

## DÉCISION N° 284/2000/CECA DE LA COMMISSION

du 4 février 2000

**instituant un droit compensateur définitif sur les importations de certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud, originaires de l'Inde et de Taïwan, portant acceptation des engagements offerts par certains producteurs-exportateurs et clôturant la procédure concernant les importations originaires d'Afrique du Sud**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

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

vu la décision n° 1889/98/CECA de la Commission du 3 septembre 1998 relative à la défense contre les importations qui font l'objet de subventions de la part de pays non membres de la Communauté européenne du charbon et de l'acier <sup>(1)</sup>, et notamment ses articles 13, 14 et 15,

après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

## A. PROCÉDURE

## 1. Ouverture

- (1) Le 8 janvier 1999, la Commission a annoncé, par un avis publié au *Journal officiel des Communautés européennes* <sup>(2)</sup> (ci-après dénommé «avis d'ouverture»), l'ouverture d'une procédure antisubventions concernant les importations dans la Communauté de certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud, originaires de l'Inde, de Taïwan et d'Afrique du Sud.
- (2) La procédure a été ouverte à la suite d'une plainte déposée par Eurofer au nom de producteurs communautaires représentant une proportion majeure de la production communautaire totale du produit concerné au sens des articles 9, paragraphe 1, et 10, paragraphe 7, de la décision n° 1889/98/CECA de la Commission, ci-après dénommée «décision de base». La plainte contenait des éléments de preuve de l'existence des subventions dont fait l'objet le produit concerné et du préjudice important en résultant. Ces éléments de preuve ont été jugés suffisants pour justifier l'ouverture d'une procédure.

## 2. Enquête

- (3) La Commission a officiellement avisé les producteurs-exportateurs dans les pays d'exportation (ci-après dénommés les «producteurs-exportateurs»), les importateurs et leurs associations représentatives notoirement concernés, les représentants des pays exportateurs et les producteurs communautaires à l'origine de la plainte de

l'ouverture de la procédure. La Commission a envoyé un questionnaire à toutes ces parties ainsi qu'à celles qui se sont fait connaître dans le délai précisé dans l'avis d'ouverture. Conformément à l'article 11, paragraphe 5, de la décision de base, la Commission a également donné aux parties directement concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues.

- (4) Certains producteurs-exportateurs, certains producteurs communautaires à l'origine de la plainte et certains importateurs ont présenté des commentaires par écrit.

Toutes les parties concernées qui ont demandé une audition dans le délai fixé et qui ont indiqué qu'elles étaient susceptibles d'être affectées par le résultat de la procédure et qu'il y avait des raisons particulières de les entendre, ont été entendues.

- (5) Toutes les parties ont été informées des faits et des considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander:

- i) l'institution de droits compensateurs définitifs sur les importations en provenance de l'Inde et de Taïwan,
- ii) l'acceptation des engagements offerts par certains producteurs-exportateurs indiens et
- iii) la clôture de la procédure concernant les importations originaires d'Afrique du Sud.

Un délai leur a également été accordé pour leur permettre de présenter leurs observations sur les informations communiquées.

- (6) Les commentaires présentés oralement et par écrit par les parties ont été examinés, et, s'il y avait lieu, les conclusions définitives ont été modifiées en conséquence.

- (7) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination définitive.

Des visites de vérification sur place ont été effectuées auprès des sociétés suivantes:

- *Producteurs communautaires à l'origine de la plainte:*
  - Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Espagne
  - British Steel Plc, Londres, Royaume-Uni
  - Cockerill Sambre SA, Bruxelles, Belgique

<sup>(1)</sup> JO L 245 du 4.9.1998, p. 3.

<sup>(2)</sup> JO C 5 du 8.1.1999, p. 2.

- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Pays-Bas
- ILVA Spa, Gênes, Italie
- Sidmar NV, Gand, Belgique
- Salzgitter AG, Salzgitter, Allemagne
- Stahlwerke Bremen GmbH, Brême, Allemagne
- SOLLAC, Paris, France
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisbourg, Allemagne

— *Producteurs-exportateurs:*

a) Inde

- Essar Steel Ltd, Hazira
- Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
- Steel Authority of India Ltd, New Delhi

b) Afrique du Sud

- Isacor Ltd, Pretoria
- Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank

c) Taïwan

- China Steel Corp, Kaohsiung
- Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaoshiung

— *Importateur-utilisateur indépendant dans la Communauté:*

- Marcegaglia SpA, Gazoldo degli Ippoliti, Italie

— *Importateurs liés aux producteurs-exportateurs:*

- Afrique du Sud: Macsteel International UK Ltd, Londres, Royaume-Uni
- Macsteel International Belgium NV, Anvers, Belgique
- Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Allemagne

- (8) L'enquête relative aux subventions a couvert la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 1998 (ci-après dénommée «période d'enquête»). L'examen du préjudice a couvert la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1995 à la fin de la période d'enquête (ci-après dénommée «période considérée»).

## B. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

### 1. Produit concerné

- (9) Les produits concernés sont certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud (ci-après dénommés «rouleaux laminés à chaud»). Les produits relèvent actuellement des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00,

7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 <sup>(1)</sup>, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10, 7208 39 90.

