, alors qu'il devrait y figurer pour que l'échantillon soit représentatif. Par conséquent, la Commission a modifié son échantillon préliminaire, l'échantillon final incluant sept producteurs de l'Union, dont deux PME, situés dans six États membres et couvrant tous les grands types de produits. Cet échantillon représentait plus de 20 % de la production totale estimée de l'Union.

- (6) Environ 400 producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs de la RPC, représentant plus de 60 % du total des exportations, ont fourni les informations demandées et ont accepté de figurer dans l'échantillon. Sur la base des informations reçues, la Commission a provisoirement sélectionné un échantillon de cinq producteurs-exportateurs ayant le plus grand volume d'exportation vers l'Union et a invité tous les producteurs-exportateurs connus de la Commission à présenter des observations sur l'échantillon proposé. Deux producteurs-exportateurs présélectionnés pour faire partie de l'échantillon ont rectifié par la suite les informations communiquées, de sorte que leur volume d'exportation n'était plus suffisant pour justifier leur inclusion dans l'échantillon. La Commission a ensuite sélectionné l'échantillon final en y incluant les cinq principales sociétés en termes de volume d'exportation sur la base des informations corrigées. Les sociétés faisant partie de l'échantillon représentent près de 20 % des exportations vers l'Union réalisées par l'ensemble des producteurs-exportateurs ayant coopéré.

⁽¹⁾ JO L 343 du 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ JO C 44 du 16.2.2012, p. 22.

- (7) Les sociétés ou groupes de sociétés finalement sélectionnés pour figurer dans l'échantillon sont les suivants:
- a) Hunan Hualian Chine Industry Co., Ltd et ses sociétés liées,
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd et ses sociétés liées,
 - c) CHL International Ltd et ses sociétés liées,
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited et ses sociétés liées (ci-après: «Niceton»), et
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Une société a contesté la sélection des sociétés retenues dans l'échantillon et a fait valoir qu'elle devait être incluse dans l'échantillon. Elle a indiqué que son inclusion ne rendrait pas le nombre de sociétés retenues déraisonnable et ne causerait pas de retards dans l'enquête, notamment du fait que son volume d'exportations était relativement faible. Elle a ajouté que la société était détenue par des capitaux étrangers et que l'échantillon ne serait pas représentatif si elle n'y figurait pas.
- (9) La Commission rappelle que la sélection des sociétés incluses dans l'échantillon a été effectuée sur la base des volumes les plus importants conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, en prenant en considération le nombre de producteurs sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Étant donné que la société est un exportateur relativement petit, son inclusion ne permettrait pas d'améliorer la représentativité de l'échantillon en termes de volume d'exportation. Par ailleurs, la société s'est fait connaître à un stade très tardif (quatre mois après communication de la sélection finale à tous les producteurs-exportateurs et après réalisation des visites de vérification dans les locaux des sociétés sélectionnées). La demande d'inclusion dans l'échantillon a donc été rejetée.
- (10) Plus d'une soixantaine d'importateurs indépendants ont répondu dans les délais au questionnaire d'échantillonnage et ont proposé de coopérer à la procédure. Parmi ces sociétés, cinq ont été choisis pour constituer l'échantillon. Ces cinq importateurs indépendants ont été sélectionnés sur la base du volume et de la valeur de leurs importations et ventes dans l'Union, de leur situation géographique, de leur modèle d'entreprise et de leur segment de produits. Les sociétés retenues dans l'échantillon correspondaient aux volumes et valeurs les plus élevés représentatifs des importations et des ventes dans l'Union sur lesquels l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Selon les chiffres communiqués au stade de l'échantillonnage, elles représentaient environ 6 % des importations du produit concerné au cours de la période d'enquête.
- (11) Afin de permettre aux producteurs-exportateurs de la RPC qui le souhaitent de présenter une demande en vue d'obtenir le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ou une demande de traitement individuel, la Commission a envoyé des formulaires ad hoc aux producteurs-exportateurs chinois qui en avaient fait la demande ainsi qu'aux autorités chinoises.
- (12) Onze producteurs-exportateurs ou groupes d'exportateurs chinois ont introduit une demande visant à l'obtention du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché conformément à l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base, ou - au cas où l'enquête établirait qu'ils ne remplissent pas les conditions requises à cet effet - une demande de traitement individuel. Trois d'entre eux figuraient dans l'échantillon, huit ne l'étaient pas. L'un de ces producteurs-exportateurs non retenus a ensuite retiré sa demande de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché tout en maintenant sa demande de traitement individuel. Les deux autres producteurs-exportateurs de l'échantillon et quatre autres sociétés non incluses dans l'échantillon ont demandé uniquement un traitement individuel.
- (13) La Commission a adressé des questionnaires aux cinq producteurs-exportateurs chinois inclus dans l'échantillon et à près de 300 autres producteurs-exportateurs chinois qui en avaient fait la demande. En outre, des questionnaires ont été envoyés aux sept producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon, aux cinq importateurs inclus dans l'échantillon, à quatre associations de détaillants et de distributeurs ainsi qu'à des détaillants et des distributeurs individuels qui en avaient fait la demande. Par ailleurs, des questionnaires ont également été envoyés à des producteurs-exportateurs établis en Inde, en Turquie, au Brésil, en Thaïlande et en Russie, pays considérés comme candidats potentiels en vue de la sélection d'un pays analogue approprié.
- (14) Des réponses ont été reçues de la part de treize producteurs-exportateurs ou de groupes de producteurs-exportateurs de la RPC et de trois producteurs de pays analogues éventuels (Brésil, Thaïlande et Russie). En outre, des réponses ont été reçues des sept producteurs de l'Union et de cinq importateurs inclus dans l'échantillon, ainsi que de la part d'un détaillant, d'un distributeur et de deux associations de détaillants et de distributeurs.
- (15) Par ailleurs, la Commission a reçu des contributions de plus de vingt importateurs indépendants, de plusieurs détaillants, d'un fournisseur de programmes de marketing et de la Chambre chinoise des produits de l'industrie légère et de l'artisanat (CCCLA).
- (16) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins de la détermination provisoire du dumping, du préjudice en résultant et de l'intérêt de l'Union. Des visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des sociétés suivantes:
- a) *Producteurs établis dans l'Union*
- (17) Des visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des sept producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.
- (18) Les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon ainsi que d'autres producteurs de l'Union ayant coopéré ont demandé, en vertu des dispositions de l'article 19 du règlement de base, que leur identité ne soit pas divulguée. Ils ont argué du fait que la divulgation de leur identité risquait d'entraîner un effet préjudiciable important.

(19) En effet, certains producteurs de l'Union à l'origine de la plainte fournissent, dans l'Union, des clients qui s'approvisionnement aussi en RPC et qui bénéficient donc directement des importations en cause. Ils se considèrent par conséquent dans une situation délicate, certains de leurs clients étant susceptibles de ne pas apprécier le fait qu'ils déposent ou appuient une plainte contre des pratiques présumées de dumping préjudiciable et estiment que des mesures de rétorsion pourraient être prises à leur égard. En outre, certains producteurs de l'Union à l'origine de la plainte exportent également en Chine. Ces sociétés ont estimé que le dépôt ou l'appui d'une plainte contre des pratiques de dumping préjudiciable présumées pouvait représenter une menace pour leurs activités en Chine. Leur demande a été acceptée, car suffisamment motivée.

(20) Les représentants de certains producteurs-exportateurs, la CCCLA et certains importateurs indépendants ont déclaré ne pas avoir pu exercer correctement leur droit de défense, dans la mesure où l'identité des plaignants et des sociétés ayant soutenu la plainte n'avait pas été divulguée. Ils ont fait valoir que, dans ces circonstances, les parties ont été empêchées de se prononcer sur la qualité pour agir, de l'existence d'un préjudice important, sur la question de savoir si des producteurs pouvaient être exclus de l'industrie de l'Union conformément à l'article 4, paragraphe 1, point a), du règlement de base et/ou sur la représentativité de l'échantillon. Toutefois, il y a lieu de noter que la Commission s'est assurée que ces questions avaient pu être vérifiées et traitées dans les dossiers destinés à être consultés par les parties intéressées, comme les lettres aux parties intéressées, au moyen de notes relatives à la qualité pour agir et à la sélection de l'échantillon et par l'obligation faite à d'autres parties de fournir des observations dûment documentées de la part d'autres parties. Cette allégation a donc été rejetée.

b) Producteurs-exportateurs de la RPC

- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd et Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd (ci-après «Hunan hualian»)
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd et Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd (ci-après «Guangxi Sanhuan»)
- CHL International Ltd et CHL Porcelain Industries Ltd (ci-après «CHL»)
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited et un négociant lié établi à Hong Kong, Niceton International Limited (ci-après «Niceton»)
- Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
- Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
- Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
- Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd

- Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd et Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd (ci-après «Grand Collection»)
- Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd
- Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited

c) Importateurs de l'Union

- Symbol srl, Treviso, Italie;
- Metro AG, Dusseldorf, Allemagne;
- Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Allemagne;
- Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Autriche;
- IKEA Supply AG, Pratteln, Suisse

d) Producteurs-exportateurs dans le pays analogue

(21) Le producteur brésilien ayant coopéré a demandé que son identité reste confidentielle, car sa divulgation pourrait avoir des effets préjudiciables importants sur ses activités. La demande a été considérée comme justifiée et donc acceptée.

3. Période d'enquête

(22) L'enquête relative au dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2011 et le 31 décembre 2011 (ci-après la «période d'enquête» ou la «PE»). L'examen des tendances utiles pour l'évaluation du préjudice a eu lieu du 1^{er} janvier 2008 à la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

(23) Les plaignants ont indiqué que la durée de la période nécessaire à l'évaluation du préjudice devait être prolongée d'un an et débiter en 2007; de son côté, la CCCLA a fait valoir qu'elle devait être raccourcie d'un an et ne débiter qu'en 2009. La première demande a été rejetée, car aucun élément du dossier ne démontrait qu'une période d'évaluation de cinq ans refléterait mieux les tendances, comme le suggèrent les plaignants. Quant à la deuxième demande, la CCCLA renvoyait de façon générale à la jurisprudence de l'OMC, qui précise que les membres de l'OMC ne peuvent pas choisir un scénario de base aboutissant à une simple comparaison de date à date et que le membre de l'OMC concerné pourrait avoir des difficultés à établir l'existence d'un préjudice important si un simple changement d'année de référence suffisait à inverser la constatation d'un préjudice. Toutefois, l'enquête a montré qu'en l'espèce, une réduction de la période considérée se traduirait par une période d'analyse inutilement courte qui pourrait, en outre, donner une image biaisée de l'évolution des facteurs de préjudice, compte tenu de l'incidence de la crise économique sur certains indicateurs. Par conséquent, ces deux demandes ont été provisoirement rejetées.

B. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

1. Produit concerné

(24) Le produit concerné couvre les articles en céramique pour la table ou la cuisine, relevant actuellement des codes NC 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 et ex 6912 00 90 et originaires de la

République populaire de Chine (ci-après le «produit concerné»). Ces articles peuvent être en porcelaine, en terre commune, en grès, en faïence ou en poterie fine ou encore en d'autres matières. Au nombre des principales matières premières figurent les minéraux tels que le kaolin, le feldspath et le quartz; c'est la composition des matières premières utilisées qui détermine le type de produit final en céramique.

- (25) Les articles en céramique pour la table ou la cuisine sont commercialisés sous des formes très variées et en constante évolution au fil du temps. Ils sont utilisés dans un grand nombre de lieux différents, par exemple, à la maison, dans les hôtels, les restaurants ou les établissements de soins.

1.1. Demandes d'exclusion

- (26) Au cours de l'enquête, plusieurs demandes visant l'exclusion de produits spécifiques de la gamme de produits considérés ont été présentées et analysées. L'analyse de ces demandes est résumée ci-dessous.

1.1.1. Porcelaine (fine) à base d'os

- (27) Dans ses observations, la CCCLA a fait valoir que la porcelaine (fine) à base d'os devait être exclue de la définition du produit concerné par l'enquête. La porcelaine (fine) à base d'os serait fondamentalement différente des autres types de porcelaine pour la table et la cuisine en raison de différences dans les caractéristiques physiques, dans les procédés de production, les utilisations finales et la perception par les consommateurs. Fabriquée à partir de poudre d'os de bovins, elle se distinguerait par son degré de blancheur et de translucidité. Elle offrirait une résistance mécanique et aux éclats très élevée, serait produite dans des sections transversales plus fines, au moyen d'une méthode de fabrication plus complexe et plus coûteuse, inhabituelle chez les producteurs de l'Union. En outre, seul un petit nombre de producteurs de l'Union fabriqueraient de la porcelaine (fine) à base d'os.
- (28) L'enquête a permis plusieurs constatations à ce sujet: premièrement, il n'existe pas de définition universellement acceptée de la porcelaine à base d'os. Il s'agit juste d'un type de porcelaine tendre et les matières premières utilisées sont en grande partie identiques à celles des autres articles en céramique. Dans ses observations, la CCCLA se contredit en ce qui concerne la combinaison et la proportion des différents ingrédients. Deuxièmement, l'enquête n'a pas permis de confirmer que la porcelaine (fine) à base d'os exigeait un processus de production beaucoup plus complexe. Troisièmement, l'utilisation de porcelaine (fine) à base d'os en tant qu'article pour la table est identique partout, que ce soit en Chine ou dans l'Union. Par ailleurs, la dureté et la robustesse ne sont pas spécifiques à ce type de porcelaine: par exemple, les articles en céramique utilisés dans les restaurants et les établissements de restauration collective sont particulièrement durs et robustes. Enfin, ce type de porcelaine, effectivement fabriqué par un certain nombre de producteurs dans l'Union, est en concurrence avec les importations de ce produit en provenance de la Chine. Les demandes concernant l'exclusion de la porcelaine (fine) à base d'os du champ couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.2. Couteaux (de cuisine) en céramique

- (29) Deux producteurs-exportateurs, la CCCLA et plusieurs importateurs ont estimé que les couteaux (de cuisine) en céramique devaient être exclus de la définition du produit, vu que ces couteaux, du fait de leur spécificité ne pouvaient pas être considérés comme faisant partie du même produit que les autres types d'articles en céramique pour la table et la cuisine. Les couteaux (de cuisine) en céramique contiennent généralement une matière céramique composée d'oxyde de zirconium pour la lame, laquelle n'est pas utilisée pour les articles «standard» tels que les tasses ou les assiettes. Leur degré d'interchangeabilité avec les grandes catégories de produit faisant l'objet de l'enquête serait limité.
- (30) L'enquête a établi que les couteaux (de cuisine) en céramique avaient les mêmes caractéristiques physiques (forme et dureté), la même conception industrielle et la même utilisation finale (tranchage) que les couteaux (de cuisine) en métal. Par conséquent, ils sont distincts des autres produits couverts par la procédure, car ces derniers sont principalement destinés à servir de récipients pour denrées alimentaires en raison de leur conception spécifique et de leurs caractéristiques physiques.
- (31) En outre, il a été affirmé que la technologie de fabrication des couteaux (de cuisine) en céramique n'existait pas dans l'Union, de sorte que la poursuite de l'enquête en ce qui concerne ce type de couteaux serait contraire aux dispositions de l'Union et de l'OMC. Les plaignants ont admis que, à leur connaissance, il n'existait pas de production de ce type dans l'Union.
- (32) Il a également été observé que les couteaux (de cuisine) en céramique étaient vendus uniquement dans des endroits spécialisés et qu'ils se différenciaient également au niveau de leur circuit de distribution (vendeurs d'ustensiles de cuisine) et de leur association professionnelle représentative (association de coutellerie). Toutefois, l'enquête n'a pas pu confirmer que ces aspects conduisaient à une perception du consommateur différente par rapport à d'autres types d'articles en céramique pour la table et pour la cuisine.
- (33) Il a également été affirmé que l'institution de mesures pour les couteaux en céramique ne permettrait pas de rétablir des conditions de marché équitables pour les articles pour la table, mais nuirait plutôt aux utilisateurs finals de couteaux (de cuisine) en céramique. Certaines parties ont fait remarquer qu'étant donné que les couteaux (de cuisine) en céramique ne sont pas fabriqués dans l'Union, il ne pouvait y avoir de préjudice important pour l'industrie de l'Union à cet égard. La Commission a subordonné l'analyse de ces allégations à une conclusion sur la question de savoir si les couteaux (de cuisine) en céramique et les autres types d'articles pour la table et la cuisine sont considérés comme constituant un seul et même produit.
- (34) Sur la base des considérations exposées au considérant 30 ci-dessus, l'enquête a provisoirement conclu que les couteaux (de cuisine) en céramique étaient fondamentalement différents des autres types d'articles en céramique pour la table et la cuisine, en raison de différences au niveau des caractéristiques physiques, des processus de production et des utilisations finales. Par conséquent, la

demande concernant leur exclusion de la définition du produit concerné par la présente enquête est provisoirement acceptée.

1.1.3. Articles de style chinois ou oriental

- (35) Deux importateurs ont fait valoir que les articles de style chinois ou oriental devaient être exclus de la définition du produit. La raison principale alléguée est que ce type d'article ne serait pas fabriqué dans l'Union, que la demande pour de tels articles dans l'Union aurait toujours été satisfaite par des importations et que ces dernières n'auraient aucune incidence négative sur les parts de marché détenues par l'industrie de l'Union.
- (36) L'enquête a établi qu'il n'existait pas de définition de cette catégorie qui soit objective et universellement acceptée, ni de caractéristiques spécifiques qui permettraient d'identifier ce type de produit. En outre, les producteurs de l'Union sont également en mesure de fabriquer ce style d'article et les articles pour la table et la cuisine de style chinois ou oriental n'ont pas de destination finale unique ou différente. Enfin, l'enquête a mis en évidence que de nombreux restaurants asiatiques utilisaient des articles de style occidental et que les produits en question étaient facilement interchangeables. Les demandes concernant l'exclusion des articles de style chinois ou oriental de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.4. Porcelaine durable

- (37) D'une part, il a été avancé que la porcelaine durable devait être exclue de la définition du produit en raison de ses caractéristiques physiques et de son processus de fabrication unique. Plus robustes et résistantes, les matières premières de la porcelaine durable incluraient 6 à 10 % de poudre d'alumine, et le processus de traitement des matières premières (kaolin) serait unique. La porcelaine durable exigerait le recours à une main-d'œuvre qualifiée et bénéficierait d'un niveau de qualité et de prix plus élevé que les articles traditionnels pour la table. En outre, aucun producteur de l'Union n'en produirait.
- (38) D'autre part, un importateur a suggéré que les articles pour la table en porcelaine durable, habituellement utilisés dans les hôtels, représentaient une part significative du total de la production chinoise d'articles en céramique, de sorte que sa non-prise en compte entraînerait des résultats fallacieux dans le cadre de l'enquête.
- (39) L'enquête a établi qu'il n'existait pas de définition objective et universellement acceptée de la porcelaine durable, ni de caractéristiques spécifiques incontestées qui permettraient de l'identifier. En outre, les producteurs de l'Union peuvent également fabriquer ce type d'articles, si bien que les produits fabriqués dans l'Union et ceux qui sont fabriqués en Chine sont en concurrence directe. Qui plus est, la porcelaine durable n'a pas de destination finale unique ou différente. Les demandes concernant l'exclusion de la porcelaine durable de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.5. Porcelaine fait-main

- (40) Une association suédoise représentant des importateurs suédois s'est prononcée en faveur de l'exclusion de la

porcelaine fait-main de la définition du produit concerné par l'enquête. Elle a invoqué la longue tradition de cet artisanat en Chine, son prix modique et la perception différente qu'ont les consommateurs des articles chinois fait-main et des articles fabriqués dans l'Union par d'autres procédés.

- (41) Toutefois, l'enquête a démontré que, d'une part, il n'existait aucune définition objective et universellement acceptée de cette catégorie et que, d'autre part, plusieurs producteurs de l'Union fabriquaient ce type de produit. L'enquête n'a pas fait apparaître de caractéristiques fondamentalement différentes de celles des autres types d'articles pour la table et la cuisine, ni de perception différente de la part du consommateur par rapport aux articles en porcelaine fait-main produits dans l'Union. Les demandes concernant l'exclusion de la porcelaine fait-main de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.6. Articles pour la table peints à la main

- (42) Plusieurs importateurs ont avancé des arguments en vue d'exclure les articles peints à la main de la définition du produit concerné par l'enquête. Ces arguments concernent le fait que les articles pour la table peints à la main visent un certain type de consommateurs, qu'ils peuvent être utilisés pour des usages différents de ceux des articles de table traditionnels (par exemple, pour la décoration), qu'ils ne sont pas produits dans des quantités commerciales dans l'Union, qu'ils ne sont ni directement concurrentiels ni interchangeables avec d'autres articles pour la cuisine et pour la table, que leur perception par les consommateurs est différente, qu'ils sont plus luxueux et plus fragiles, qu'ils sont fabriqués selon des processus de production spécifiques exigeant une plus forte intensité de main-d'œuvre ainsi que le recours à des travailleurs hautement qualifiés.
- (43) L'enquête a montré que le produit était absolument identique aux articles non peints à la main jusqu'à ce que le travail de peinture intervienne. Il est également précisé que le fait que le processus de fabrication implique davantage de manipulation à la main ne transformait pas le produit en un produit différent; en fait, pour la plupart des utilisateurs finals, il est difficile, voire impossible, de constater si la porcelaine a été peinte à la main ou non. L'enquête a en outre démontré que les articles de table peints à la main avaient normalement la même utilisation finale que les autres types d'articles de table en céramique et qu'ils n'étaient pas nécessairement plus fragiles. Il a également été constaté que plusieurs producteurs de l'Union fabriquaient ce type d'article et que les produits fabriqués dans l'Union et les produits importés étaient en concurrence directe. Les demandes concernant l'exclusion des articles de table peints à la main de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.7. Articles figuratifs pour la table décorés à la main avant vitrification

- (44) Un importateur a apporté des arguments en vue d'exclure les articles figuratifs pour la table décorés à la main avant

vitrification de la définition du produit concerné par l'enquête. Les arguments avancés sont que ces articles sont fabriqués selon une méthode de production différente, sont destinés à un usage différent (à savoir pour les denrées alimentaires et les boissons, alors que les produits peints après vitrification ne pourraient normalement pas être utilisés dans ce but) et présentent un niveau de qualité et des caractéristiques physiques différentes: qualité alimentaire et 100 % résistants au lave-vaisselle et au micro-ondes. Cet importateur a également déclaré qu'aucun producteur de l'Union n'était en mesure de produire ces articles dans des quantités commerciales (ni ne souhaitait le faire) et qu'il n'y avait donc pas de risque de contournement des mesures antidumping si ces articles étaient exclus de la définition du produit. Il a également déclaré que la perception par les consommateurs était différente puisque ces articles sont considérés comme des articles de décoration ou de collection, plutôt que comme un produit de marque et qu'ils n'étaient pas vendus en services complets.

- (45) Toutefois, l'enquête a démontré que, d'une part, il n'existait aucune définition objective et universellement acceptée de cette catégorie et que, d'autre part, plusieurs producteurs de l'Union pouvaient fabriquer ce type de produit. En outre, il a été observé que les produits fabriqués dans l'Union et les produits importés étaient en concurrence directe. L'enquête a révélé que le produit était, du point de vue des caractéristiques physiques, rigoureusement identiques aux articles de table non peints à la main et que le consommateur moyen ne faisait pas de différence entre les articles figuratifs pour la table décorés à la main avant vitrification et les autres articles de table décorés. Elle a également montré que le fait que le processus de fabrication implique le recours à une main-d'œuvre plus qualifiée ne rendait pas le produit différent et que les articles de cette catégorie avaient fondamentalement le même usage final que les autres articles en céramique pour la table. Les demandes concernant l'exclusion des articles de table décorés à la main avant vitrification de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

1.1.8. Articles pour la table non fabriqués dans l'Union européenne

- (46) Certains importateurs ont fait valoir que l'enquête devait être limitée aux marchés actuellement desservis par les producteurs de l'Union à l'origine de la plainte. Dans le cas contraire, les droits seraient préjudiciables à certains importateurs «spécialisés» sans que ceux-ci soient en mesure de s'approvisionner auprès de producteurs de l'Union. Il a également été observé que les producteurs de l'Union ayant leur propre marque ne produisaient pas pour d'autres sociétés et que les producteurs de l'Union ne pouvaient pas honorer de petites commandes ni travailler avec la technique du moulage exigée pour certaines formes. En outre, les producteurs de l'Union ne seraient pas flexibles et n'offriraient pas d'assortiments cadeau.
- (47) Cet argument a été provisoirement rejeté, car il est trop général et imprécis et il n'existe pas de base objective à cette exclusion. En outre, les producteurs de l'Union ont une large gamme de produits et proposent régulièrement de nouveaux produits, de sorte que les collections et les assortiments de produits évoluent de manière continue. Les types de produits et les qualités produites par l'indus-

trie de l'Union se retrouvent régulièrement dans l'offre des exportateurs. Qui plus est, l'enquête a révélé que certains producteurs de l'Union fabriquaient des articles sous la marque d'autres parties. Il a également été constaté que les produits fabriqués dans l'Union et les produits importés de Chine étaient en concurrence directe et facilement interchangeables, qu'ils avaient le même usage final et qu'ils présentaient des similitudes au niveau des procédés de fabrication et de la perception par les consommateurs. La question de la flexibilité est traitée dans la partie «Intérêt de l'Union».

1.1.9. Articles en grès

- (48) Un importateur ayant des installations de production en Chine a fait valoir que les importations de produits en grès, essentiellement des articles pour la cuisine, devaient être exclues de la définition du produit. Selon cette partie, il n'existe qu'une production marginale d'articles en grès cérame dans l'Union et il est fort probable que les plaignants aient inclus des articles en grès afin d'empêcher un contournement. L'importateur a en outre fait valoir que les prix qu'il avait facturés pour les produits importés étaient beaucoup plus élevés que ceux qui étaient pratiqués par tout autre producteur de l'Union et que ces importations n'avaient pas causé de dépression des prix ou tout autre préjudice.
- (49) Or, l'enquête a montré que la production de grès dans l'Union était importante. Il a également été conclu que les produits fabriqués dans l'Union et les produits importés de Chine étaient en concurrence directe et facilement interchangeables, avaient le même usage final et présentaient des similitudes au niveau des procédés de fabrication, de la perception par les consommateurs et des caractéristiques physiques. Les allégations concernant le prix sont traitées au considérant 240. Les demandes concernant l'exclusion des articles en grès de la définition du produit couvert par l'enquête sont donc provisoirement rejetées.

- (50) À titre subsidiaire, la partie a soutenu que les articles en grès vitrifié et/ou émaillé ou les articles en grès vitrifié et/ou émaillé autre que blancs et/ou en camaïeu devaient être exclus du champ de l'enquête. Toutefois aucune conclusion sur ce point n'a pu être trouvée à ce stade de la procédure.

1.1.10. Autres demandes

- (51) Un importateur a fait valoir que la définition du produit faisant l'objet de l'enquête était trop large pour permettre une comparaison raisonnable entre les types de produits. Un importateur ayant des installations de production en Chine a exprimé un avis similaire. À cet égard, plusieurs parties ont également fait référence aux articles purement décoratifs.
- (52) Les critères pertinents appliqués pour déterminer si le produit soumis à l'enquête peut être considéré comme un seul et unique produit ou non, sur la base de ses caractéristiques physiques et techniques essentielles, sont exposés en détail ci-dessous. Les articles purement décoratifs ne sont donc pas couverts. En outre, bien que les différents types d'articles en céramique pour la table et la

cuisine puissent effectivement présenter des caractéristiques spécifiques différentes, l'enquête a montré qu'à l'exception des couteaux en céramique, leurs caractéristiques de base restent identiques. Par ailleurs, le fait que le produit concerné puisse être fabriqué selon des procédés légèrement différents n'est pas en soi un critère permettant de conclure à l'existence de plusieurs produits distincts. Enfin, l'enquête a aussi révélé que les différents types du produit concerné étaient généralement vendus par les mêmes circuits de distribution. Certains magasins spécialisés se concentrent sur certains types spécifiques, mais la grande partie des distributeurs (détaillants, grands magasins, supermarchés) commercialisent différents types d'articles en céramique pour la table et la cuisine afin de proposer un grand choix à leur clientèle. Les allégations selon lesquelles la définition du produit concerné par l'enquête est trop large sont donc provisoirement rejetées.

- (53) Une partie a fait valoir que certains moulins à épices en céramique devaient être exclus de la définition du produit. Toutefois, l'enquête n'a pas pu établir leurs spécificités, si bien que la demande est provisoirement rejetée.

1.2. Conclusion sur le produit concerné

- (54) L'enquête a montré que tous les types d'articles en céramique pour la table ou la cuisine, malgré les différences au niveau de leurs propriétés et leur style, avaient les mêmes caractéristiques physiques et techniques de base: il s'agit d'articles en céramique destinés essentiellement à être en contact avec des denrées alimentaires, fondamentalement destinés aux mêmes usages, et pouvant être considérés comme des variantes d'un même produit.
- (55) Outre le fait qu'ils partagent les mêmes caractéristiques physiques et techniques de base, tous les différents styles et types sont en concurrence directe et en grande partie largement interchangeables. Cela est illustré clairement par le fait qu'il n'existe pas de démarcation claire entre les produits, si bien qu'il existe de nombreux chevauchements et une forte concurrence entre les différents types de produit et les acheteurs types ne font généralement pas la distinction, par exemple, entre les articles en porcelaine et les autres.
- (56) Toutefois, comme cela est précisé aux considérants 29 à 34 ci-dessus, il a été jugé approprié de restreindre la définition du produit qui a servi de base à la présente enquête en excluant les couteaux en céramique de son champ d'application. Par conséquent, le produit concerné est provisoirement défini en tant qu'article en céramique pour la table et pour la cuisine, à l'exclusion des couteaux en céramique, originaires de la République populaire de Chine, relevant actuellement des codes NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 et ex 6912 00 90.
- (57) En conclusion, aux fins de la présente procédure et conformément aux pratiques habituelles de l'Union, il est établi que tous les types du produit décrits plus haut, à l'exclusion des couteaux en céramique, doivent être considérés comme formant un produit unique.

2. Produit similaire

- (58) L'enquête a montré que les articles en céramique pour la table et la cuisine produits et vendus par l'industrie de l'Union dans l'Union, produits et vendus sur le marché intérieur de la RPC, importés dans l'Union à partir de la

RPC ou produits et vendus au Brésil – qui sert de pays analogue aux fins de l'enquête – avaient les mêmes caractéristiques physiques et chimiques de base et les mêmes destinations finales de base.

2.1. Demandes

- (59) Au cours de l'enquête, un certain nombre de parties intéressées ont fait valoir que les articles en céramique pour la table et la cuisine produits par l'industrie de l'Union et vendus sur le marché de l'Union n'étaient pas similaires au produit concerné. Selon elles, ces différences entre les produits se manifestent par des différences au niveau des caractéristiques, de la qualité, de la perception par le consommateur, des circuits de distribution et des segments de produit. Il a en outre été observé que les consommateurs dans l'Union percevaient généralement le produit concerné comme un produit bon marché et que ces produits ne bénéficiaient d'aucune prime de marque.
- (60) Il est ressorti de l'enquête que les déclarations des importateurs à ce propos étaient contradictoires: alors que certains ont allégué que le produit concerné était généralement de qualité inférieure et n'était pas dans la même catégorie de prix que les produits fabriqués dans l'Union, d'autres ont assuré que des articles de marque en céramique pour la table et la cuisine fabriqués dans le pays concerné étaient importés de Chine à des prix plus élevés.
- (61) D'une part, un importateur non retenu dans l'échantillon a précisé que les producteurs allemands attachaient une attention particulière au profil de qualité «made in Germany». Il a affirmé que la qualité des couverts fabriqués par plusieurs marques allemandes était nettement supérieure en raison de la méthode de fabrication. D'autres importateurs ont soutenu pour leur part qu'ils s'approvisionnaient en Chine en raison du haut niveau de qualité, des capacités de moulage et de la qualification de la main-d'œuvre dans ce pays. L'enquête a confirmé que dans l'Union, des articles en céramique pour la table et la cuisine tant de qualité élevée que de qualité inférieure étaient fabriqués et vendus par les mêmes circuits de distribution que le produit concerné, c'est-à-dire par des détaillants indépendants, des supermarchés non spécialisés, des grands magasins, etc. Ils sont donc en concurrence sur le même marché.
- (62) En outre, les articles en céramique pour la table et pour la cuisine ne portent pas nécessairement d'indication de leur pays d'origine. Il est donc souvent très difficile pour le consommateur de distinguer les articles fabriqués dans le pays concerné de ceux qui sont fabriqués dans l'Union.

2.2. Conclusion

- (63) Pour toutes ces raisons, il est conclu que, malgré l'existence de certaines différences mineures, les articles en céramique pour la table et la cuisine fabriqués et exportés par le pays concerné, les articles en céramique pour la table et la cuisine fabriqués et vendus sur le marché brésilien et les articles en céramique pour la table et la cuisine fabriqués et vendus dans l'Union partagent les mêmes caractéristiques physiques et chimiques de base et les mêmes destinations finales de base et sont donc considérés comme similaires au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 4, du règlement de base.