- (10) Les rouleaux laminés à chaud sont généralement obtenus dans les aciéries par le laminage direct des produits sidérurgiques demi-finis après la passe finale de laminage ou après le décapage ou le recuit continu. Les rouleaux laminés à chaud sont enroulés en bobines.

Dans les aciéries qui fabriquent un large éventail de produits en aciers plats, les rouleaux laminés à chaud sont utilisés comme ébauches d'autres produits sidérurgiques (les bandes larges et étroites, tous les produits laminés à froid, les tubes, etc.). Les rouleaux laminés à chaud peuvent présenter différentes nuances et dimensions. La grande majorité des importations dans la Communauté en provenance de pays tiers comprend les «aciers de construction» (tels que S235 et S275 selon l'Euronorm EN 10025) et les «aciers doux» (tels que DD11, DD12, DD13 selon l'Euronorm EN 10011 et la Deutsche Industrie-Norm DIN 1614/1). Les rouleaux ont conventionnellement une épaisseur de 1,5 à 15 mm et une largeur de 600 à 2 050 mm. Chacun des codes NC mentionnés ci-dessus correspond à un type de produit spécifique caractérisé par sa largeur et son épaisseur, comprises dans les limites susmentionnées.

- (11) Les produits concernés sont également classés en deux catégories en fonction de leur finition: les rouleaux laminés à chaud noirs (ci-après dénommés «rouleaux noirs») qui correspondent au produit de base et les rouleaux laminés à chaud décapés (ci-après dénommés «rouleaux décapés») qui, après le laminage, subissent un traitement de surface supplémentaire appelé décapage. La distinction entre les rouleaux noirs et les rouleaux décapés apparaît également dans la structure de la nomenclature combinée, qui classe ces produits dans deux codes NC spécifiques et distincts.

- (12) Bien que les importations originaires des pays en question concernent principalement des rouleaux noirs, l'enquête a montré qu'elles relèvent de tous les codes NC et couvrent donc tous les produits mentionnés ci-dessus. Nonobstant le fait que chaque code NC correspond à un type particulier de rouleau laminé à chaud, il a été constaté qu'ils avaient tous des caractéristiques physiques et techniques, des utilisations et des applications identiques ou similaires. En conséquence, tous les types de rouleaux laminés à chaud constituent un seul et même produit relevant des codes NC énumérés au considérant 9 ci-dessus.

### 2. Produit similaire

- (13) L'enquête a montré que les rouleaux laminés à chaud importés des pays en question sont identiques ou comparables aux produits fabriqués dans la Communauté, notamment en ce qui concerne les nuances et l'éventail des dimensions disponibles.

- (14) Certains producteurs-exportateurs ont fait valoir que le produit concerné qu'ils fabriquent et vendent n'est pas interchangeable ni comparable en soi avec le produit fabriqué dans la Communauté. Ils ont allégué que le processus de production communautaire était plus avancé et reposait même sur une technologie différente,

<sup>(1)</sup> Voir le rectificatif publié au JO C 107 du 16.4.1999, p. 6.

ce qui permettait de fabriquer un produit de qualité supérieure. Ils ont indiqué que les utilisateurs devaient parfois relaminer les produits importés avant de pouvoir les transformer. Ils ont donc fait valoir que leur produit n'était pas un produit similaire à celui des producteurs communautaires à l'origine de la plainte.

- (15) Il est évident qu'une éventuelle différence de processus de production qui donne lieu à des défauts en surface ou chimiques peut aboutir à une valeur inférieure sur le marché. Toutefois, l'enquête a montré qu'en général, le produit fabriqué dans la Communauté et le produit importé présentent toujours les mêmes caractéristiques physiques et utilisations de base, même s'ils ne sont pas identiques, en particulier en termes de qualité, d'un fournisseur à l'autre et d'un envoi à l'autre. Cette constatation ne permet toutefois pas de conclure que les rouleaux laminés à chaud importés des pays concernés ne sont pas des produits similaires à ceux fabriqués par l'industrie communautaire et vendus dans la Communauté.
- (16) L'enquête a également montré que les nuances et les dimensions du produit concerné importé des pays en question sont identiques ou comparables à celles des produits vendus sur le marché intérieur de ces pays.
- (17) Sur cette base, il a été conclu que les rouleaux laminés à chaud produits dans les pays concernés, ceux exportés de ces pays vers la Communauté et ceux produits et vendus par les producteurs communautaires à l'origine de la plainte sur le marché de la Communauté sont similaires au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 5, de la décision de base.

### C. SUBVENTIONS

#### 1. INDE

##### a) Introduction

- (18) Sur la base des informations contenues dans la plainte et des réponses à son questionnaire, la Commission a enquêté sur les cinq régimes suivants dans le cadre desquels des subventions à l'exportation seraient octroyées:
- «Passbook Scheme»;
  - crédit de droits à l'importation;
  - droits préférentiels à l'importation de biens d'équipement;
  - zones franches industrielles pour l'exportation/unités axées sur l'exportation;
  - exonération de l'impôt sur les bénéfices.
- (19) Les quatre premiers régimes reposent sur la loi relative au développement et à la réglementation du commerce extérieur de 1992 (entrée en vigueur le 7 août 1992), qui a abrogé la loi sur le contrôle des importations et des exportations de 1947. La loi sur le commerce extérieur autorise les pouvoirs publics indiens à publier des déclarations concernant la politique en matière d'importation et d'exportation. Ces déclarations sont résumées dans des documents intitulés «Politique d'importation et d'ex-

portation» publiés tous les cinq ans et actualisés chaque année. La période d'enquête est couverte par deux documents de politique d'importation et d'exportation, à savoir les plans quinquennaux relatifs aux périodes comprises entre 1992 et 1997 et entre 1997 et 2002.