C. DUMPING

1. Statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché

- (64) En vertu de l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, dans les enquêtes antidumping concernant des importations originaires de la RPC, la valeur normale est déterminée conformément aux paragraphes 1 à 6 dudit article pour les producteurs qui remplissent les critères énoncés à l'article 2, paragraphe 7, point c), du même règlement. À titre purement indicatif, ces critères sont résumés ci-dessous:
- les décisions des entreprises sont arrêtées en tenant compte des signaux du marché, sans intervention significative de l'État, et les coûts reflètent les valeurs du marché;
 - les entreprises disposent d'un seul jeu de documents comptables de base, qui font l'objet d'un audit indépendant, conforme aux normes comptables internationales, et qui sont utilisés à toutes fins;
 - il n'y a aucune distorsion importante induite par l'ancien système d'économie planifiée;
 - des lois concernant la faillite et la propriété garantissent la sécurité juridique et la stabilité; et
 - les opérations de change sont exécutées aux taux du marché.
- (65) Comme indiqué au considérant 12 ci-dessus, onze producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs de la RPC ont demandé à obtenir le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché et ont renvoyé le formulaire de demande correspondant dans le délai fixé. Un producteur-exportateur a toutefois retiré sa demande par la suite.
- (66) Dans son arrêt dans l'affaire C-249/10 P – Brosmann e.a./Conseil, la Cour de justice a estimé que la technique d'échantillonnage définie à l'article 17 du règlement de base ne pouvait être appliquée aux fins de l'examen des demandes de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché au sens de l'article 2, paragraphe 7, point c), dudit règlement. La Cour a estimé qu'en application de l'article 2, paragraphe 7, point c) du règlement de base, les producteurs qui ont coopéré et qui ne font pas partie de l'échantillon sont habilités à solliciter le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché, indépendamment de la question de savoir si une marge de dumping individuelle devait être calculée pour ces entreprises qui ne figuraient pas dans l'échantillon⁽¹⁾. Compte tenu de cet arrêt, il a été décidé d'examiner non seulement les demandes de statut de société opérant dans des conditions d'économie de marché introduites par les trois producteurs-exportateurs
- ou groupes de producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon, mais aussi celles des sept producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs non inclus. La Commission a recherché toutes les informations jugées nécessaires et s'est rendue dans les locaux des sociétés en question pour y vérifier les informations communiquées dans la demande.
- (67) La pratique établie et constante de l'Union est d'examiner si un groupe de sociétés liées satisfait, dans son ensemble, aux conditions pour obtenir le statut susmentionné. Par conséquent, lorsqu'une filiale ou une autre société liée au demandeur établi en RPC est impliquée, directement ou indirectement, dans la production ou la vente du produit concerné, l'examen est réalisé individuellement pour chaque entreprise ainsi que pour le groupe d'entreprises dans son ensemble.
- (68) En conséquence, les demandes introduites par dix producteurs-exportateurs, dont seize personnes morales, ont été vérifiées.
- (69) Aucun des dix producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré n'a été considéré comme satisfaisant aux critères pour l'obtention du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. L'enquête à ce sujet a révélé en particulier qu'aucun des producteurs-exportateurs, que ce soit individuellement ou en tant que groupe, n'avait de jeu précis de documents comptables qui soit vérifié par un contrôleur indépendant conformément aux normes comptables internationales. L'enquête a également établi que sept sociétés ou groupes de sociétés n'ont pas pu démontrer à la Commission qu'il n'existait aucune distorsion importante induite par l'ancien système d'économie planifiée. En outre, trois des dix sociétés n'ont pas été en mesure de démontrer que leurs décisions commerciales avaient été prises en tenant compte des signaux du marché, sans intervention de l'État, et que les coûts reflétaient les valeurs de marché.
- (70) Par ailleurs, au cours de la visite de vérification effectuée dans l'une de ces sociétés, il a été établi que celle-ci avait fourni des informations trompeuses et lacunaires dans son formulaire de demande, notamment en ce qui concerne une société liée. Sa coopération globale a été gravement déficiente et la société a donc été informée que l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base, pouvait être appliqué et a été invitée à présenter ses observations. Les commentaires reçus ont confirmé le manque de coopération, en particulier concernant la société liée. Il est donc provisoirement conclu que la société ne peut plus être considérée comme un producteur-exportateur ayant coopéré et que les conclusions préliminaires ou finales seront prises sur la base de données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base.
- (71) La Commission a communiqué officiellement les conclusions relatives au statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché aux sociétés concernées de la RPC, aux autorités de la RPC et aux plaignants. Elle leur a donné la possibilité de faire connaître leurs avis par écrit et de demander une audition si des raisons particulières le justifiaient.

(¹) Voir aussi la proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil modifiant le règlement (CE) n° 1225/2009 du Conseil, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne; Bruxelles, COM(2012)270 final du 8.6.2012, 2012/0145 (Cod).

- (72) Plusieurs sociétés ont fait valoir que la Commission n'avait pas répondu à leur demande dans un délai de trois mois comme l'exigeraient les dispositions de l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base. Par conséquent, l'enquête serait entachée d'une erreur de procédure et la Commission devrait, conformément à l'arrêt *Brosmann* ⁽¹⁾, clore l'enquête.
- (73) La Commission reconnaît qu'en raison du nombre élevé de demandes examinées et vérifiées sur place en Chine, il ne lui a pas été possible, dans ce cas précis, de rendre une décision sur les demandes dans le délai prévu. Toutefois, il convient de rappeler que le Tribunal a récemment estimé que le fait que l'examen du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché a eu lieu après le délai de trois mois prévu à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base n'était pas en soi suffisant pour entraîner l'annulation d'un règlement instituant des mesures antidumping ⁽²⁾. La demande est donc rejetée.
- (74) En outre, six sociétés contestent l'appréciation de la Commission selon laquelle ils ne disposent pas de jeu précis de documents comptables vérifiés par un contrôleur indépendant conformément aux normes comptables internationales. La Commission a soigneusement examiné ces arguments et constaté que les explications fournies n'étaient pas de nature à réfuter les constatations générales effectuées à la suite des vérifications sur place. Plus particulièrement, dans certains cas, les nouveaux renseignements fournis étaient en contradiction avec les informations précédemment données et, dans d'autres cas, les entreprises ont présenté de nouveaux éléments de preuve qui n'avaient pas été fournis ou mis à disposition au cours des vérifications sur place.
- (75) Cinq sociétés ont également contesté les conclusions de la Commission selon lesquelles elles n'ont pas réussi à prouver qu'aucune distorsion importante n'était induite par l'ancien système d'économie planifiée. Les commentaires reçus ne sont toutefois pas de nature à modifier les conclusions que la Commission a tirées après les visites de vérification sur place. En particulier, les sociétés n'ont pas été en mesure de fournir des éléments de preuve de nature à réfuter les conclusions initiales de la Commission selon lesquelles des distorsions avaient été induites par l'ancien système d'économie planifiée en ce qui concerne, par exemple, les actifs et les droits d'utilisation du sol.
- (76) Enfin, deux sociétés n'ont pas été en mesure de démontrer que leurs décisions commerciales avaient été prises en tenant compte des signaux du marché, sans intervention de l'État, et que les coûts reflétaient les valeurs de marché. En particulier, les commentaires reçus d'une société n'étaient pas de nature à réfuter la conclusion de la Commission selon laquelle l'État est intervenu, dans sa politique de recrutement, tandis que l'autre société a fourni des informations nouvelles et contradictoires concernant des achats de matières premières.
- (77) Il résulte de ce qui précède qu'aucun des arguments avancés n'était de nature à modifier les conclusions relatives à l'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.
- (78) Sur la base de ce qui précède, aucun des dix producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs de la RPC ayant coopéré qui avaient demandé ce statut n'a pu démontrer qu'il remplissait les critères énoncés à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base.

2. Traitement individuel

- (79) En vertu de l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base, un droit applicable à l'échelle nationale est établi, le cas échéant, pour les pays relevant de cet article, sauf dans les cas où les sociétés peuvent démontrer qu'elles remplissent les critères établis à l'article 9, paragraphe 5, dudit règlement. Brièvement, et par souci de clarté uniquement, ces critères sont rappelés ci-après:
- dans le cas d'entreprises contrôlées entièrement ou partiellement par des étrangers ou d'entreprises communes, les exportateurs sont libres de rapatrier les capitaux et les bénéfices;
 - les prix à l'exportation, les quantités exportées et les conditions de vente sont décidés librement;
 - la majorité des actions sont aux mains de personnes privées. Les fonctionnaires d'État appartenant au conseil d'administration ou occupant des postes clés de gestion sont en minorité ou il doit être démontré que la société est suffisamment indépendante de l'intervention de l'État;
 - les opérations de change sont exécutées au taux du marché;
 - l'intervention de l'État n'est pas de nature à permettre le contournement des mesures si les exportateurs individuels se voient attribuer des taux de droit différents.
- (80) Trois producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon et sept producteurs-exportateurs non inclus dans l'échantillon et ayant introduit une demande de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ont également demandé un traitement individuel, au cas où leur première demande ne serait pas acceptée. En outre, deux producteurs-exportateurs de l'échantillon et quatre producteurs-exportateurs non sélectionnés dans l'échantillon ont introduit uniquement une demande de traitement individuel. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, seules les demandes de traitement individuel émanant de sociétés incluses dans l'échantillon ont été examinées.
- (81) Étant donné que toutes les demandes de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ont été provisoirement rejetées et compte tenu des informations disponibles, il a été provisoirement établi que toutes les sociétés retenues dans l'échantillon ayant demandé un traitement individuel remplissaient les critères d'octroi de ce traitement.

⁽¹⁾ Arrêt de la Cour de justice du 2 février 2012 dans l'affaire C-249/10 P, *Brosmann Footwear HK et autres contre Conseil*.

⁽²⁾ Arrêt du Tribunal du 18 septembre 2012 dans l'affaire T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd/Conseil*, point 167 (non encore publié) et arrêt du Tribunal du 10 octobre 2012 dans l'affaire T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd contre Conseil*, par. 53 (non encore publié).

3. Examen individuel

- (82) Des demandes d'examen individuel conformément à l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base ont été présentées par sept producteurs-exportateurs ou groupes de producteurs-exportateurs ayant coopéré à l'enquête et non retenus dans l'échantillon.
- (83) À ce stade de la procédure, la Commission n'a pas pris de décision en ce qui concerne les demandes d'examen individuel, qui seront prises en temps utile.

4. Valeur normale

4.1. Choix du pays analogue

- (84) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base, la valeur normale, pour les producteurs-exportateurs qui n'ont pas obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché, doit être déterminée sur la base des prix intérieurs ou de la valeur normale construite dans un pays analogue.
- (85) Dans l'avis d'ouverture, la Commission avait exprimé son intention d'utiliser la fédération de Russie comme pays analogue approprié aux fins de l'établissement de la valeur normale et avait invité les parties intéressées à formuler leurs observations à ce propos.
- (86) La Commission a reçu de nombreuses observations indiquant que la Russie n'était pas un pays analogue approprié. En particulier, les informations reçues indiquent que la Russie est un marché de porcelaine de première qualité, spécialisé dans la porcelaine d'ornementation et utilisant des matières coûteuses; en outre, la production intérieure du produit concerné y est relativement faible par rapport à la consommation intérieure. Le marché russe est également protégé par des obstacles non tarifaires, par exemple les systèmes de certification GHOST. Il a donc été considéré que la Russie n'était pas un pays analogue approprié.
- (87) En conséquence, la Commission a examiné si d'autres pays pouvaient constituer un choix raisonnable de pays analogue et a envoyé des lettres à des producteurs connus dans plusieurs pays y compris la Thaïlande, l'Inde, la Malaisie, la Turquie, le Brésil, l'Ukraine, l'Indonésie, l'Égypte, la Colombie, la Corée du Sud, le Bangladesh et l'Argentine, à la suite de quoi des producteurs établis en Inde, en Turquie, au Brésil et en Russie ont confirmé leur volonté de coopérer avec la Commission. Toutefois, seulement trois producteurs, situés respectivement au Brésil, en Thaïlande et en Russie, ont répondu au questionnaire. L'enquête a mis en évidence que le Brésil disposait d'un marché intérieur compétitif pour le produit concerné, avec de nombreux producteurs et des droits de douane relativement faibles. En outre, les données soumises par le producteur brésilien ayant coopéré ont été analysées et il a été conclu qu'il s'agissait d'informations fiables sur la base desquelles une valeur normale pourrait être établie.
- (88) Compte tenu de ce qui précède et de toutes les informations disponibles à ce stade de la procédure, le Brésil a été provisoirement choisi raisonnablement comme pays approprié et analogue conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.

4.2. Détermination de la valeur normale

- (89) Compte tenu du fait que toutes les demandes de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ont été rejetées, la valeur normale pour tous les producteurs-exportateurs chinois a été établie sur la base des informations communiquées par le producteur dans le pays analogue, conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.
- (90) Conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base, la Commission a d'abord examiné si les ventes du produit similaire au Brésil à des acheteurs indépendants étaient représentatives. Les ventes du produit similaire par le producteur brésilien ayant coopéré à l'enquête ont été jugées comme effectuées dans des quantités représentatives sur le marché brésilien par rapport au produit concerné exporté vers l'Union par les producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon.
- (91) La Commission a ensuite examiné si ces ventes pouvaient être considérées comme ayant été effectuées dans le cadre d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base. Cela a été fait en établissant la proportion de ventes bénéficiaires à des clients indépendants. Les transactions de vente ont été considérées comme bénéficiaires lorsque le prix unitaire était égal ou supérieur au coût de production. Le coût de production du producteur brésilien durant la période d'enquête a donc été déterminé.
- (92) En ce qui concerne les types de produit pour lesquels plus de 80 % des ventes (en volume) sur le marché intérieur du type en question ont été réalisées à des prix supérieurs au coût et pour lesquels le prix de vente moyen pondéré de ce type était égal ou supérieur au coût unitaire de production, la valeur normale, par type de produit, a été calculée en établissant la moyenne pondérée des prix intérieurs réels de toutes les ventes du type en question, que ces ventes aient été bénéficiaires ou non.
- (93) Lorsque le volume des ventes bénéficiaires d'un type de produit représentait 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type, ou lorsque le prix moyen pondéré de ce type était inférieur au coût unitaire de production, la valeur normale a été basée sur le prix intérieur réel, qui a été calculé comme le prix moyen pondéré des seules ventes intérieures bénéficiaires de ce type réalisées durant la période d'enquête.
- (94) En ce qui concerne les types de produit qui n'étaient pas bénéficiaires, la valeur normale a été construite en ajoutant aux coûts de fabrication du producteur brésilien les frais de vente, frais généraux et dépenses administratives ainsi que la marge bénéficiaire pour les types de produits bénéficiaires.

5. Prix à l'exportation pour les producteurs-exportateurs ayant obtenu le traitement individuel

- (95) Comme tous les producteurs-exportateurs ayant coopéré et ayant obtenu le traitement individuel ont réalisé des ventes à l'exportation vers l'Union directement à des acheteurs indépendants de l'Union, les prix à l'exportation ont été basés sur les prix réellement payés ou à payer pour le produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

6. Comparaison

- (96) La valeur normale et les prix à l'exportation ont été comparés au niveau départ usine. Les marges de dumping ont été établies en comparant les prix départ usine individuels des exportateurs figurant dans l'échantillon aux prix de vente intérieurs du producteur analogue ou à la valeur normale construite, selon le cas.
- (97) Aux fins d'une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation, il a été dûment tenu compte, sous forme d'ajustements, des différences affectant les prix et leur comparabilité, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été effectués, le cas échéant, pour tenir compte du stade commercial, des différences dans les caractéristiques physiques et d'autres facteurs influant sur la comparabilité des prix, notamment la valorisation liée aux «marques».
- (98) Premièrement, il a été examiné si un ajustement au titre du stade commercial, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base était justifié. À cet égard, il s'est avéré que les exportations chinoises étaient essentiellement réalisées auprès de grossistes, alors que les ventes dans le pays analogue étaient effectuées auprès de détaillants. L'enquête a établi en outre que sur les deux marchés, les différences relatives aux circuits de distribution influent sur le niveau des prix et donc sur la comparabilité des prix à l'exportation avec la valeur normale. De plus, l'enquête a démontré que la majorité des ventes chinoises à l'exportation étaient réalisées pour des grands volumes, alors que la majorité des ventes intérieures dans le pays analogue étaient réalisées en petites quantités, ce qui se traduisait par des écarts de prix pour un même stade commercial sur les deux marchés en question. Par conséquent, pour comparer équitablement le prix à l'exportation à la valeur normale, celle-ci a été corrigée sur la base des écarts de prix constatés pour un même stade commercial dans le pays analogue et, le cas échéant, sur la base des écarts de prix déterminés en ce qui concerne les volumes commercialisés à chaque stade commercial.
- (99) Deuxièmement, il a été examiné si un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base était justifié par rapport aux différences de caractéristiques physiques. Sur ce plan, l'enquête a établi que les producteurs-exportateurs chinois classaient leurs produits en plusieurs catégories (jusqu'à cinq catégories, de A à E), moyennant des écarts de prix sensibles. La grande majorité des exportations vers l'Union correspond à des produits de catégorie A, B ou C, éventuellement combinés les uns aux autres. Ce classement n'est cependant ni universel ni basé sur des normes universellement reconnues dans cette branche d'activité, mais il est plutôt spécifique aux entreprises et permet des distinctions de prix. Par ailleurs, le producteur du pays analogue ne commercialise que l'équivalent de la catégorie A sur le marché intérieur brésilien, ce qui a donc affecté la comparabilité des prix. De ce fait, le prix à l'exportation a été révisé à la hausse, au niveau des produits chinois de catégorie A, pour être comparable au produit vendu par le producteur analogue sur le marché brésilien.
- (100) Troisièmement, l'enquête a fait apparaître que le producteur brésilien ne vendait que des produits de marque sur son marché intérieur, alors que les producteurs-exportateurs chinois ne vendaient pas de tels produits, mais plutôt des produits dits de «marque distributeur» ou des articles de table et de cuisine génériques. Normalement, les clients associent les produits de marque à un certain prestige, à une assurance de qualité et de design, ce qui justifie des prix plus élevés, alors que les produits génériques (marque distributeur) – tout en ayant les mêmes caractéristiques physiques et techniques – sont généralement commercialisés à des prix sensiblement moins élevés. S'il est habituellement difficile de quantifier exactement la valeur ajoutée d'un produit de marque, cette dernière dépendant de nombreux facteurs, tels que la perception par les consommateurs, la reconnaissance de la marque et d'autres éléments non quantifiables le producteur brésilien a confirmé, dans le cas présent, que ses produits de marque en céramique pouvaient être vendus sur le marché brésilien à des prix sensiblement supérieurs à ceux d'autres produits génériques (marque distributeur). Aussi un ajustement supplémentaire a-t-il été effectué pour la valeur normale, en application de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base.
- (101) D'autres ajustements ont été réalisés, le cas échéant, au titre des frais de transport et d'assurance, des frais de manutention et des frais accessoires, des coûts d'emballage, des coûts du crédit ainsi que des frais et commissions bancaires dans tous les cas où ils ont été jugés raisonnables, précis et étayés par des éléments de preuve.