- (20) Le dernier régime, qui concerne l'exonération de l'impôt sur les bénéfices, repose sur la loi relative à l'impôt sur les bénéfices de 1961, qui est modifiée chaque année par la loi de finances.

##### b) «Passbook Scheme» (PBS)

- (21) Un des instruments de la politique d'importation et d'exportation comportant une aide liée aux exportations est le «Passbook Scheme», qui est entré en vigueur le 30 mai 1995.

##### Éligibilité

- (22) Le «Passbook Scheme» est ouvert à certaines catégories d'exportateurs, c'est-à-dire aux fabricants indiens qui exportent (producteurs-exportateurs) et aux exportateurs, qu'ils soient fabricants ou simplement négociants titulaires d'un certificat «Export House/Trading House/Star Trading House/Superstar Trading House». Les exportateurs de cette dernière catégorie, définie dans le document de politique d'exportation et d'importation, doivent notamment fournir la preuve qu'ils ont déjà exporté.

##### Mise en œuvre pratique

- (23) Aucun producteur-exportateur du produit concerné n'a introduit de demande pour bénéficier du Passbook Scheme ni fait usage dudit régime. La Commission n'a donc nul besoin d'évaluer la présente partie du régime dans le cadre de l'enquête.

##### c) Crédit de droits à l'importation

- (24) Un autre instrument de la politique d'importation et d'exportation comportant une aide liée aux exportations est le régime des crédits de droits à l'importation, qui est entré en vigueur le 7 avril 1997. Il succède au Passbook Scheme supprimé le 31 mars 1997. Il se présente sous deux formes:
- les crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation,
  - les crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation.

##### i) Crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation

##### Éligibilité

- (25) Ce régime est ouvert aux producteurs-exportateurs (c'est-à-dire à tout fabricant indien qui exporte) ou aux marchands-exportateurs (c'est-à-dire aux négociants) liés à des fabricants. Pour pouvoir en bénéficier, la société doit avoir exporté pendant une période de trois ans avant de présenter une demande de licence.

*Mise en œuvre pratique*

- (26) Tout exportateur éligible peut demander une licence. La licence, qui est automatiquement délivrée, permet de bénéficier d'un montant de crédit à utiliser pour acquitter les droits de douane dus sur des importations futures de marchandises. La valeur de cette licence est calculée sur la base d'un taux correspondant à 5 % de la valeur moyenne annuelle de l'ensemble des exportations effectuées par le demandeur pendant les trois années précédentes.
- (27) La licence, qui n'est pas cessible, est valable douze mois à compter de la date de sa délivrance. Lorsque le crédit de la licence est épuisé, une redevance doit être payée aux autorités compétentes. La société peut alors demander un nouveau crédit, toujours calculé sur la base d'un taux correspondant à 5 % de la valeur moyenne des exportations effectuées au cours des trois années précédentes.
- (28) Le système de crédits de droits à l'importation préalable à l'exportation permet d'importer en franchise les intrants nécessaires à la fabrication des produits dans l'usine de la société concernée. La détermination des produits pouvant être importés en franchise repose sur la liste des intrants figurant dans la Standard Input-Output Norm (SION) <sup>(1)</sup> et diffère en fonction du produit à fabriquer. Ces intrants en franchise ne peuvent en aucune manière être ensuite cédés, prêtés, vendus, abandonnés ou éliminés par la société, sauf en tant que composants du produit fini.
- (29) L'utilisation du régime est également assortie d'une obligation d'exportation. En utilisant la licence pour des importations en franchise, le titulaire s'engage à affecter les intrants importés à la fabrication de produits finis destinés à l'exportation. L'exportation confèrera un avantage en fonction du type et de la quantité de produit fini. L'avantage est calculé par rapport à la norme SION. Lorsque le titulaire de la licence a effectué des exportations pour une certaine valeur, qui lui permettra de bénéficier d'un crédit équivalent à celui déjà obtenu dans le cadre du système de crédits de droits à l'importation préalable à l'exportation, son obligation est remplie.

*Conclusion sur les crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation*

- (30) Les pouvoirs publics indiens affirment que le régime des crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation constitue un système de remise/ristourne ou de ristourne sur intrants de remplacement au sens du point i) de l'annexe I de la décision de base et qu'à ce titre, il n'est pas passible de mesures compensatoires. Les annexes II et III de la décision de base contiennent des orientations relatives à la détermination des régimes de subventions à l'exportation.
- (31) Le régime des crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation repose sur la valeur. Le programme SION fixe des coûts théoriques reposant sur la valeur estimée des intrants à importer pour la fabrication d'un produit spécifique. Une fois le taux SION fixé pour un produit fini spécifique, les intrants peuvent être

importés en franchise sous le couvert du régime des crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation. Il n'est pas obligatoire d'importer tous les intrants de la liste SION. Les seules limites à la quantité d'un intrant spécifique pouvant être importée dans le cadre du régime sont la valeur de la licence accordée et l'engagement correspondant d'exporter le produit fini.

- (32) Une société qui peut se procurer ses intrants à un prix inférieur à celui fixé dans le programme SION ou qui peut s'en procurer quelques-uns sur le marché intérieur, pourrait importer plus d'intrants en franchise que ceux utilisables dans sa production intérieure. Il semble qu'aucune disposition ne soit prévue dans le cadre du programme SION pour empêcher de telles situations. On n'a trouvé aucune preuve d'un autre système ou d'une autre procédure permettant de déterminer quels intrants en franchise sont effectivement consommés dans le processus de fabrication du produit fini exporté ou en quelles quantités.
- (33) Le point 5) du paragraphe II de l'annexe II et le point 3) du paragraphe II de l'annexe III de la décision de base disposent que, lorsqu'il est établi que les pouvoirs publics du pays exportateur n'ont pas mis un système de vérification en place, le pays exportateur procède normalement à un nouvel examen fondé respectivement sur les intrants effectifs en cause ou sur les transactions réelles, afin de déterminer s'il y a eu versement excessif. Les pouvoirs publics indiens n'ont pas procédé à cet examen.
- (34) Toutefois, dans le cadre de l'enquête, le seul exportateur indien bénéficiant de ce régime a prouvé à la Commission qu'il n'en avait pas retiré un avantage excessif. La société a été en mesure d'établir que tous les avantages retirés du régime des crédits de droits à l'importation accordés préalablement à l'exportation au cours de la période d'enquête ont été compensés par les droits normalement dus uniquement sur les intrants consommés dans la production du produit fini exporté. Aucune subvention n'a donc été octroyée à cette société.
- ii) Crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation

*Éligibilité*

- (35) Le régime de crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation est ouvert aux producteurs-exportateurs (c'est-à-dire à tout fabricant indien qui exporte) ou aux marchands-exportateurs (c'est-à-dire aux négociants).

*Mise en œuvre pratique des crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation*

- (36) Ce régime permet à tout exportateur éligible de demander des crédits qui correspondent à un pourcentage de la valeur des produits finis exportés. Les autorités indiennes ont fixé des pourcentages pour la plupart des produits, y compris pour les produits concernés, sur la base des normes SION. Une licence précisant le montant du crédit octroyé est délivrée automatiquement.

<sup>(1)</sup> Le programme SION est expliqué dans le règlement (CE) n° 1156/98 de la Commission, JO L 202 du 18.7.1998, p 40.

- (37) Le régime prévoit l'utilisation de ces crédits pour toute importation ultérieure (par exemple, de matières premières ou de biens d'équipement) qui ne figure pas sur la «Negative List of Imports». Les biens ainsi importés peuvent être vendus sur le marché intérieur (ils sont alors soumis à l'impôt sur les ventes) ou être utilisés autrement.
- (38) Les crédits peuvent être cédés librement. La licence est valable pendant une période de douze mois à compter de la date de sa délivrance.
- (39) Lorsque tous les crédits sont épuisés, la société doit acquitter une redevance aux autorités compétentes.

*Conclusion sur les crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation*

- (40) Ce régime est ouvertement subordonné aux résultats à l'exportation. Le crédit est automatiquement calculé sur la base des taux SION, que les intrants aient été importés ou non, que les droits à l'importation aient été acquittés ou non, que les intrants aient été réellement utilisés ou non pour fabriquer les produits exportés et quelle que soit la quantité utilisée. En effet, une société peut demander une licence même si elle importe/achète des marchandises importées en provenance d'autres sources d'approvisionnement. Le régime ne peut donc pas être considéré comme un système de ristourne ou un système de ristourne sur intrants de remplacement dans la mesure où la remise des droits de douane n'est pas limitée aux droits à acquitter sur les biens consommés dans le processus de production et où il s'agit donc d'une remise excessive des droits, conformément à l'article 2, paragraphe 1, point a), sous ii). Ce régime est donc passible de mesures compensatoires conformément à l'article 3, paragraphe 4, point a), de la décision de base, dans la mesure où il implique un abandon de recettes et qu'il est subordonné aux résultats à l'importation.

*Calcul du montant de la subvention pour les crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation*

- (41) Le bénéfice conféré aux exportateurs a été calculé de deux manières distinctes selon l'utilisation faite des licences par la société.
- (42) Lorsque la société a utilisé les licences pour effectuer des importations en franchise, le bénéfice a été calculé sur la base du montant des droits normalement dus sur les importations réalisées au cours de la période d'enquête, mais qui n'a pas été acquitté au titre de ce régime.
- (43) Lorsque la société a vendu ses licences, le bénéfice a été calculé sur la base du montant du crédit octroyé, indépendamment du prix de vente. Les trois producteurs-exportateurs et les pouvoirs publics indiens ont fait valoir que le bénéfice devait être limité au prix de vente effectif de la licence, qui est généralement inférieur à la valeur nominale des crédits octroyés. Toutefois, cet argument ne saurait être accepté, puisque la vente d'une licence à un prix inférieur à sa valeur nominale constitue

une décision purement commerciale qui ne modifie en rien le montant de l'avantage conféré par le régime.