7. Marges de dumping

- (102) Conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base, les marges de dumping des producteurs-exportateurs qui ont obtenu le traitement individuel ont été établies en comparant la valeur normale moyenne pondérée déterminée pour le pays analogue, telle qu'ajustée, avec le prix à l'exportation moyen pondéré de chaque société, tel qu'ajusté, exprimé sous la forme d'un pourcentage du prix CAF à la frontière de l'Union, avant dédouanement.
- (103) Une moyenne pondérée des marges de dumping des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon a été calculée pour les producteurs-exportateurs qui n'ont pas été retenus dans l'échantillon. Sur cette base, la marge de dumping provisoire pour les producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon, exprimée sous la forme d'un pourcentage du prix CAF à la frontière de l'Union, avant dédouanement, est de 26,6 %.
- (104) Afin de calculer la marge de dumping à l'échelle nationale applicable aux producteurs-exportateurs de la RPC qui n'ont pas coopéré ou qui ne sont pas connus, le degré de coopération a été d'abord établi en comparant le volume des exportations vers l'Union indiqué par les producteurs-exportateurs ayant coopéré avec les statistiques d'Eurostat équivalentes.
- (105) Au cours de la présente enquête, le niveau de coopération de la part de la RPC a été jugé élevé pour une industrie fragmentée, étant donné que les producteurs-exportateurs qui se sont fait connaître représentent

plus de 60 % du total des exportations du produit concerné de la RPC à destination de l'Union. Aussi la marge nationale applicable à l'ensemble des autres producteurs-exportateurs a-t-elle été établie en utilisant la moyenne pondérée des marges de dumping les plus élevées établies pour des types de produit et un volume d'affaires représentatifs des producteurs-exportateurs figurant dans l'échantillon. Sur cette base, le niveau de

dumping applicable à l'échelle nationale a été provisoirement fixé à 58,8 % du prix CAF à la frontière de l'Union, avant dédouanement.

- (106) Compte tenu de ce qui précède, les marges de dumping provisoire exprimées sous la forme d'un pourcentage du prix CAF à la frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping provisoire
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd et Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd et Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Producteurs-exportateurs ayant coopéré ne figurant pas dans l'échantillon	26,6 %
Marge de dumping à l'échelle nationale	58,8 %

D. PRÉJUDICE

1. Production et industrie de l'Union

- (107) Toutes les informations disponibles relatives aux producteurs de l'Union, y compris celles qui figurent dans la plainte et celles qui ont été transmises ultérieurement par les producteurs qui ne s'étaient pas fait connaître durant la présente enquête, ont été utilisées pour établir la production totale de l'Union. Le total de la production de l'Union du produit similaire a été estimé en extrapolant les données fournies par les associations européennes et nationales, moyennant des vérifications croisées avec les données soumises par différents producteurs et avec des sources statistiques ou issues de la recherche.

- (108) Durant la période d'enquête, le produit similaire a été fabriqué dans l'Union par plus de 200 producteurs de l'Union. Sur la base des informations visées au considérant précédent, la production totale de l'Union a été estimée à 240 200 tonnes durant la période d'enquête. Les producteurs de l'Union représentant le total de la production constituent l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base et seront désignés ci-après l'«industrie de l'Union». L'industrie de l'Union se subdivisait en deux segments: les PME, d'une part, les entreprises de plus grande taille, d'autre part. Les PME représentaient 42 % du total de la production de l'Union durant la période considérée. En effet, la production de l'Union est très fragmentée, même si des concentrations existent en République tchèque, en France, en

Allemagne, en Italie, en Pologne, au Portugal, en Roumanie, en Espagne et au Royaume-Uni.

2. Consommation de l'Union

- (109) La consommation de l'Union a été déterminée à partir des statistiques d'Eurostat relatives aux importations du produit soumis à enquête et à partir des données fournies en ce qui concerne les ventes de l'industrie de l'Union sur son marché intérieur.
- (110) Sur cette base, la consommation de l'Union a évolué comme suit:

Tableau 1

Volume (en tonnes)	2008	2009	2010	PE
Consommation de l'Union	826 896	687 609	750 830	726 614
Indice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Durant la période considérée, la consommation d'articles en céramique pour la table et la cuisine a diminué globalement de 12 % dans l'Union. La plus forte baisse (17 %) a été observée entre 2008 et 2009.

- (112) Ce recul global de la consommation durant la période considérée doit être vu en liaison avec la reprise qui a été observée à la suite de la crise économique de 2009. Les perspectives sont favorables pour le marché des articles en céramique pour la table et la cuisine ⁽¹⁾.

3. Importations en provenance du pays concerné

3.1. Volume, prix et part de marché des importations ayant fait l'objet d'un dumping en provenance du pays concerné

- (113) Sur la base des données d'Eurostat, le volume, la part de marché et le prix moyen des importations du produit concerné ont évolué comme suit:

Tableau 2

Importations en provenance de la RPC	2008	2009	2010	PE
Volume des importations (en tonnes)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indice (2008 = 100)	100	84	96	91
Part de marché	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Prix moyen à l'importation (en EUR/tonne)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) Le volume total des importations en provenance de Chine a diminué de 9 % durant la période considérée et s'élevait à 485 814 tonnes au cours de la période d'enquête. En effet, analysée sur l'ensemble de la période considérée, la part de marché des importations en provenance de Chine s'est accrue, passant de 64,8 % en 2008 à 66,9 % au cours de la période d'enquête.

- (115) Le prix à l'importation a augmenté de 17,7 % durant la période considérée, passant de 1 274 EUR/tonne à

1 499 EUR/tonne. Il s'agit du prix d'importation moyen par tonne pour l'ensemble des importations du produit concerné, de sorte que la tendance a pu être influencée par l'évolution de l'assortiment des produits.

3.2. Sous-cotation des prix

- (116) Aux fins de l'analyse de la sous-cotation des prix, les prix de vente moyens pondérés facturés à des clients indépendants sur le marché de l'Union par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, ajustés au niveau départ usine, c'est-à-dire nets de tous rabais et remises, frais de transport dans l'Union non compris, ont été comparés aux prix moyens pondérés correspondants facturés par les exportateurs de la RPC ayant coopéré au premier client indépendant sur le marché de l'Union, c'est-à-dire nets de tous rabais et remises et ajustés, si nécessaire, au niveau CAF frontière de l'Union, après déduction des droits de douane existants, des frais de dédouanement et des coûts postérieurs à l'importation. Les prix des produits de moindre qualité ont été rapportés aux prix des produits de catégorie A, étant donné que ces produits de moindre qualité se sont trouvés en concurrence, du point de vue des consommateurs, avec des produits de catégorie A, comme cela est également précisé au considérant 61 ci-dessus. Les prix de l'industrie de l'Union ont également été corrigés des écarts affectant le stade commercial, et ajustés de manière à neutraliser l'élément de prix lié à la marque, le cas échéant.

- (117) La comparaison a montré que, durant la période d'enquête, le produit concerné importé en dumping de la RPC et vendu dans l'Union entraînait une sous-cotation des prix de vente de l'industrie de l'Union de l'ordre de 26,3 % à 47,6 % (en pourcentage de ces derniers).

4. Situation de l'industrie de l'Union

4.1. Généralités

- (118) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, la Commission a examiné tous les facteurs et indices économiques ayant une incidence sur la situation de l'industrie de l'Union.

- (119) Les indicateurs macroéconomiques (production, capacité de production, capacité d'utilisation, volumes des ventes, 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. Cette évaluation a été effectuée sur la base des informations fournies par les associations nationales et européennes, vérifiées par recoupement avec les données communiquées par les producteurs de l'Union et les statistiques officielles disponibles.

- (120) L'analyse des indicateurs microéconomiques (stocks, prix de vente, rentabilité, flux de liquidités, investissements, retour sur 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 a été basée sur leurs informations, dûment contrôlées.

⁽¹⁾ L'étude de marché «The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009», réalisée par le CBI et accessible au public, a mis en lumière plusieurs tendances (démographiques, sociales, culturelles, mode et technique) qui pourraient se traduire par le maintien d'une forte présence des produits céramique sur le marché européen des articles de table et de cuisine, lequel devrait globalement poursuivre son expansion. Les raisons évoquées dans l'étude vont de l'accroissement de la demande d'articles de table et de cuisine plus originaux – notamment en ce qui concerne les produits utilitaires d'emploi facile, les produits et les «designs» nouveaux – jusqu'à l'évolution de la taille des ménages. Dans l'enquête en cours, une grande société d'importation (et de vente au détail), qui a été intégrée dans l'échantillon, a également indiqué qu'elle misait sur un niveau de consommation intéressant à l'avenir, puisqu'elle s'attendait à ce que les consommateurs continuent de vouloir manger dans des assiettes en céramique plutôt qu'en une autre matière – si bien qu'elle a annoncé d'ambitieux projets d'expansion dans ce secteur.

(121) Dans le cas de certains indicateurs microéconomiques (prix de vente, rentabilité, retour sur investissements et coûts de production), les résultats enregistrés pour les entreprises de l'échantillon appartenant au segment spécifique ont été pondérés en fonction de la part que représente ce segment dans le total de la production de l'Union (en utilisant le poids spécifique en termes de volume de production de chaque segment dans le total du secteur des articles de table en céramique – soit 42 % pour les PME et 58 % pour les non-PME). On a ainsi veillé à ce que les résultats des grandes entreprises ne faussent pas l'analyse du préjudice et à ce que la situation des entreprises plus petites, qui représentent ensemble une grande partie de la production de l'Union, soit correctement prise en compte, si possible.

4.2. Indicateurs macroéconomiques

4.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

(122) Au cours de la période considérée, la production, les capacités de production et l'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union ont évolué comme suit:

Tableau 3

	2008	2009	2010	PE
Volume de production (en tonnes)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indice (2008 = 100)	100	82	84	85
Capacité de production (tonnes)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indice (2008 = 100)	100	97	88	87
Utilisation des capacités	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indice (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) La production de l'industrie de l'Union a reculé de 15 % au cours de la période considérée. Globalement, la baisse de la production est plus marquée que celle de la consommation de l'Union au cours de la même période. La production n'a pas connu la même reprise que la consommation en 2010.

(124) La capacité de production de l'industrie de l'Union a baissé de 13 % au cours de la période considérée. Malgré cela, le taux d'utilisation des capacités de l'industrie a continué à reculer durant la période considérée, perdant ainsi 2 % pour s'établir à 74,1 %.

4.2.2. Volume des ventes et part de marché

(125) Durant la période considérée, les ventes de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union à des clients indépen-

dants ont diminué à un rythme plus soutenu que la consommation (8 % de plus). Il convient de noter qu'entre 2009 et 2010, le volume des ventes a continué à baisser, alors que la consommation a augmenté de 8 % dans l'Union.

Tableau 4

Volume (en tonnes)	2008	2009	2010	PE
Ventes dans l'Union	190 332	156 798	152 609	152 095
Indice (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) Au cours de la période considérée, la part de marché détenue par l'industrie de l'Union a diminué de 9 %, soit 2,1 points de pourcentage.

Tableau 5

	2008	2009	2010	PE
Part de marché dans l'Union	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indice (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Emploi et productivité

(127) L'emploi a reculé tout au long de la période considérée, perdant 21 %. La tendance est identique à celle qui est observée pour les volumes de vente à des clients indépendants sur le marché de l'Union.

Tableau 6

	2008	2009	2010	PE
Nombre de salariés	31 559	26 146	24 993	25 093
Indice (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) La productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de l'Union, mesurée en production par personne occupée par an, a progressé de 8 % au cours de la période considérée. Cette évolution s'explique en partie par les efforts déployés par l'industrie de l'Union pour répondre à la pression qu'exercent les importations en dumping provenant de Chine.

Tableau 7

	2008	2009	2010	PE
Productivité (en tonnes par salarié)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indice (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Ampleur de la marge de dumping

- (129) Les marges de dumping sont précisées plus haut, dans la partie relative au dumping. Toutes les marges établies sont nettement supérieures au niveau de minimis. En outre, compte tenu des volumes et des prix des importations faisant l'objet d'un dumping, l'incidence de la marge de dumping effective ne peut pas être considérée comme négligeable.

4.3. Indicateurs microéconomiques

4.3.1. Stocks

- (130) Le niveau des stocks à la clôture de l'industrie de l'Union a reculé en valeurs absolues de 14 % au cours de la période considérée. L'enquête a révélé qu'il ne s'agissait pas là d'un indicateur essentiel pour ce type d'activité fonctionnant sur la base de commandes.

Tableau 8

	2008	2009	2010	PE
Stocks (en tonnes)	7 754	6 647	7 611	6 647
Indice (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2. Prix de vente

- (131) Les prix de vente de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union ont affiché une baisse de 12 % durant la période considérée.

Tableau 9

	2008	2009	2010	PE
Prix de vente moyens dans l'Union européenne facturé aux clients indépendants (en EUR/tonne)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indice (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rentabilité, flux de liquidités, investissements, retour sur investissements, aptitude à mobiliser des capitaux, investissements et salaires

- (132) Au cours de la période considérée, la rentabilité, les flux de liquidités, les retours sur investissements, l'aptitude à mobiliser des capitaux, les salaires et les coûts de production ont évolué comme suit:

Tableau 10

	2008	2009	2010	PE
Rentabilité nette des ventes de l'Union à des clients indépendants (en % du chiffre d'affaires)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Flux de liquidités (en EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indice (2008 = 100)	100	59	88	114
Investissements nets (en EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indice (2008 = 100)	100	69	79	71
Rendement des investissements (bénéfice net en % de la valeur comptable nette des investissements)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indice (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Coût annuel de la main-d'œuvre par salarié	20 436	20 526	21 619	20 832
Indice (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) La rentabilité de l'industrie de l'Union a reculé de 0,7 point de pourcentage durant la période considérée. Elle a atteint son plus bas niveau en 2010, date à laquelle la perte de rentabilité s'établissait à 4,1 points de pourcentage pour la période 2008-2010.
- (134) Il convient de souligner que l'industrie de l'Union était déjà en situation précaire au début de la période considérée, en raison de l'arrivée sur le marché de l'Union de volumes élevés d'importations à bas prix en provenance

de Chine: ces importations ont fortement augmenté en 2002-2004 et ont représenté une part de marché significative après la suppression des contingents d'importations pour ces produits en 2005. Cette évolution a entraîné une restructuration majeure du secteur qui en était à sa dernière phase au début de la période considérée.

- (135) Compte tenu de cette évolution antérieure à la période considérée, les bénéfices réalisés au début de la période

considérée ne peuvent donc pas être considérés comme des bénéfices ordinaires. En l'absence de toute information à cet égard, il y a lieu de considérer que le niveau des bénéfices ordinaires réalisés pour un autre produit de consommation important et largement utilisé, lequel a fait l'objet d'une enquête antidumping, peut servir provisoirement de référence valable de substitution. Ce niveau de bénéfice s'établit à 6 %⁽¹⁾. Globalement, il est donc manifeste que, durant la période considérée, l'industrie de l'Union n'a jamais été en mesure de réaliser des bénéfices de niveau acceptable pour ce produit.

- (136) Dans l'ensemble, les flux de liquidités de l'industrie de l'Union ont augmenté pendant la période considérée. Ce résultat est toutefois le fait de quelques grandes entreprises bien établies – et non des PME. Le niveau des investissements net a reculé de 33 %. Il convient cependant de noter qu'à la fin de la période considérée, le niveau d'investissement dans les PME était pratiquement nul. Seules deux entreprises qui n'étaient pas des PME ont pu se permettre de réaliser des investissements significatifs durant la période considérée. Au cours cette période, les retours sur investissements ont accusé une baisse plus marquée que le niveau de rentabilité.
- (137) Entre 2008 et la période d'enquête, le salaire moyen par salarié a augmenté de 2 %. Cette hausse du coût de la main-d'œuvre est sensiblement inférieure à l'évolution globale du coût de la main-d'œuvre dans l'Union durant la période considérée, ce qui donne à penser que l'industrie de l'Union a réalisé des efforts pour maintenir les salaires au plus bas niveau possible.

4.3.4. Coût de production

- (138) Au cours de la période considérée, la production a reculé de 10 %.