- (44) Afin d'établir la valeur totale de l'avantage conféré au bénéficiaire par ce régime, ce montant a été ajusté en ajoutant l'intérêt correspondant à la période d'enquête. Il est dans la pratique courante de refléter l'avantage conféré au bénéficiaire par des dons uniques en ajoutant l'intérêt commercial annuel au montant nominal du don, le don étant considéré comme versé le premier jour de la période d'enquête. Toutefois, dans le cas présent, il est clair que les dons peuvent être versés à tout moment entre le premier et le dernier jour de la période d'enquête. Par conséquent, au lieu d'ajouter l'intérêt annuel au montant total, il est jugé approprié de supposer qu'un don moyen a été reçu à la moitié de la période d'enquête; l'intérêt doit donc couvrir une période de six mois et être égal à la moitié du taux commercial en vigueur en Inde au cours de la période d'enquête, à savoir 7 %. Ce montant a été réparti sur le total des exportations effectuées au cours de la période d'enquête.

- (45) Les pouvoirs publics indiens et trois exportateurs ont fait valoir que ce régime n'avait pas été correctement évalué par la Commission en ce qui concerne l'importance des subventions et le montant de l'avantage passible de mesures compensatoires. En particulier, ils avancent que l'évaluation par la Commission des avantages conférés par ces régimes est incorrecte dans la mesure où seule la ristourne excessive des droits pouvait être considérée comme une subvention conformément à l'article 2 de la décision de base.

- (46) L'article 2, paragraphe 1, point a), sous ii), prévoit une exception pour, entre autres, les régimes de ristourne et de ristourne sur intrants de remplacement qui respectent les règles strictes fixées à l'annexe I, point i) et aux annexes II (définition et règles concernant les régimes de ristourne) et III (définition et règles concernant les régimes de ristourne sur intrants de remplacement).

- (47) L'examen de la Commission ayant révélé que le régime de crédits de droits à l'importation accordés postérieurement à l'exportation ne constitue pas un système de ristourne ou un système de ristourne sur intrants de remplacement en bonne et due forme, la question d'une ristourne excessive ne se pose pas et l'avantage dans son ensemble est passible de mesures compensatoires. Comme il est expliqué au considérant 40, la remise excessive des droits à l'importation est inhérente au régime.

- (48) Trois sociétés ont bénéficié de ce régime au cours de la période d'enquête et ont obtenu des subventions s'échelonnant entre 4,1 % et 12,3 %.

**d) Droits préférentiels à l'importation des biens d'équipement (EPCGS)**

- (49) Un autre instrument d'aide aux exportations dans le cadre de la politique d'importation et d'exportation est le régime de promotion des exportations prévoyant l'application de droits préférentiels à l'importation de biens d'équipement en place depuis le 1<sup>er</sup> avril 1990 et modifié le 5 juin 1995.

*Éligibilité*

- (50) Le régime est ouvert aux producteurs-exportateurs (c'est-à-dire à tout fabricant indien qui exporte) ou aux marchands/exportateurs (c'est-à-dire aux négociants). Depuis le 1<sup>er</sup> avril 1997, les fabricants liés à des marchands/exportateurs peuvent également bénéficier du régime.

*Mise en œuvre pratique*

- (51) Pour pouvoir bénéficier du régime, une société doit fournir aux autorités compétentes des renseignements sur le type et la valeur des biens d'équipement importés. En fonction des engagements à l'exportation qu'elle accepte de souscrire, la société pourra importer les biens d'équipement en franchise de droits ou à un taux réduit. Une licence autorisant l'importation à un taux préférentiel est délivrée automatiquement.
- (52) Pour que l'obligation d'exportation soit satisfaite, les biens d'équipement importés doivent être utilisés pour la fabrication des biens exportés.
- (53) L'obtention d'une licence entraîne des frais de dossier.

*Conclusion sur le EPCGS*

- (54) Ce régime est une subvention passible de droits compensateurs, car le fait que l'exportateur bénéficie d'un taux nul ou réduit constitue une contribution financière des pouvoirs publics indiens. En effet, il y a abandon de recettes et un avantage est conféré au bénéficiaire en ce sens qu'il acquitte des droits moins élevés ou qu'il est exempté de droits à l'importation.
- (55) La subvention est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3, paragraphe 4, point a), de la décision de base, puisqu'il faut s'engager à exporter pour l'obtenir; elle est donc considérée comme spécifique.

*Calcul du montant de la subvention*

- (56) L'avantage conféré aux exportateurs a été calculé sur la base du montant de droit de douane non acquitté dû sur les biens d'équipement importés, réparti sur une période correspondant à la durée normale d'amortissement de ces biens d'équipement dans le secteur du produit concerné. Cette période a été déterminée en établissant la moyenne pondérée (sur la base du volume de production des produits concernés) des périodes d'amortissement des biens d'équipement effectivement importés par chaque société dans le cadre du régime, ce qui a abouti à une période d'amortissement normale de 15,5 ans. Le montant ainsi calculé imputable à la période d'enquête a

été ajusté en ajoutant l'intérêt correspondant à cette période de manière à établir la valeur totale de l'avantage conféré au bénéficiaire par ce régime. Étant donné la nature de cette subvention, qui équivaut à un don unique, le taux d'intérêt commercial en vigueur en Inde au cours de la période d'enquête, c'est-à-dire 14 %, a été jugé approprié. Le montant de la subvention a ensuite été réparti sur le total des exportations effectuées pendant la période d'enquête.