Tableau 11

	2008	2009	2010	PE
Coût de production (EUR/tonne)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indice (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Conclusion relative au préjudice

- (139) L'enquête a montré que les indicateurs de préjudice, tels que le volume de production, les capacités, les ventes à des clients indépendants et l'emploi, se sont dégradés pendant la période considérée.
- (140) En outre, les indicateurs de préjudice liés aux résultats financiers des producteurs de l'Union, tels que la rentabilité, les investissements et le retour sur investissements, se sont également dégradés au cours de la période considérée.
- (141) Dans l'ensemble, on constate non seulement que la rentabilité du secteur n'a jamais atteint un niveau satisfaisant, mais qu'elle s'est en fait détériorée au cours de la période

considérée. Du fait des baisses continues des prix de vente pratiqués par l'industrie de l'Union, ce secteur s'est pratiquement trouvé dans l'impossibilité de réaliser des bénéfices à un certain moment.

- (142) Même si la productivité de l'industrie de l'Union a augmenté tout au long de la période considérée, cette progression s'explique essentiellement par les efforts importants déployés en vue de soutenir la concurrence avec des produits chinois importés en dumping et très présents sur le marché européen.
- (143) Compte tenu de ce qui précède, il est provisoirement conclu que l'industrie de l'Union a subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.

E. LIEN DE CAUSALITÉ

1. Introduction

- (144) Conformément à l'article 3, paragraphes 6 et 7, du règlement de base, il a été examiné si les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de la RPC ont fait subir à l'industrie de l'Union un préjudice pouvant être considéré comme important. De plus, les facteurs connus, autres que les importations faisant l'objet d'un dumping, qui auraient pu causer un préjudice à l'industrie de l'Union ont été examinés afin de veiller à ce qu'aucun préjudice éventuellement imputable à ces facteurs ne soit attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping.

2. Effet des importations faisant l'objet d'un dumping

- (145) L'enquête a montré que la consommation dans l'Union a reculé de 12 % au cours de la période considérée. Dans le même temps, alors que le volume des produits chinois importés en dumping reculait d'environ 9 %, leur part de marché augmentait. De plus, le volume de ventes de l'industrie de l'Union a diminué globalement de 20 % et sa part de marché a chuté, passant de 23 % en 2008 à 20,9 % au cours de la période d'enquête.
- (146) Pendant la période allant de 2009 à la fin de la période d'enquête, la consommation dans l'Union a augmenté, alors que la part de marché de l'industrie de l'Union a diminué; à l'inverse, la part de marché des produits chinois importés en dumping a enregistré une hausse importante durant cette période.
- (147) Les prix des produits chinois importés en dumping ont augmenté au cours de la période considérée. Même si, au cours de cette période, les prix moyens des importations en provenance de Chine ont augmenté de 18 %, ils sont toujours restés sensiblement inférieurs aux prix de vente de l'industrie de l'Union, en particulier durant la période d'enquête, maintenant ainsi une pression sur les prix pratiqués sur le marché de l'Union. Par conséquent, la contraction des prix de vente et de la rentabilité de l'industrie de l'Union sur le marché européen peut être attribuée à la pression à la baisse des prix exercée par les produits chinois importés en dumping sur le marché de l'Union. La chute des coûts de production et du niveau d'emploi dans l'industrie de l'Union atteste les efforts déployés pour répondre à ces importations.

⁽¹⁾ Règlement (CE) n° 1472/2006 du Conseil, JO L 275 du 6.10.2006, p. 36 (considérant 292).

(148) Compte tenu de ce qui précède, il y a lieu de conclure que la présence des importations chinoises et la hausse de la part de marché détenue par ces produits chinois importés à des prix de dumping constamment inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union ont eu un rôle déterminant dans le préjudice important subi par l'industrie de l'Union, lequel se reflète notamment dans sa mauvaise situation financière et dans la détérioration de la plupart des indicateurs de préjudice.

3. Effet d'autres facteurs

(149) Les autres facteurs examinés dans le contexte du lien de causalité sont: l'évolution de la demande sur le marché de l'Union de même que la fragmentation de celui-ci, la

performance à l'exportation de l'industrie de l'Union, les importations – depuis d'autres pays – du produit faisant l'objet de l'enquête, les pratiques anticoncurrentielles existant sur le marché de l'Union, les différences concernant les méthodes de production et le marché de l'occasion. D'autres facteurs ont également été analysés.

3.1. Importations en provenance de pays tiers autres que le pays concerné

(150) Le volume des importations en provenance d'autres pays tiers au cours de la période considérée est reproduit dans le tableau ci-dessous. Les tendances concernant les quantités et les prix sont fondées sur les données d'Eurostat.

Tableau 12

	2008	2009	2010	PE
Volume des importations en provenance de l'ensemble des autres pays tiers (tonnes)	100 971	81 464	81 602	88 706
Indice (2008 = 100)	100	81	81	88
Part de marché	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Prix moyen à l'importation (en EUR/tonne)	2 378	2 354	2 591	2 522
Indice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volume des importations en provenance de Turquie (tonnes)	36 952	33 275	32 887	40 553
Indice (2008 = 100)	100	90	89	110
Part de marché	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Prix moyen à l'importation (en EUR/tonne)	2 027	2 014	2 171	2 058
Indice (2008 = 100)	100	99	107	102

(151) Le volume des importations en provenance de pays tiers a diminué de 12 % au cours de la période considérée, alors que la part de marché détenue par ces importations est restée assez stable.

(152) Il convient de remarquer que les prix moyens des importations en provenance d'autres pays tiers se sont accrus de 6 % au cours de la période considérée et qu'ils sont demeurés constamment supérieurs (de 68 % pendant la période d'enquête) au prix moyen des produits chinois vendus à l'exportation.

(153) La CCCLA a fait observer que les importations en provenance de Turquie auraient augmenté de 8 % entre 2010 et 2011, les prix à l'importation des produits turcs dépassant supposément ceux des produits chinois importés de seulement 20 % environ.

(154) Par rapport à cette affirmation, il convient de noter que si l'on compare la situation au début de la période considérée à celle de la fin de ladite période, il apparaît que les volumes d'importations en provenance de Turquie ont progressé de 10 %, soit 1,1 point de pourcentage, mais que leurs prix moyens sont restés globalement bien supérieurs (de 37 % à 60 %) à ceux des importations chinoises. En outre, ils n'ont jamais représenté plus de 5,6 % de part de marché. Il est donc difficile de conclure que l'important préjudice subi par l'industrie de l'Union est dû aux importations en provenance de Turquie.

(155) Pour les raisons exposées ci-dessus, il est conclu que les importations en provenance des autres pays tiers n'ont pas sensiblement affecté la situation de l'industrie de l'Union.

3.2. Segments de marché

- (156) Une association d'importateurs établie en Allemagne et certains de ses membres ont déclaré que si l'on se base sur les prix facturés au consommateur final, sur les qualités de produit et les circuits de distribution, le marché des produits céramiques soumis à l'enquête doit être subdivisé en trois segments au moins, à savoir: les produits «premium» (qualité et prix élevés), les produits intermédiaires (qualité moyenne/inférieure, prix moyens/bas) et les produits spéciaux (tels que les articles de décoration, les souvenirs, les vases et la porcelaine d'hôtellerie). Selon ces parties, la plus grande partie de la production de l'Union serait vendue sur les marchés des produits «premium» et spéciaux, alors que les importations chinoises visent essentiellement le marché des produits à bas prix. L'industrie de l'Union ciblerait davantage les ventes en boutiques plutôt que les magasins destinés aux consommateurs moyens. Par conséquent, les importations chinoises ne seraient pas en concurrence directe avec la production de l'Union.
- (157) Toutefois, l'enquête n'a confirmé aucune de ces affirmations. Premièrement, il convient de noter que le produit similaire ne couvre pas certains des articles mentionnés par ces parties, notamment les articles purement décoratifs (voir considérants 51 et 52). Deuxièmement, l'enquête a fait apparaître que la production actuelle de l'Union était destinée à tous les marchés, tout comme les produits chinois. En fait, une part significative des importations chinoises relèverait des segments de marché dits «premium» ou «spéciaux». Un importateur britannique a indiqué importer des produits «premium» en provenance de Chine, alors qu'un groupe d'entreprises de l'Union européenne produisant en Chine a également insisté sur les prix très élevés qu'il facturait sur le marché de l'Union pour des produits en grès originaires de Chine.
- (158) Enfin, il est fait référence au point B.1.2 ci-dessus qui conclut que tous les types du produit concerné et du produit similaire étaient considérés comme un seul et même produit. De ce fait, l'analyse devrait être menée au niveau du produit concerné et du produit similaire. Aucune affirmation concernant certains segments n'a donc pu être retenue.

3.3. Consommation et demande

- (159) Une association européenne d'importateurs et de détaillants ainsi que la CCCLA ont insisté sur une contraction de la demande dans l'Union. Un importateur ne figurant pas dans l'échantillon a déclaré que la demande de porcelaine, en particulier dans les gammes auxiliaires et d'accompagnement, ainsi que dans le secteur privé, avait brutalement chuté et que la demande restante était extrêmement diversifiée. De la même manière, plusieurs parties ont fait valoir qu'en raison de l'évolution des modes, les consommateurs cherchent désormais des articles de table et de cuisine à des prix abordables. Selon un grossiste, le marché du haut de gamme est en régression et cette tendance se poursuivra au cours des années à venir.
- (160) L'association européenne susmentionnée estime en outre qu'une contraction de la demande expliquerait la chute du volume des ventes et de la production des producteurs de l'Union au cours de la période considérée.

- (161) La CCCLA a indiqué que la plainte mettait en évidence des variations du niveau de consommation au sein de l'Union tout au long de la période considérée, lesquelles reflètent les conditions macroéconomiques générales. Selon la CCCLA, durant la période considérée, des facteurs de préjudice se sont développés en parallèle avec les variations de la demande au sein de l'Union et d'autres marchés, et tant les ventes des producteurs de l'Union que les importations chinoises ont suivi les fluctuations de la demande.
- (162) Une association d'importateurs établie en Allemagne et certains de ses membres ont déclaré que les chiffres relatifs aux importations chinoises pour la période postérieure à l'élargissement de l'Union européenne en 2004 et à la levée des contingents d'importation pour ce produit au 1^{er} janvier 2005 témoignent d'une énorme demande d'articles de table bon marché dans l'Union entre 2002 et 2005, puis d'un fléchissement de la demande entre 2005 et 2010. Selon cette partie, les producteurs de l'Union n'étaient pas disposés à satisfaire cette demande et/ou pas en mesure de le faire.
- (163) À cet égard, il est fait référence, premièrement, au point B.1.2 ci-dessus qui conclut que tous les types du produit concerné ainsi que le produit similaire sont considérés comme un seul et même produit. Aucune affirmation concernant certaines gammes de produits n'est donc pertinente en l'espèce et l'analyse devrait être menée au niveau du produit concerné et du produit similaire.
- (164) Deuxièmement, l'argument selon lequel des facteurs de préjudice se sont développés en parallèle avec les variations de la demande sur d'autres marchés à l'exportation est contredit par le fait que les producteurs de l'Union figurant dans l'échantillon ont enregistré une évolution positive de leur performance à l'exportation durant la période considérée.
- (165) Troisièmement, comme cela est indiqué au point D.2 ci-dessus, la consommation a diminué au cours de la période considérée. Aucun élément ne donne à penser que les producteurs de l'Union n'étaient pas désireux et/ou pas capables de satisfaire une vaste demande d'articles de table bon marché dans l'Union. Au contraire, l'enquête a permis d'établir que, tout au long de la période considérée, les producteurs de l'Union avaient satisfait la demande de types de produits variés, y compris des articles de table à bas prix. Même si des variations du niveau de consommation au sein de l'Union durant la période considérée ont peut-être contribué aux mauvais résultats de l'industrie de l'Union à un certain moment, il n'y a pas lieu de considérer globalement que celles-ci ont eu un impact de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et la situation préjudiciable dont l'industrie de l'Union a souffert durant la période d'enquête.
- (166) Les demandes ont donc été rejetées.

3.4. Exportations de l'industrie de l'Union

- (167) Selon les données d'Eurostat (volume des exportations) et les données obtenues auprès des producteurs de l'Union figurant dans l'échantillon (prix moyen à l'exportation), les exportations de l'industrie de l'Union ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 13

	2008	2009	2010	PE
Volume des exportations (en tonnes)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indice (2008 = 100)	100	81	91	97
Prix d'exportation moyens (en EUR/tonne)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indice (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) Dans la plainte, la CCCLA a fait observer que les exportations des producteurs de l'Union auraient fortement augmenté entre 2009 et 2011. Cette partie a déclaré que des facteurs de préjudice ont accusé une évolution négative lorsque la performance à l'exportation des producteurs de l'Union s'est détériorée. Aussi le préjudice aurait-il été causé par le développement défavorable des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union.

(169) À ce propos, il y a lieu d'observer, premièrement, que l'analyse du préjudice se concentre sur la situation de l'industrie de l'Union sur son marché intérieur. Dès lors, une éventuelle modification des résultats à l'exportation n'influence en rien la plupart des indicateurs analysés ci-dessus, tels que le volume des ventes, la part de marché et les prix. Deuxièmement, les exportations de l'industrie de l'Union peuvent être interprétées comme un moyen de compenser la baisse des ventes sur le marché de l'Union, c'est-à-dire là où il y a un préjudice. Troisièmement, comme le montre le tableau ci-dessus, les exportations globales de l'Union ont diminué de 3 %. Enfin, les prix à l'exportation pratiqués par les producteurs de l'échantillon qui ont coopéré sont restés stables tout au long de la période considérée.

(170) L'argument a donc été rejeté et il est conclu que les résultats de l'industrie de l'Union à l'exportation n'ont causé aucun préjudice important.

3.5. Suppression des contingents d'importation

(171) Jusqu'au 1^{er} janvier 2005, les États membres qui appartenaient à l'Union à l'époque où les produits originaires de Chine et relevant des codes NC visés au considérant 56 étaient soumis à des contingents quantitatifs ont fait passer graduellement le volume de ces quotas de 84 473 tonnes en 2000 à 147 744 tonnes en 2004. Les statistiques disponibles montrent qu'en 2004, les importations du produit concerné enregistrées par les 27 pays qui font aujourd'hui partie de l'Union européenne s'établissaient à 173 809 tonnes. Un an plus tard, après la levée des quotas, le volume de ces importations a atteint 530 294 tonnes. Depuis lors, les importations chinoises ne sont jamais passées sous la barre des 449 000 tonnes par an.

(172) En ce qui concerne le rôle des contingents d'importation dans le préjudice observé durant la période considérée, il est à noter, premièrement, que les quotas ont été revus progressivement à la hausse puis supprimés trois ans

avant le début de la période considérée et six ans avant le début de la période d'enquête. Or, le marché de l'Union s'était déjà restructuré en profondeur à partir de 2002, afin de tenir compte de cette évolution des conditions de marché. Ce constat est corroboré par les informations soumises par le requérant en ce qui concerne les cas de fermeture et de faillite d'entreprises de production d'articles de table en céramique. De ce fait, l'industrie de l'Union s'était transformée, dès le début de la période considérée, en un secteur rationalisé et performant.

(173) Par conséquent, on pourrait affirmer que la suppression des contingents d'importation pour le produit concerné en 2005 pourrait avoir eu des effets négatifs sur la santé de l'industrie de l'Union avant le début de la période considérée. Mais, même si tel était le cas, ce sont les importations en dumping qui sont à l'origine du préjudice subi durant la période d'enquête. La suppression des contingents d'importation à partir de 2005 n'entraîne donc aucune rupture du lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et la situation préjudiciable de l'industrie durant la période considérée et la période d'enquête.

3.6. Pratiques anticoncurrentielles sur le marché de l'Union

(174) Plusieurs parties ont déclaré que le préjudice était causé par les pratiques anticoncurrentielles existant sur le marché de l'Union et ont fait valoir que la présente procédure antidumping avait été lancée pour compenser les pertes liées aux sanctions financières infligées pour cause d'existence d'ententes illégales. La CCCLA a indiqué que l'existence de telles ententes sur le marché de l'Union faisait peser des doutes sur la fiabilité des données relatives au préjudice telles qu'elles ressortent de la plainte et de l'enquête (notamment en ce qui concerne les prix et les volumes de ventes, la part de marché et les bénéfices), puisqu'elles ne rendent pas compte d'une situation qui correspond au fonctionnement normal de ce marché.

(175) D'une part, il y a lieu de noter qu'en 2010, la Commission a infligé des sanctions financières à dix-sept entreprises d'installations sanitaires pour salles de bains pour des ententes sur les prix passées entre 1992 et 2004 dans six États membres (Allemagne, Autriche, Italie, France, Belgique et Pays-Bas) ⁽¹⁾. Les pratiques en question sont antérieures à la période considérée et concernaient d'autres produits. En outre, la seule entreprise concernée qui travaillait également dans le secteur des articles de table et de cuisine en céramique durant la période considérée a intenté une action devant le Tribunal de l'Union européenne en vue de l'annulation des sanctions prononcées. Cette action est en cours. D'autre part, les autorités allemandes ont lancé une enquête pour entente sur les prix auprès de certains producteurs allemands d'articles de table en février 2011. Les résultats de l'enquête n'ont pas été rendus publics par les autorités allemandes, de sorte qu'il n'est pas possible d'en tirer des enseignements à l'heure actuelle. Par ailleurs, cette enquête portait sur un seul État membre, alors que l'industrie de l'Union est assez largement dispersée. Les demandes ont donc été rejetées.

⁽¹⁾ [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129\(02\):FR:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129(02):FR:NOT)

(176) Pour ce qui est du fait mentionné par certaines parties, selon lequel certains producteurs de l'Union évoluent vers de nouvelles activités et se lancent dans la commercialisation de produits originaires de Chine, il s'agit là d'un choix d'entreprise qui ne peut pas être considéré comme anticoncurrentiel.

3.7. Méthodes de production

(177) Selon certaines parties, les choix des producteurs de l'Union en ce qui concerne les méthodes de production ont sans nul doute contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Ces parties soulignent que les méthodes de production de l'Union sont nettement moins efficaces que les méthodes chinoises – les méthodes de l'Union sont pleinement automatisées, ce qui entraîne des coûts élevés en cas de nouveau réglage pour des petites séries, des frais élevés de fabrication de moules, des matières premières plus chères ainsi que, en raison d'un procédé de double cuisson, des surcoûts énergétiques. Par ailleurs, à la différence des producteurs de l'Union, les fabricants chinois travailleraient sur la base de commandes, supporteraient moins de coûts de stockage et vendraient la totalité de leur production par lots, sans distinction de catégorie et en liaison avec des réductions de prix. De plus, les coûts de transfert par calque dans le cadre de la décoration sur email seraient pratiquement deux fois plus élevés dans l'Union. À l'inverse, certaines parties ont insisté sur l'efficacité des méthodes de production de l'industrie de l'Union, par exemple en ce qui concerne les grandes séries.

(178) L'enquête a montré qu'il y avait des transferts de technologie pertinents au niveau mondial. Elle n'a pu établir de lien entre une méthode de production spécifique et le succès d'une entreprise. Elle n'a pu établir que le choix d'une méthode de production spécifique était suffisamment important pour avoir des répercussions de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

3.8. Marchés de l'occasion

(179) Selon un importateur qui ne figure pas dans l'échantillon, la taille des ménages a diminué au cours des dernières décennies et ceux-ci font l'acquisition d'articles superflus, achetés sur des brocantes, sur des sites internet de ventes aux enchères ou sur d'autres marchés d'occasion. Selon cette partie, les articles de table et de cuisine achetés d'occasion permettent de satisfaire une part significative de la demande actuelle et sont en concurrence directe avec les articles neufs. L'importateur en question a fourni des documents à l'appui de ses affirmations concernant la valeur des enchères en ligne pour diverses gammes de produits de fabricants de porcelaine allemands bien connus.

(180) Aucun élément rationnel n'a cependant été mis en évidence qui permettrait d'extrapoler les prix et les volumes d'une plateforme germanophone concernant les collections très spécifiques de trois entreprises allemandes aux autres pays de l'Union et à d'autres gammes de produits. Il a donc été impossible de quantifier ce marché et l'enquête n'a pas pu établir que les ventes d'occasion étaient suffisamment significatives pour avoir des répercussions de nature à rompre le lien

de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance du pays concerné et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

3.9. Crise économique

(181) Selon la CCCLA, le préjudice supposé est dû aux répercussions qu'ont eu la crise financière, la récession économique et de crise de la dette souveraine sur les budgets des consommateurs. Les requérants ayant supposé un résultat d'exploitation positif, la CCCLA considère que les pertes déclarées doivent être attribuées à la spéculation financière (par exemple pertes en fonds propres ou en obligations souveraines) et aux dépenses autres que les dépenses de fonctionnement, liées à la crise financière.

(182) La crise économique peut expliquer la contraction de la consommation observée pendant une partie de la période considérée. Toutefois, il est à noter que, dans une situation de baisse de la consommation au cours de la période considérée et durant la période allant de 2009 à la période d'enquête, la performance des produits à bas prix importés en dumping contraste avec celle des produits fabriqués par l'industrie de l'Union.

(183) L'enquête montre clairement que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de la RPC ont renforcé les effets de la récession économique. Même lors de la reprise générale de l'économie, l'industrie de l'Union n'a pas été capable de se redresser et de récupérer des volumes de ventes significatifs; au contraire, elle a perdu une part de marché substantielle au cours de la période considérée, alors que les produits chinois importés en dumping ont vu leur part de marché s'accroître.

(184) Aussi, bien que la crise économique puisse avoir joué un rôle dans les mauvais résultats de l'industrie de l'Union, il n'est pas possible de lui attribuer globalement une incidence de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et la situation préjudiciable dont l'industrie de l'Union a souffert durant la période d'enquête.

3.10. Autres facteurs

(185) Une association a insisté sur d'autres facteurs qui entraîneraient selon elle une rupture du lien de causalité. Cette partie mentionne la concurrence interne à l'Union (alléguant du fait que les prix diffèrent sensiblement au sein de l'Union) ainsi que les exigences de l'Union en matière de santé et de sécurité, qui sont plus contraignantes et qui entraînent ainsi une hausse des coûts de production. Au nombre des autres facteurs cités figurent les pratiques de contrefaçon de certains producteurs chinois et l'existence de barrières non tarifaires sur plusieurs marchés de pays tiers, qui gêneraient les exportations des producteurs de l'Union.

(186) En ce qui concerne l'argument relatif à la concurrence interne à l'Union, l'enquête n'a mis en évidence aucun lien entre le préjudice, la localisation des producteurs de l'Union et les prix pratiqués dans cet État membre. Quant aux exigences de santé et de sécurité de l'Union, il y a lieu de noter qu'elles sont applicables aux produits fabriqués et importés dans l'Union, affectant ainsi les prix de

l'ensemble des producteurs. Étant donné qu'aucune information permettant d'étayer l'affirmation de contrefaçon n'a été soumise, les effets de cette affirmation n'ont pas pu être analysés. L'affirmation relative à l'existence de barrières non tarifaires sur plusieurs marchés de pays tiers n'a pas pu être retenue: de telles barrières pourraient empêcher les producteurs de l'Union d'exploiter leur potentiel à l'exportation, mais elles n'ont pas de répercussions sur le recul des ventes observé sur le marché de l'Union, c'est-à-dire sur le préjudice subi.

- (187) LA CCCLA a insisté sur d'autres facteurs, notamment des pénuries de main-d'œuvre qualifiée sur le marché de l'Union ainsi qu'un préjudice auto-infligé, lié au fait que certains producteurs de l'Union importaient le produit concerné. Compte tenu des données disponibles, il y a toutefois lieu de considérer globalement que l'industrie de l'Union dans son ensemble était en mauvaise posture et que la multiplication du nombre de plans d'activités n'a pas été préjudiciable à l'industrie de l'Union, mais devrait plutôt être interprétée comme un moyen de contrecarrer la baisse des ventes observées sur le marché de l'Union. En ce qui concerne une éventuelle pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur européen des articles de table et de cuisine en céramique, aucune des parties intéressées dans l'Union n'a indiqué être concernée par ce problème.
- (188) Un importateur a invité les institutions à analyser l'impact d'autres types d'articles de table et de cuisine (plastique, aluminium, mélamine et verre). Néanmoins, aucune information n'a été fournie à l'appui de cette demande. L'enquête n'a donc pas permis d'aboutir à un quelconque résultat sur cette question.
- (189) Certaines parties établissent un lien entre le préjudice subi par l'industrie de l'Union et sa situation avant la période considérée. À cet égard, plusieurs importateurs ont affirmé que la situation avait déjà commencé à se détériorer durant la période 1975-2002. Toutefois, l'analyse de la Commission n'a pas pu remonter aussi loin, notamment par manque de données fiables sur cette période. Tel était également le cas pour un autre événement qui a eu lieu avant la période considérée: les aides publiques qui ont été perçues par les fabricants allemands de porcelaine et qui, selon un importateur ne figurant pas dans l'échantillon, tendraient à montrer que l'industrie de l'Union n'a pas amélioré son efficacité⁽¹⁾.
- (190) L'examen des autres facteurs connus qui auraient pu porter préjudice à l'industrie de l'Union a montré que ceux-ci ne sont pas de nature à briser le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de la RPC et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

4. Conclusion concernant le lien de causalité

- (191) Sur la base de l'analyse présentée ci-dessus, qui a clairement distingué et séparé les effets de tous les facteurs connus sur la situation de l'industrie de l'Union des effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping, il est provisoirement conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de la

RPC ont causé un préjudice important à l'industrie de l'Union au sens de l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base.

F. INTÉRÊT DE L'UNION

1. Remarques préliminaires

- (192) Conformément à l'article 21 du règlement de base, il a été examiné si, malgré les conclusions provisoires concernant l'existence d'un dumping préjudiciable, il existait des raisons impérieuses de conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter, en l'espèce, des mesures antidumping provisoires. L'examen de l'intérêt de l'Union a reposé sur une évaluation des divers intérêts en jeu, notamment ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs et des utilisateurs du produit concerné.

2. Intérêt de l'industrie de l'Union

- (193) L'industrie de l'Union est constituée de plus de 200 producteurs, dont les usines sont situées dans différents États membres de l'Union, et qui emploient directement plus de 25 000 personnes chargées de la production et de la vente du produit similaire durant la période d'enquête.
- (194) L'enquête a permis d'établir que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important, causé par les produits importés en dumping depuis le pays concerné durant la période d'enquête. En particulier, les indicateurs de préjudice relatifs aux résultats financiers de l'industrie de l'Union, tels que la production, la rentabilité et les retours sur investissements, se sont dégradés au cours de la période considérée. Les PME sont les entreprises qui ont le plus souffert de cette situation. Durant la période considérée, elles ont fait des pertes depuis 2010. Il est considéré qu'en l'absence de mesures, les efforts déjà consentis dans le secteur ne suffiront pas à assainir la situation financière de l'industrie de l'Union, qui pourrait même se dégrader davantage.
- (195) Les résultats de l'enquête en cours ne sont pas remis en question par le fait que certains producteurs de l'Union s'en sortent mieux que d'autres ou par la situation que connaissait l'industrie de l'Union avant la période considérée.
- (196) L'imposition de mesures devrait permettre de réinstaurer des conditions d'échanges efficaces et équitables sur le marché de l'Union, ce qui aurait alors d'autres répercussions positives sur la situation économique et la rentabilité de cette industrie.
- (197) Certains importateurs ont déclaré que si des mesures étaient imposées, le produit concerné serait remplacé par d'autres types de produits (autres que les articles de table et de cuisine fabriqués dans l'Union), notamment des textiles (pour les articles cadeaux) ou des articles de table en plastique, ce dont profiteraient des entreprises travaillant dans des domaines autres que la céramique. Toutefois, l'enquête n'a pas permis de confirmer que le niveau de cette substitution serait significatif.
- (198) Il a donc été conclu que l'institution de mesures antidumping provisoires sur les importations d'articles en céramique pour la table et la cuisine originaires de la RPC serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union.

⁽¹⁾ Affaire T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan contre Commission.

3. Intérêt des importateurs indépendants

- (199) Comme cela est mentionné au considérant 4 ci-dessus, il a été procédé par voie d'échantillonnage, compte tenu du nombre apparemment élevé d'importateurs indépendants.
- (200) Globalement durant la période d'enquête, les importateurs échantillonnés se sont essentiellement approvisionnés dans le pays concerné et ont employé quelque 350 personnes dans le secteur de l'importation et de la revente d'articles de table et de cuisine en céramique. Les importateurs proposaient différents types de produits, de l'article cadeau en porcelaine aux simples articles de cuisine, en passant par les produits en faïence de marque. Le niveau de coopération de ces importateurs était variable. Par exemple, les deux principaux importateurs de l'échantillon, qui ont également d'importantes activités de vente au détail, n'ont pas fourni de données complètes sur leur rentabilité ou sur la marge existant entre les prix d'achat et la valeur de revente à des clients indépendants. L'un de ces deux importateurs a même refusé l'accès à ses comptes. Ces parties n'ont fourni que les données sur les prix de transfert à l'achat ou à la vente. Par conséquent, malgré des demandes réitérées, aucune information pertinente n'a été reçue permettant d'estimer une marge nette et brute du produit concerné qui soit représentative des importateurs sur le produit concerné pour l'échantillon dans son ensemble.
- (201) De la même manière, les données fournies par les deux importateurs/détaillants figurant dans l'échantillon, lesquelles présentaient des lacunes à de nombreux égards, n'ont pas permis d'estimer la marge nette et brute de rentabilité des détaillants pour le produit concerné. Par conséquent, compte tenu du niveau de coopération des importateurs figurant dans l'échantillon, il n'a pas été possible de tirer des conclusions sur la capacité de la chaîne d'approvisionnement de l'Union européenne d'absorber le droit antidumping proposé et, partant, sur les répercussions d'un tel droit sur les prix de vente au détail et donc sur les consommateurs.
- (202) Toutefois, premièrement, la grande majorité des importateurs qui ont répondu au questionnaire ont fait état d'une marge brute entre le prix d'achat et le prix de revente comprise entre 50 % et 200 %. Les chiffres vérifiés fournis par les seuls importateurs de l'échantillon confirment que ces marges brutes sont représentatives. Deuxièmement, la documentation accessible publiquement donne à penser que la chaîne d'approvisionnement dans l'Union (c'est-à-dire importateurs et circuits de distribution ultérieurs) serait parfaitement à même d'absorber un droit antidumping au taux proposé, sans que la viabilité des opérateurs économiques concernés ne soit menacée. Selon une publication récente ⁽¹⁾, une tasse en céramique de fabrication chinoise achetée par des distributeurs de l'Union européenne pour 0,70 USD se vendrait au détail à 3,50 USD dans l'Union européenne, soit moyennant une marge commerciale de plus de 150 % pour le distributeur/détaillant. Dans un tel cas de figure, les droits antidumping tels que proposés se traduiraient pour la plupart des importations par une charge supplémentaire de 0,16 EUR (et 0,36 EUR pour les producteurs n'ayant pas coopéré) pour la chaîne d'approvisionnement de l'Union européenne, qui afficherait globalement une marge brute de 2,08 EUR pour ce produit particulier. De plus, l'étude de marché CBI de 2009 («Tableware, kitchenware and other household markets»), visée au considérant 111 ci-dessus, fait état de ratios entre les prix CAF frontière de l'Union européenne et les prix à la consommation compris entre 2,6 et 5,3 ⁽²⁾. Enfin, les importateurs/détaillants figurant dans l'échantillon n'ont jamais indiqué qu'ils excluraient les articles de table et de cuisine en céramique de leurs importations ou de leurs ventes si des droits antidumping étaient imposés.
- (203) Compte tenu de ce qui précède et en l'absence d'autres données fiables obtenues jusqu'à présent dans la présente enquête, il y a lieu de considérer provisoirement que la chaîne de distribution en général, y compris les importateurs, est susceptible de pouvoir absorber sans problème majeur la hausse des prix CAF au niveau proposé et que les consommateurs ne devraient probablement subir aucune hausse de prix. Toutefois, les parties intéressées sont encore une fois invitées à soumettre des données supplémentaires, exhaustives et vérifiables sur cette question, qui permettraient d'analyser davantage les répercussions des mesures sur la chaîne d'approvisionnement et, par la suite, sur les consommateurs lors de la prochaine étape de la présente procédure.
- (204) Des données concernant l'intérêt de l'Union ont été soumises par plus de 20 importateurs ne figurant pas dans l'échantillon, pour la plupart des petites entreprises, ainsi qu'une association de commerce européen et international, une association suédoise d'importateurs et de détaillants, une association néerlandaise d'importateurs de produits d'Extrême-Orient et une association et un réseau d'importateurs situés en Allemagne. La crainte que partagent les importateurs est que les mesures entraînent des hausses de prix à l'importation, une contraction (partielle) de leur volume d'affaires et donc une répercussion négative sur leurs activités en général en termes de marge et de rentabilité, notamment. Ces arguments n'ont pas pu être retenus sur la base des conclusions exposées au considérant ci-après et au considérant 202.
- (205) Plusieurs importateurs ont fait valoir que le nombre d'emplois perdus dépasserait celui des emplois sauvés dans l'Union si des mesures étaient imposées. Toutefois, cette affirmation est contredite par d'autres déclarations d'importateurs ayant fait valoir qu'ils pourraient remplacer les produits concernés par d'autres types de produits (par exemple des articles cadeaux en textile) ou qu'ils seraient disposés à s'approvisionner davantage au sein de l'Union.
- (206) L'association suédoise a estimé que les mesures auraient des répercussions négatives économiques sur les importateurs, dans la mesure où ceux-ci devraient s'approvisionner ailleurs et encourraient des frais administratifs s'ils étaient obligés de trouver des alternatives aux importations chinoises. Une association de commerce européen et international a fait valoir qu'une modification au niveau des fournisseurs était difficile, car les importateurs ont réalisé des investissements lourds auprès de leurs

⁽¹⁾ «Dumping case likely to harm ceramic makers», China Daily, 17 février 2012.

⁽²⁾ Il convient de noter que cette étude de marché cible une gamme de produits plus large que le produit faisant l'objet de la présente enquête, puisque les matières en plastique, en bois, en verre, en métal, de même que les couverts, sont également prises en compte.

fournisseurs. Toutefois, cette préoccupation ne semble pas être une source de crainte majeure pour certains importateurs qui préfèrent avoir la possibilité de modifier leurs sources d'approvisionnement. En outre, le fait que les produits proposés et que la structure de la consommation de l'Union évoluent au gré de la mode donne à penser que les coûts de développement de produits nouveaux (fabriqués par de nouveaux fournisseurs) sont inhérents à ce secteur.