- (57) Les pouvoirs publics indiens et trois exportateurs ont fait valoir que les éventuels avantages devaient être répartis sur le chiffre d'affaires total des sociétés, alléguant que toute machine importée dans le cadre du régime devait servir tant à la production destinée à l'exportation qu'à la production intérieure. Il est également avancé que le véritable objectif du régime est d'aider les sociétés indiennes à moderniser leur technologie et à devenir plus compétitives sur le marché international (tout en prévenant des pertes de devises) et que le régime ne devait pas être considéré comme une subvention à l'exportation. Toutefois, cet argument a été rejeté. Comme il a été précédemment souligné, pour pouvoir bénéficier du régime, le demandeur doit s'engager à exporter. Ainsi, la subvention est réputée subordonnée aux résultats à l'exportation et, conformément au point F b) i) des lignes directrices relatives au calcul du montant des subventions <sup>(1)</sup>, l'avantage a été réparti sur le chiffre d'affaires correspondant aux ventes à l'exportation pendant la période d'enquête.
- (58) Deux sociétés ont eu recours à ce régime au cours de la période d'enquête et ont obtenu des subventions s'échelonnant entre 0,0 % et 0,8 %.

**e) Zones franches industrielles pour l'exportation/unités axées sur l'exportation**

- (59) Un autre instrument de la politique d'importation et d'exportation évoqué dans la plainte et qui comporterait une aide liée à l'exportation est celui des zones franches industrielles pour l'exportation/unités axées sur l'exportation, qui existe depuis le 22 juin 1994.
- (60) La Commission a constaté qu'aucun producteur des produits concernés n'est établi dans une zone franche industrielle pour l'exportation ni n'est une unité axée sur l'exportation. La Commission n'a donc nul besoin d'évaluer ce régime dans le cadre de l'enquête.

**f) Exonération de l'impôt sur les bénéfices**

- (61) Le régime d'exonération de l'impôt sur les bénéfices repose sur la loi de 1961 relative à l'impôt sur les bénéfices. Cette loi, qui est modifiée chaque année par la loi de finances, définit les modalités de la perception des impôts ainsi que les différentes exonérations/déductions qui peuvent être obtenues. Les exonérations auxquelles les entreprises peuvent prétendre sont couvertes par les sections 10A, 10B et 80HHC de la loi.
- (62) La Commission a établi qu'aucun producteur du produit concerné n'a introduit de demande dans le cadre de ce régime pendant la période d'enquête. La Commission n'a donc nul besoin d'évaluer ce régime dans le cadre de l'enquête.

<sup>(1)</sup> Voir JO C 394 du 17.12.1998, p. 6.

g) **Montant des subventions passibles de mesures compensatoires**

- (63) Compte tenu de ce qui précède, le montant total des subventions passibles de mesures compensatoires pour chacun des exportateurs ayant fait l'objet de l'enquête s'établit comme suit:

(en %)

|                               | DEPB<br>(Préalablement à<br>l'exportation) | DEPB<br>(Postérieurement à<br>l'exportation) | EPCGS | Total |
|-------------------------------|--|--|-------|-------|
| Essar Steel Ltd.              | 0,0  | 4,1  | 0,8   | 4,9   |
| Steel Authority of India Ltd. | 0,0  | 12,3   | 0,0   | 12,3  |
| Tata Iron and Steel Co. Ltd.  | 0,0  | 8,7  | 0,0   | 8,7   |

## 2. AFRIQUE DU SUD

a) **Introduction**

- (64) Sur la base des informations contenues dans la plainte et des réponses à son questionnaire, la Commission a enquêté sur les régimes de subventions suivants:

- exonération fiscale des investissements dans l'industrie manufacturière;
- prêts à taux d'intérêt préférentiels;
- exonération des droits à l'importation;
- aide à la promotion des exportations;
- tarifs de transport et d'électricité préférentiels;
- remises à l'exportation de produits sidérurgiques secondaires.

- (65) Trois régimes, à savoir le programme régional de développement industriel (PRDI), le programme régional simplifié de développement industriel (PRSDI) et le régime général de promotion des exportations, n'ont pas été examinés. Au moment de l'ouverture de la procédure, les pouvoirs publics sud-africains avaient déjà fourni des éléments de preuve attestant que ces régimes ont été suspendus entre novembre 1996 et juillet 1997. Par conséquent, la Commission a admis qu'ils n'ont pu conférer aucun avantage aux exportateurs concernés au cours de la période d'enquête.

b) **Clôture**

- (66) Pour les régimes dont il a été constaté qu'ils étaient utilisés par les sociétés faisant l'objet de l'enquête, il a été établi que le niveau cumulé de l'avantage variait entre 0,10 et 0,48 %. Compte tenu du fait que ce niveau correspond à un niveau de subvention *de minimis* conformément à l'article 14, paragraphe 5, de la décision de base, la Commission n'a pas eu besoin d'examiner davantage l'applicabilité de mesures compensatoires pour chacun des régimes. Au lieu de cela, la Commission a décidé de clore la procédure concernant l'Afrique du Sud sans instituer de droits.