- (207) Plusieurs importateurs ne figurant pas dans l'échantillon ont fait valoir que des sites de production de l'Union ne souhaitaient pas fabriquer les produits portant la marque d'une autre entreprise. Toutefois, cette affirmation est contredite par les résultats de l'enquête en ce qui concerne les producteurs de l'Union figurant dans l'échantillon (l'enquête ayant prouvé que ceux-ci fabriquaient des biens portant la marque de tierces parties), par les éléments fournis par un autre importateur et par le fait que plusieurs importateurs, qui distribuent des produits sous leur propre marque, se procurent une partie de leurs produits auprès des fournisseurs de l'Union.
- (208) Un importateur ne figurant pas dans l'échantillon a indiqué qu'il n'était pas disposé à partager des idées sur la fabrication des produits, leur conception et leur développement en interne avec certains producteurs concurrents de l'Union. Toutefois, l'enquête n'a pas fait apparaître que ce sentiment était généralement partagé par d'autres importateurs. Il convient de noter que l'importateur concerné a des contentieux avec certains fabricants allemands et qu'une partie de sa collection serait en concurrence directe avec celle des producteurs de l'Union.
- (209) Certains importateurs ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas se fournir auprès de producteurs de l'Union, pour diverses raisons (coûts plus élevés, capacité insuffisante en matière de produits artisanaux, inaptitude à proposer des petites séries, manque de flexibilité, organisation inadéquate par rapport aux besoins de grands détaillants proposant une vaste palette de produits et/ou inexistence d'un certain nombre de processus, de qualités, de types de décoration ou de formes). Ces parties ont déclaré que les problèmes étaient particulièrement aigus en ce qui concerne les produits artisanaux et les produits destinés aux activités promotionnelles (par exemple la poterie), certains produits de marque vendus sous licence, la fabrication de certains modèles utilitaires de marque déposée et certains produits pour plats d'accompagnement ou pour la restauration (par exemple, plats en porcelaine de grand volume). Certains importateurs ont fait valoir qu'ils n'avaient pas d'autre solution que d'importer de Chine. Toutefois, l'enquête a établi que la plupart des importateurs qui se sont fait connaître se fournissent en articles de cuisine et de table en céramique auprès de plusieurs sources, dont des producteurs de l'Union, dans une grande variété de gammes et de qualités. En outre, les producteurs de l'Union offrent une vaste palette de produits et disposent des capacités de production leur permettant de vendre davantage sur le marché de l'Union.
- (210) En résumé, il peut être conclu que l'institution de mesures pourrait effectivement affecter la situation financière de certains importateurs, mais, en moyenne, cette incidence négative ne devrait pas sensiblement affaiblir la

situation financière globale de cette catégorie d'importateurs. D'une manière générale, on s'attend à ce qu'ils soient capables de supporter (partiellement) les hausses de prix et/ou de répercuter (partiellement) le montant des droits sur leurs clients (à savoir les grossistes, les distributeurs, les détaillants), d'autant plus que les droits touchent la principale source sur le marché. En ce qui concerne les importateurs qui se sont fait connaître et qui sont en même temps des détaillants, l'enquête a montré que le produit concerné représentait une très petite fraction de leur volume d'activité globale. Les données soumises par ces parties n'ont pas permis de déterminer dûment dans quelle mesure elles seraient capables d'absorber une hausse du prix d'achat résultant des niveaux de droit proposés, mais – comme cela est expliqué aux considérants 202 et 203 – les données collectées jusqu'à présent ne donnent pas à penser qu'ils en seraient incapables.

- (211) Il a donc lieu de conclure provisoirement que l'imposition de mesures aux niveaux proposés n'a pas de répercussions négatives sensibles sur la situation des importateurs indépendants du produit concerné.

4. Intérêt d'autres secteurs économiques

- (212) Plusieurs importateurs ont fait valoir que l'institution de toute mesure aurait probablement des répercussions négatives sur les partenaires économiques des importateurs, qu'il s'agisse d'entreprises de finition et de décoration ou de grossistes, de distributeurs ou de détaillants. À cet égard, ils ont affirmé que l'institution de mesures pouvait faire perdre plus d'emplois à leurs sous-traitants, tels que les sociétés de design ou de logistique, qu'elle ne permettrait d'en créer ou conserver dans l'industrie de l'Union. Certains importateurs ont également jugé que le secteur des articles cadeaux, l'industrie de la publicité, le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, la restauration collective et les consommateurs commerciaux en général seraient eux aussi directement touchés par une pénurie de produits. Cette situation se traduirait très rapidement par un renforcement de la guerre des prix au niveau des grands discompteurs. Les institutions qui ont habituellement du mal à boucler leur budget, tels que les établissements de soins, seraient eux aussi en souffrance. De plus, certaines parties ont déclaré que les mesures antidumping entraîneraient une pénurie de matières premières pour les travaux artistiques et créatifs, touchant notamment les sociétés de peinture sur porcelaine et les ateliers d'artisanat.
- (213) Toutes ces affirmations se sont révélées infondées. D'une part, les déclarations de ces importateurs semblent contredire les éléments de leur argumentation dans lesquels ils suggèrent qu'ils pourraient remplacer les articles en céramique par d'autres types de produits (tels que les articles cadeaux en textile), ayant ainsi recours en tout état de cause à leurs partenaires économiques habituels tels que décrit ci-dessus. En outre, on peut s'attendre à ce que les sous-traitants de l'industrie de l'Union bénéficieront de l'institution des mesures. D'autre part, l'enquête n'a pas permis de conclure qu'il y aurait une pénurie de produits au cas où les importations en provenance de Chine seraient commercialisées à des tarifs qui ne sont pas des prix de dumping. Les mesures sont conçues pour aboutir à une égalité de traitement de l'ensemble des

fournisseurs d'articles de table et de cuisine en céramique et non pour limiter indûment les importations en provenance du pays concerné. Pour ce qui est du renforcement supposé de la «guerre des prix», une telle évolution pourrait également être conçue comme un effet positif, notamment pour les établissements qui ont habituellement du mal à boucler leur budget, par exemple les établissements de soins.

- (214) L'association suédoise a estimé que les mesures auraient une répercussion économique négative sur le secteur des grossistes et détaillants en Suède. Elle s'attend à une baisse de 2 à 3 % de l'emploi (baisse plus élevée dans le cas des jeunes) et un recul de 20 % des importations. Toutefois, l'impact supposé semble surestimé. À cet égard, il convient de noter qu'aucun des importateurs qui sont en même temps des détaillants et qui ont fourni des données dans le cadre de l'enquête n'a indiqué que l'ensemble du produit serait exclu de leur gamme de produits au cas où des droits antidumping seraient institués. Les projections en matière d'emploi fournies par l'un d'entre eux sont fondamentalement identiques, que des mesures soient instituées ou non.
- (215) La CCCLA a fait référence à une étude danoise selon laquelle, pour un euro gagné par les producteurs de l'Union grâce à un système de protection commerciale, les sociétés utilisatrices dans l'Union doivent payer jusqu'à 60 EUR. Cette déclaration est toutefois très générale et n'est pas directement liée à la présente enquête; en outre, aucun élément ne montre que ces répercussions seraient les mêmes dans le cas présent.
- (216) Un prestataire d'actions de promotion spéciales au détail auprès de grandes sociétés de vente au détail dans le monde entier a fait valoir que son activité exigeait la disponibilité de grandes quantités de produits dans des délais très courts, pour des promotions d'une durée de quelques mois. Selon cette partie, qui s'approvisionne à hauteur de deux tiers en Asie, essentiellement en Chine, un droit d'un montant significatif mettrait un terme à sa capacité de vendre des produits à des prix promotionnels. Il y a lieu de reconnaître que des droits antidumping pourraient avoir un effet négatif sur ce type d'activité. Toutefois, l'objectif des droits n'est pas d'exclure les marchandises chinoises du marché. Par ailleurs, au cours des trois dernières années, les producteurs de l'Union ont couvert 33 % de ce que cette partie a appelé «demande volatile».
- (217) En l'état actuel des choses, il y a donc lieu de conclure provisoirement que les avantages susceptibles d'être obtenus en empêchant un préjudice pour le reste de la durée de la présente enquête à travers l'institution de mesures provisoires sur les importations du produit concerné ne peuvent pas être contrebalancés par leurs effets potentiellement négatifs sur d'autres secteurs d'activité économique.

5. Intérêt des consommateurs (ménages)

- (218) Aucune partie représentant directement les intérêts des acheteurs finals, comme par exemple des associations de consommateurs, n'a soumis de données.
- (219) Toutefois, compte tenu des données publiquement accessibles, comme cela est mentionné au considérant 202 ci-dessus, il y a lieu de conclure provisoirement que les

mesures au niveau de droit proposé seront absorbées par la chaîne d'approvisionnement et, partant, n'entraîneront pas de hausse des prix pour les consommateurs au niveau de la vente au détail.

- (220) Selon la CCCLA et plusieurs parties représentant les intérêts d'importateurs et de détaillants, ce sont les consommateurs de l'Union européenne qui souffriraient le plus de l'institution de droits antidumping. Au sein de l'Union, les consommateurs à faibles revenus représenteraient la part la plus importante des consommateurs de ce type de produits et seraient confrontés à un choix plus limité et à des prix plus élevés sans valeur ajoutée, et qui plus est, dans un contexte de fragilité économique de l'Union européenne. Selon ces parties, le produit en question comporte des limites de prix psychologiques au-dessus desquelles les consommateurs n'achètent plus. Certains types de produits disparaîtraient du marché ou seraient remplacés par d'autres biens, tels que des produits en plastique, mélamine, métal ou bois. D'une manière générale, ces options constituent des produits moins écologiques. Il a également été affirmé que le choix serait limité, étant donné que les importations concernées (répondant à plus de 60 % de la demande) disparaîtraient du marché de l'Union, et qu'une diminution de l'offre ferait monter les prix. De la même manière, certaines parties ont affirmé que les clients font leurs courses dans leur proche voisinage, mais que les producteurs de l'Union ne sont pas capables et pas disposés à fournir des produits à bas prix dans des établissements de proximité. Le fait que des producteurs allemands soient en mesure d'offrir des volumes standard importants à moindre prix ne permettra pas de satisfaire la demande sur le marché de l'Union, qui exige une diversité de produits conformes à l'évolution de la mode et des tendances. Certaines parties soulignent que si les importations chinoises restent sur le marché de l'Union, elles le seront dans des volumes sensiblement inférieurs et à des prix substantiellement plus élevés, du fait notamment de la hausse des salaires en Chine et de l'institution des droits supplémentaires. Il a également été affirmé que si le produit est trop cher, les nouvelles générations n'acquerront pas la culture de ce produit.
- (221) En ce qui concerne les affirmations relatives à un choix plus limité, il convient de noter que l'enquête a fait apparaître que l'industrie de l'Union offrait une très vaste gamme de produits visant différents segments de marché et circuits de distribution. Les mesures devraient aider l'industrie de l'Union à exploiter pleinement son potentiel et diversifier l'offre existante. En outre, aucun des importateurs qui sont en même temps des détaillants n'a indiqué qu'il envisageait éventuellement de supprimer pleinement le produit de sa gamme si des mesures antidumping étaient imposées.
- (222) En ce qui concerne les affirmations relatives à une hausse des prix, l'enquête vise à créer des conditions d'équité et non à exclure le produit chinois du marché de l'Union. Il n'est pas possible de déterminer objectivement un plafond de prix au-delà duquel les consommateurs n'achèteraient plus ce type de produits. En outre, étant donné que les importateurs sont souvent liés par des listes de prix pour au moins un an, il n'y a pas lieu de s'attendre à ce qu'ils soient globalement capables de répercuter les hausses de prix sur leurs clients à court terme. Plus important encore, étant donné le niveau des

mesures et la différence sensible entre le prix à l'importation et le prix de revente, il est peu probable que les utilisateurs et les consommateurs paient des prix sensiblement plus élevés – le droit est calculé sur la base du prix CAF à l'importation et le prix de détail est un multiple du prix à l'importation. Par conséquent, le droit sera vraisemblablement absorbé par la chaîne d'approvisionnement, de l'importateur au consommateur final. Si certaines hausses de prix devaient être observées, elles seront faibles et n'auront pas de répercussions sur le choix du consommateur. Il n'y a pas lieu de s'attendre à ce que les mesures antidumping empêchent les nouvelles générations d'acheter des articles de table et de cuisine en céramique. Il convient en outre de noter que l'enquête a fait apparaître que l'industrie de l'Union pouvait proposer des prix compétitifs.

- (223) Il n'a pas été possible de conclure que les mesures auraient une répercussion sensible sur les matières utilisées pour les articles de table et de cuisine. Le type de matières n'est pas toujours le principal élément de choix pour un article cadeau en céramique. Toutefois, il est clair que l'interchangeabilité des matières n'est pas toujours possible: par exemple, la législation de l'Union relative aux matières en contact avec des denrées alimentaires impose certaines exigences dans ce domaine. Il convient également de noter qu'un importateur bien connu, qui est également un détaillant, pense lui aussi que les consommateurs continueront à manger dans des assiettes en céramique plutôt que dans des assiettes fabriquées à partir d'autres types de matières et ses projets de développement misent sur cette continuité.
- (224) Les affirmations concernant les problèmes d'approvisionnement ne peuvent pas être acceptées, étant donné que, d'une part, la mise en place de conditions et de prix équitables ne revient pas à faire totalement disparaître les importations provenant de Chine. Au contraire, l'ensemble des acteurs au niveau mondial devraient bénéficier de conditions commerciales plus loyales. D'autre part, il s'est avéré que l'industrie de l'Union était actuellement capable d'approvisionner à hauteur d'un tiers la consommation totale de l'Union, ce qui ne remet pas en cause le fait que des importations en provenance de Chine devraient entrer sur le marché de l'Union à des prix qui ne sont pas des tarifs de dumping. Tant la performance de l'industrie de l'Union à l'exportation que le fait que celle-ci n'a pas travaillé à pleine capacité durant la période considérée donnent à penser que les producteurs de l'Union pourraient en effet vendre davantage sur le marché de l'Union, si les importations en dumping disparaissaient. Enfin, la Chine n'est pas la seule source d'importation sur le marché de l'Union.
- (225) L'étude danoise mentionnée par la CCCLA et un document de recherche suédois mentionné par une association suédoise suggèrent que les mesures antidumping en général se traduisent par un surcoût pour les consommateurs. Ces déclarations sont toutefois très générales, ne se rapportent pas spécialement à la présente enquête et ne font apparaître aucun élément montrant qu'il en serait effectivement ainsi dans le cas présent.
- (226) Compte tenu de ce qui précède, il est provisoirement conclu que l'institution de mesures ne devrait pas, dans l'ensemble, avoir d'incidence significative sur les consommateurs, notamment les ménages.

6. Conclusion relative à l'intérêt de l'Union

- (227) Au vu de ce qui précède, et sur la base des informations disponibles concernant l'intérêt de l'Union, il a été provisoirement conclu qu'aucune raison impérieuse ne s'opposait à l'institution de mesures provisoires à l'encontre des importations d'articles en céramique pour la table et la cuisine originaires de la RPC.
- (228) Cette conclusion ne peut être remise en cause par les considérations avancées par plusieurs parties, à savoir que les droits antidumping en général neutralisent leurs efforts visant à transférer certaines valeurs de l'Union vers des pays tiers (amélioration des normes sociales des fournisseurs, programmes de lutte contre le travail des enfants ou programme de développement général). Ces questions ne peuvent porter atteinte à l'objectif consistant à aboutir à un système d'échanges internationaux ouvert et équitable passant par la défense de la production de l'Union contre les pratiques commerciales déloyales telles que le dumping, en mettant en œuvre des instruments de défense commerciale conformes au droit de l'Union européenne et aux dispositions de l'OMC.
- (229) Nonobstant ce qui précède, la présente évaluation préliminaire pourrait cependant nécessiter une analyse approfondie après examen des observations des parties concernées.

G. MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES

1. Niveau d'élimination du préjudice

- (230) Au vu des conclusions concernant le dumping, le préjudice, le lien de causalité et l'intérêt de l'Union, il est considéré que des mesures antidumping provisoires 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.
- (231) Pour déterminer le niveau de ces mesures, il a été tenu compte des marges de dumping établies et du montant du droit nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'industrie de l'Union.
- (232) Lors du calcul du montant du droit nécessaire pour éliminer les effets du dumping préjudiciable, il a été considéré que toute mesure devrait permettre à l'industrie de l'Union de couvrir ses coûts de production et de réaliser un niveau de bénéfice avant impôt conforme à ce qu'une industrie de ce type pourrait raisonnablement escompter dans ce secteur dans des conditions de concurrence normales, c'est-à-dire en l'absence d'importations en dumping, pour la vente du produit similaire dans l'Union. Comme cela est expliqué au considérant 135 ci-dessus, une marge bénéficiaire correspondant à 6 % du chiffre d'affaires a donc été considérée provisoirement comme le minimum que l'industrie de l'Union aurait pu escompter en l'absence de dumping préjudiciable.
- (233) Sur cette base, un prix non préjudiciable du produit similaire a été calculé pour l'industrie de l'Union. Le prix non préjudiciable a été obtenu en déduisant la marge de profit effective du prix départ usine et en ajoutant au seuil de rentabilité ainsi calculé de l'industrie de l'Union la marge bénéficiaire cible susmentionnée de 6 %.