## 3. TAÏWAN

a) **Introduction**

- (67) Sur la base des informations contenues dans la plainte et des réponses à son questionnaire, les services de la Commission ont enquêté sur les régimes de subventions suivants:

- crédits et exonérations d'impôts;
- amortissement accéléré;
- exonération des droits à l'importation;
- fonds complémentaires;
- crédit fiscal à l'investissement dans les régions pauvres en ressources naturelles;
- prêts à taux d'intérêt préférentiels;
- subventions aux sociétés établies dans des parcs industriels et des zones franches industrielles pour l'exportation.

- (68) Ces régimes sont décrits plus en détail ci-dessous.

- (69) Les six premiers régimes se fondent sur la loi sur l'amélioration des industries. Le dernier régime se fonde sur la loi sur la création et l'administration des parcs scientifiques et la loi sur la création et la gestion des zones franches industrielles pour l'exportation.

b) **Crédits d'impôts pour l'achat d'équipement d'automatisation et de lutte contre la pollution***Base juridique*

- (70) Le principal instrument en matière de développement économique de l'industrie taïwanaise est la loi sur l'amélioration des industries, qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et a été modifiée en dernier lieu le 27 janvier 1995. Cette loi est complétée par ses dispositions d'application, modifiées en dernier lieu le 27 janvier 1995. Les crédits d'impôts sont couverts par l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries. En outre, la mise en œuvre pratique du régime est régie par les mesures d'application des déductions fiscales adoptées le 15 avril 1991 par le Yuan exécutif et modifiées en dernier lieu le 27 février 1995.

*Éligibilité*

- (71) Les crédits d'impôts sont à la disposition de toutes les entreprises manufacturières. Il n'y a aucune obligation spécifique d'exportation ni aucune condition liée aux types de produits, à la production minimale ou au chiffre d'affaires.

(72) Toutefois, conformément à l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries, les crédits d'impôts ne sont accordés que pour les investissements suivants:

- investissements destinés à financer l'achat d'équipement d'automatisation de la production;
- investissements destinés à financer l'achat d'équipement de lutte contre la pollution.

(73) La loi sur l'amélioration des industries précise que les investissements dans l'équipement doivent porter sur un montant de plus 600 000 nouveaux dollars taiwanais. Les crédits d'impôts pour les divers types d'investissements peuvent être cumulés. Ils sont plafonnés à 50 % du montant total des impôts dus au cours d'un exercice.

#### *Montant du crédit d'impôt*

(74) Toute société éligible qui achète les types d'équipements susmentionnés peut déduire de 10 % à 20 % du montant investi de l'impôt sur les bénéfices qu'elle doit payer au cours de l'exercice. Lorsque l'impôt dû est inférieur au montant déductible, le crédit peut être reporté pendant quatre ans.

(75) La calcul du crédit d'impôt est expliqué ci-dessous.

Pour l'achat d'équipement d'automatisation ou de lutte contre la pollution de fabrication nationale, le taux est de 20 %. Pour l'achat d'équipement d'automatisation ou de lutte contre la pollution de fabrication étrangère, le taux est de 10 %. Pour l'achat de technologies d'automatisation de la production, le taux est de 10 %.

#### *Mise en œuvre pratique*

(76) Pour bénéficier du crédit d'impôt, une société doit demander un certificat de déduction fiscale au bureau de développement industriel du ministère des affaires économiques dans un délai de six mois à compter de la date de livraison de l'équipement ou d'achèvement du projet. Avant de délivrer ce certificat, l'administration fiscale locale vérifiera si l'équipement remplit les critères fixés à l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries et s'il a bien été installé. Dès que le certificat a été délivré, le crédit d'impôt peut être déduit de la déclaration (poste 95) de l'exercice en cours.

#### *Applicabilité de mesures compensatoires*

(77) Les crédits d'impôts prévus à l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries constituent des subventions passibles de mesures compensatoires au sens de l'article 3, paragraphe 4, point b), de la décision de base. Il s'agit de subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Si le programme prévoit un crédit d'impôt pour l'équipement de fabrication nationale comme pour l'équipement importé, la subvention est doublée dans le premier cas,

ce qui incite directement à l'achat d'équipement de fabrication taiwanaise. La vérification effectuée a révélé que les autorités taiwanaises ont tendance à favoriser l'achat d'équipement de fabrication nationale plutôt que des machines importées en appliquant un taux distinct (20 % pour les produits nationaux contre 10 % pour les produits importés).

(78) Le régime constitue une subvention, puisque la contribution financière des pouvoirs publics taiwanais, qui prend la forme de crédits d'impôts, confère un avantage aux exportateurs. Il s'agit d'une subvention subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, qui est donc considérée comme spécifique, conformément à l'article 3, paragraphe 4, point b), de la décision de base.

(79) Pour les raisons précitées, il est estimé que les crédits d'impôts constituent des subventions passibles de mesures compensatoires.