(234) La hausse de prix nécessaire a donc été déterminée en comparant, d'une part, le prix moyen pondéré à l'importation pour les producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré, tel qu'établi pour le calcul de la sous-cotation et, d'autre part, le prix non préjudiciable des produits vendus par l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union au cours de la période d'enquête. Toute différence résultant de cette comparaison a ensuite été exprimée en pourcentage de la valeur totale CAF moyenne à l'importation.

2. Mesures provisoires

(235) Compte tenu de ce qui précède, il est considéré que, conformément à l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base, des mesures antidumping provisoires devraient être instituées sur les importations originaires de la RPC, au niveau des marges les plus faibles de dumping et de préjudice, conformément à la règle du droit moindre.

(236) Sur la base de ce qui précède, les taux des droits antidumping ont été établis, dans le cas présent, au niveau des marges de dumping.

(237) Les taux de droit antidumping individuels précisés dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée pour les sociétés concernées pendant cette enquête. Ces taux de droit (par opposition au droit applicable à «toutes les autres sociétés» à l'échelle nationale) s'appliquent de ce fait exclusivement aux importations de produits originaires de la RPC fabriqués par ces sociétés, et donc par les entités juridiques spécifiques citées. Les produits importés fabriqués par toute autre société dont le nom n'est pas spécifiquement mentionné dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés dont le nom est spécifiquement

mentionné, ne peuvent bénéficier de ces taux et seront soumis au taux de droit applicable à «toutes les autres sociétés».

(238) Toute demande d'application de ces taux de droit individuels (par exemple, à la suite d'un changement de raison sociale de l'entité ou de la création de nouvelles entités de production ou de vente) doit être immédiatement adressée à la Commission ⁽¹⁾ et contenir toutes les informations utiles concernant notamment toute modification des activités de l'entreprise liées à la production, ainsi qu'aux ventes intérieures et à l'exportation, qui résultent de ce changement de raison sociale ou de la création de ces nouvelles entités de production ou de vente. Le règlement sera modifié au besoin par une mise à jour de la liste des sociétés bénéficiant de taux de droits individuels.

(239) Pour garantir la bonne application du droit antidumping, le droit résiduel doit non seulement être appliqué aux producteurs-exportateurs qui n'ont pas coopéré mais aussi à ceux qui n'ont pas réalisé d'exportations vers l'Union durant la période d'enquête.

(240) Une partie a demandé que les mesures soient prises, le cas échéant, sous la forme d'un prix minimum. La partie a indiqué que des droits ad valorem frapperaient tout particulièrement les clients qui achètent des produits importés de qualité élevée et/ou de poids important. Toutefois, l'enquête a révélé qu'aucune autre forme de mesures n'aurait été plus adaptée, compte tenu de la gamme de produits entrant en ligne de compte.

(241) Au vu de ce qui précède, les marges de dumping et de préjudice établies et les taux des droits provisoires sont les suivants:

Société	Marge de dumping	Marge de préjudice	Taux de droit provisoire
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd and Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd and Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd and CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd and Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Ensemble des autres producteurs-exportateurs ayant coopéré	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Toutes les autres sociétés	58,8 %	109,3 %	58,8 %

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

H. DISPOSITION FINALE

(242) Dans l'intérêt d'une bonne administration, il convient de fixer un délai pour permettre aux parties concernées qui se sont fait connaître dans le délai précisé dans l'avis d'ouverture de faire part de leur point de vue par écrit et de demander à être entendues. Les conclusions relatives à l'institution de droits antidumping établies aux fins du présent règlement sont provisoires et peuvent devoir être réexaminées pour les besoins de l'adoption de toute mesure définitive,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certains articles en céramique pour la table et la cuisine, à l'exclusion des couteaux en céramique, relevant actuellement des codes NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 et ex 6912 00 90 (codes TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 et 6912 00 90 10) et originaires de la République populaire de Chine.

2. Le taux du droit antidumping provisoire applicable au prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, du produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par les sociétés énumérées ci-dessous, s'établit comme suit:

Société	Droit	Code additionnel TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Sociétés énumérées à l'annexe I	26,6 %	B354
Toutes les autres sociétés	58,8 %	B999

3. L'application des taux de droit antidumping provisoires précisés pour les sociétés mentionnées au paragraphe 2 est subordonnée à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale en bonne et due forme, conforme aux exigences énoncées à l'annexe II. Faute de présentation d'une telle facture, c'est le taux de droit applicable à toutes les autres sociétés qui s'appliquera.

4. La mise en libre pratique, dans l'Union, du produit visé au paragraphe 1 est subordonnée au dépôt d'une garantie équivalente au montant du droit provisoire.

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

Article 2

1. Sans préjudice de l'article 20 du règlement (CE) n° 1225/2009 du Conseil, les parties intéressées peuvent demander à être informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels le présent règlement a été adopté, présenter leur point de vue par écrit et demander à être entendues par la Commission dans un délai d'un mois à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

2. Conformément à l'article 21, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1225/2009 du Conseil, les parties intéressées peuvent présenter des commentaires sur l'application du présent règlement dans un délai d'un mois à compter de la date de son entrée en vigueur.

Article 3

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

L'article 1^{er} du présent règlement s'applique pendant une période de six mois.

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

Fait à Bruxelles, le 14 novembre 2012.

Par la Commission

Le président

José Manuel BARROSO

ANNEXE I

Producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré et non inclus dans l'échantillon (code additionnel TARIC B354):

- (1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- (2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- (3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- (4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- (5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- (6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- (7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- (8) Betterway International Co., Ltd.
- (9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- (10) Changsha Ellen-Design Arts & Crafts Co., Ltd.
- (11) Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.
- (12) Chao Ao Huadayu Craftwork Factory
- (13) Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.
- (14) Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (15) Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory
- (16) Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.
- (17) Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.
- (18) Chaozhou Baodyai Porcelain Co., Ltd.
- (19) Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.
- (20) Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (21) Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.
- (22) Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.
- (23) Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.
- (24) Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.
- (25) Chaozhou Chengxi Jijie Art & Craft Painted Porcelain Fty.
- (26) Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.
- (27) Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.
- (28) Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.
- (29) Chaozhou Daxin Arts & Crafts Co., Ltd.
- (30) Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.
- (31) Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.
- (32) Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.
- (33) Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (34) Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.
- (35) Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (36) Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (37) Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.
- (38) Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.
- (39) Chaozhou Fengxi Canhui Ceramics Manufactory
- (40) Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2
- (41) Chaozhou Fengxi Fengcer Ceramics Craft Fty.

- (42) Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.
- (43) Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory
- (44) Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory
- (45) Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.
- (46) Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (47) Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.
- (48) Chaozhou Grand Collection Tableware Co. Ltd.
- (49) Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (50) Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.
- (51) Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.
- (52) Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.
- (53) Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (54) Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (55) Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.
- (56) Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (57) Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.
- (58) Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.
- (59) Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (60) Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.
- (61) Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.
- (62) Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (63) Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.
- (64) Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.
- (65) Chaozhou Huazong Ceramics Industries Co., Ltd.
- (66) Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (67) Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (68) Chaozhou Jencymic Co., Ltd.
- (69) Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.
- (70) Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (71) Chaozhou JiaHui Ceramic Factory
- (72) Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.
- (73) Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.
- (74) Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.
- (75) Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.
- (76) Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.
- (77) Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.
- (78) Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (79) Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.
- (80) Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (81) Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.
- (82) Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.
- (83) Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.
- (84) Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.
- (85) Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.

- (86) Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.
- (87) Chaozhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.
- (88) Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.
- (89) Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.
- (90) Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.
- (91) Chaozhou MBB Porcelain Factory
- (92) Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.
- (93) Chaozhou New Power Ltd.
- (94) Chaozhou Ohga Porcelain Co., Ltd.
- (95) Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.
- (96) Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (97) Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.
- (98) Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.
- (99) Chaozhou Raoping Xinfeng Yangda Porcelain Factory
- (100) Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.
- (101) Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.
- (102) Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.
- (103) Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (104) Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- (105) Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (106) Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.
- (107) Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.
- (108) Chaozhou Shunqiang Ceramics Making Co., Ltd.
- (109) Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.
- (110) Chaozhou Songfa Ceramics Co., Ltd.
- (111) Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.
- (112) Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.
- (113) Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.
- (114) Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd.
- (115) Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (116) Chaozhou Trend Art & Crafts Co., Ltd.
- (117) Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.
- (118) Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.
- (119) Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.
- (120) Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (121) Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.
- (122) Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (123) Chaozhou Xin Weicheng CP., Ltd.
- (124) Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.
- (125) Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory
- (126) Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.
- (127) Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.
- (128) Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.
- (129) Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.

- (130) Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (131) Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (132) Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.
- (133) Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (134) Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.
- (135) Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (136) Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (137) Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.
- (138) Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.
- (139) Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory
- (140) Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.
- (141) Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.
- (142) Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.
- (143) Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.
- (144) Dapu Taoyuan Porcelain Factory
- (145) Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua
- (146) De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.
- (147) Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.
- (148) Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.
- (149) Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.
- (150) Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.
- (151) Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.
- (152) Dongguan Kenney Ceramic Ltd.
- (153) Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.
- (154) Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.
- (155) Evershine Fine China Co., Ltd.
- (156) Excellent Porcelain Co., Ltd.
- (157) FAIR-Link Limited (Xiamen)
- (158) Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.
- (159) Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.
- (160) Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. (Yuhang)
- (161) Foshan Metart Company Limited
- (162) Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.
- (163) Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.
- (164) Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (165) Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.
- (166) Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.
- (167) Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.
- (168) Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.
- (169) Fujian Dehua Guanhong Ceramic Co., Ltd.
- (170) Fujian Dehua Guanjie Ceramics Co., Ltd.
- (171) Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.
- (172) Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.
- (173) Fujian Dehua Hongsheng Arts & Crafts Co., Ltd.

- (174) Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.
- (175) Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.
- (176) Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.
- (177) Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.
- (178) Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.
- (179) Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.
- (180) Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.
- (181) Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.
- (182) Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.
- (183) Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.
- (184) Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.
- (185) Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.
- (186) Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.
- (187) Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory
- (188) Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.
- (189) Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.
- (190) Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.
- (191) Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.
- (192) Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.
- (193) Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.
- (194) Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.
- (195) Fujian Jackson Arts and Crafts Co., Ltd.
- (196) Fujian Jiamei Group Corporation
- (197) Fujian Profit Corp
- (198) Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.
- (199) Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation
- (200) Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.
- (201) Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.
- (202) Fung Lin Wah Group
- (203) Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.
- (204) Global Housewares Factory
- (205) Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.
- (206) Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.
- (207) Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.
- (208) Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.
- (209) Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.
- (210) Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.
- (211) Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.
- (212) Guangdong Sitong Group Co., Ltd.
- (213) Guangdong Songfa Ceramics Co., Ltd.
- (214) Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.
- (215) Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.
- (216) Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.
- (217) Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.

- (218) Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.
- (219) Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.
- (220) Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co., Ltd.
- (221) Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.
- (222) Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.
- (223) Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd.
- (224) Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.
- (225) Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- (226) Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.
- (227) Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.
- (228) Guangzhou Xiongji Imp. & Exp. Co., Ltd.
- (229) Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian
- (230) Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.
- (231) Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.
- (232) Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.
- (233) Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.
- (234) Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.
- (235) Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (236) Hunan Greture Co., Ltd.
- (237) Hunan Huawei China Industry Co., Ltd.
- (238) Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd.
- (239) Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.
- (240) Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.
- (241) Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.
- (242) Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.
- (243) Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd.
- (244) Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.
- (245) Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- (246) Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.
- (247) Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.
- (248) Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.
- (249) Jiangxi Kangshu Porcelain Co., Ltd.
- (250) Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.
- (251) Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.
- (252) Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.
- (253) Jooye Arts & Crafts Co., Ltd.
- (254) Junior Star Ent's Co., Ltd.
- (255) K&T Ceramics International Co., Ltd.
- (256) Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd.
- (257) Karpery Industrial Co., Ltd.
- (258) Kilncraft Ceramics Ltd.
- (259) Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.
- (260) Liling Esion Homeware Co., Ltd.
- (261) Liling Gaopeng Ceramic Industry Co., Ltd.

- (262) Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (263) Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (264) Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (265) Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.
- (266) Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (267) Liling Minghui Ceramic Factory
- (268) Liling Only Co., Ltd.
- (269) Liling Quanhu Industries General Company
- (270) Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.
- (271) Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (272) Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (273) Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.
- (274) Liling Swan Household Co., Ltd.
- (275) Liling Tengrui Industrial and Trading Co., Ltd.
- (276) Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.
- (277) Liling Yihong Arts & Crafts Co., Ltd.
- (278) Liling Yonghe Porcelain Factory
- (279) Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.
- (280) Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.
- (281) Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.
- (282) Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.
- (283) Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.
- (284) Liveon Industrial Co., Ltd.
- (285) Long Da Bone China Co., Ltd.
- (286) Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.
- (287) Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.
- (288) Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.
- (289) Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- (290) Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.
- (291) Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.
- (292) Photo USA Electronic Graphic Inc.
- (293) Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.
- (294) Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.
- (295) Quanzhou Dehua Fangsheng Arts Co., Ltd.
- (296) Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.
- (297) Quanzhou Hongsheng Group Corporation
- (298) Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.
- (299) Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.
- (300) Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.
- (301) Raoping Bright Future Porcelain Factory (RBF)
- (302) Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory
- (303) Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.
- (304) Raylon Enterprise Co., Ltd.
- (305) Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.

- (306) Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.
- (307) Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.
- (308) Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.
- (309) Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.
- (310) Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.
- (311) Shantou Jinyuan Huajing Economic Trading Co., Ltd.
- (312) Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.
- (313) Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.
- (314) Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. (SBF)
- (315) Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.
- (316) Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.
- (317) Shenzhen Evergrows Trading Co., Ltd.
- (318) Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.
- (319) Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.
- (320) Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.
- (321) Shenzhen Hiker Housewares Ltd.
- (322) Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.
- (323) Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.
- (324) Shenzhen Topchoice Industries Limited
- (325) Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.
- (326) Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.
- (327) Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.
- (328) Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.
- (329) Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian
- (330) Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.
- (331) Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.
- (332) Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.
- (333) Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.
- (334) Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.
- (335) Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.
- (336) Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.
- (337) Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.
- (338) Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.
- (339) Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.
- (340) Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.
- (341) Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.
- (342) Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.
- (343) Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.
- (344) Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.
- (345) Tangshan Redrose Porcelain Products Co., Ltd.
- (346) Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.
- (347) Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.
- (348) Tangshan Yida Industrial Corp.
- (349) Tao Yuan Porcelain Factory

- (350) Teammann Co., Ltd.
- (351) The China & Hong Kong Resources Co., Ltd.
- (352) The Great Wall Group Holding Co., Ltd.
- (353) Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd. (Tienshan)
- (354) Topking Industry (China) Ltd.
- (355) Tschinawares Co., Ltd.
- (356) Weijian Ceramic Industrial Co., Ltd.
- (357) Weiye Ceramics Co., Ltd.
- (358) Winpat Industrial Co., Ltd.
- (359) Xiamen Acrobat Splendor Ceramics Co., Ltd.
- (360) Xiamen Johnchina Fine Polishing Tech Co., Ltd.
- (361) Xiangqiang Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (362) Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- (363) Xin Xing Xian Xinjiang Pottery Co., Ltd.
- (364) Xinhua County Huayang Porcelain Co., Ltd.
- (365) Xuchang Jianxing Porcelain Products Co., Ltd.
- (366) Yangjiang Shi Ba Zi Kitchen Ware Manufacturing Co., Ltd.
- (367) Yanling Hongyi Import N Export Trade Co., Ltd.
- (368) Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.
- (369) Yiyang Red Star Ceramics Ltd.
- (370) Yong Feng Yuan Industry Co., Ltd. (Yong Feng Yuan Industry)
- (371) Yongchun Dahui Crafts Co., Ltd.
- (372) Youzhou City Kongjia Porcelain Co., Ltd.
- (373) Yu Yuan Ceramics Co., Ltd.
- (374) Yuzhou Huixiang Ceramics Co., Ltd.
- (375) Yuzhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- (376) Zhangjiakou Xuanhua Yici Ceramics Co., Ltd. (Xuanhua Yici)
- (377) Zhejiang Nansong Ceramics Co., Ltd.
- (378) Zhuhai Luckyman Electronic Co., Ltd.
- (379) Zibo Boshan Shantou Ceramic Factory
- (380) Zibo CAC Chinaware Co., Ltd.
- (381) Zibo Fortune Light Industrial Products Co., Ltd.
- (382) Zibo Fuxin Porcelain Co., Ltd.
- (383) Zibo GaoDe Ceramic Technology & Development Co., Ltd.
- (384) Zibo Hongda Ceramics Co., Ltd.
- (385) Zibo Jinxin Light Industrial Products Co., Ltd.
- (386) Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited
-

ANNEXE II

Une déclaration signée par un responsable de l'entité délivrant la facture commerciale doit figurer sur la facture établie en bonne et due forme, visée à l'article 1^{er}, paragraphe 3. Cette déclaration se présente comme suit:

1. Nom et fonction du responsable de l'entité qui délivre la facture commerciale.
2. Déclaration suivante: «Je, soussigné, certifie que (le volume) des articles en céramique pour la table et la cuisine vendus à l'exportation vers l'Union européenne et couvert par la présente facture a été produit par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en/au/aux/à (pays concerné). Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.»
3. Date et signature.