#### *Calcul de l'avantage conféré*

(80) Le montant de la subvention équivaut à l'impôt non payé au cours de la période d'enquête (cette dernière — du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 1998 — correspondant, dans le cadre de la présente procédure, à un exercice fiscal de Taïwan). Le montant global de la subvention doit être réparti sur les ventes totales, puisqu'elle est accordée tant pour les ventes intérieures que pour les exportations.

(81) Les pouvoirs publics taiwanais et une société ont fait valoir que la Commission aurait dû calculer l'avantage conféré par la subvention comme étant la différence entre les deux taux, à savoir entre 20 % pour l'équipement acheté sur le marché national et 10 % pour l'équipement importé. La Commission a institué des droits compensatoires sur le montant total des crédits d'impôt dans la mesure où le crédit d'impôt de 20 % appliqué aux achats d'équipement sur le marché national ne peut pas être considéré comme une déviation par rapport à un taux de crédit d'impôt normal de 10 %. Les deux taux de crédit d'impôt doivent être considérés comme des régimes distincts qui sont tous les deux spécifiques, respectivement pour l'équipement acheté sur le marché national et pour l'équipement importé. En l'absence du crédit d'impôt de 20 % appliqué aux équipements fabriqués sur le marché intérieur, les sociétés n'auraient pas bénéficié de crédit d'impôt dans la mesure où le taux de 10 % ne s'applique qu'à l'équipement importé; il ne s'agit pas d'une règle générale. La Commission a donc conclu que le montant de la subvention correspond au total des recettes abandonnées par les pouvoirs publics taiwanais.

(82) Une société a eu recours à ce régime et s'est vu conférer un avantage de 2,19 %.

**c) Crédit d'impôt à l'investissement dans certaines entreprises**

*Éligibilité*

- (83) Conformément à l'article 8 de la loi sur l'amélioration des industries, le crédit d'impôt peut être obtenu par tout investisseur qui achète des actions nominatives émises par une entreprise technologique importante ou par une autre entreprise importante désignée par les pouvoirs publics. La société réalisant l'investissement doit conserver les actions nominatives pendant au moins deux ans. Il n'y a pas de définition précise de l'entreprise technologique importante. Une autre entreprise importante peut être toute entreprise dont le capital est d'au moins 2 milliards de nouveaux dollars taiwanais, pour autant qu'elle ait été désignée comme telle par les pouvoirs publics.

*Montant du crédit d'impôt*

- (84) Toute société éligible qui a investi dans les entreprises susmentionnées peut déduire 20 % du prix d'acquisition de ces actions de l'impôt sur les bénéfices.

*Mise en œuvre pratique*

- (85) Pour bénéficier du crédit d'impôt, la société bénéficiant de l'investissement doit demander un certificat de déduction fiscale au bureau de développement industriel. Avant de délivrer ce certificat, le bureau vérifiera si la société est une entreprise technologique importante ou si elle a été désignée comme autre société importante par les pouvoirs publics. Dès que le certificat a été délivré, l'investisseur peut demander le crédit d'impôt à déduire de la déclaration (poste 95) de l'exercice en cours.

*Applicabilité de mesures compensatoires*

- (86) Les crédits d'impôts prévus à l'article 8 de la loi sur l'amélioration des industries constituent des subventions passibles de mesures compensatoires au sens de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base. Les pouvoirs publics taiwanais ont réservé les subventions aux entreprises qui réalisent un investissement spécifique. La vérification effectuée a révélé que les autorités taiwanaises favorisent réellement les investissements dans certains secteurs et dans certaines sociétés.
- (87) Le régime constitue une subvention, puisque la contribution financière accordée par les pouvoirs publics sous la forme du crédit d'impôt confère un avantage aux exportateurs. Il s'agit d'une subvention spécifique à certaines entreprises taiwanaises, conformément à l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base.

(88) Les pouvoirs publics taiwanais font valoir que ce régime ne constitue pas une subvention dans la mesure où les sociétés bénéficiant des investissements ne reçoivent pas de contribution financière. Cette affirmation est fautive. Comme il est expliqué précédemment, une société qui investit dans certaines entreprises obtient un crédit d'impôt pour 20 % du montant investi. Il ne fait aucun doute que ce crédit d'impôt constitue une aide financière de la part des pouvoirs publics taiwanais dans la mesure où il s'agit de recettes abandonnées au sens de l'article 2, paragraphe 1, point a), sous ii), de la décision de base et de ce fait, un avantage est conféré à la société qui investit.

(89) Les pouvoirs publics taiwanais ainsi qu'une société ont fait valoir que ce régime est accessible à tous et n'est donc pas spécifique, toutes les sociétés investissant dans certaines entreprises étant susceptibles d'en bénéficier. Toutefois, la Commission a constaté que l'accès au régime était explicitement limité aux sociétés qui investissent dans certaines entreprises, dans la mesure où tous les investissements en actions ne donnent pas droit à des crédits d'impôt. Seuls les investissements effectués dans un nombre limité d'entreprises, à savoir les entreprises technologiques importantes ou d'autres sociétés importantes, pourront bénéficier d'un crédit d'impôt. La Commission convient avec les pouvoirs publics taiwanais que la définition des entreprises éligibles est claire et objective. Toutefois, elle n'est pas neutre ni d'application horizontale, comme l'exige l'article 3, paragraphe 2, point b), de la décision de base, dans la mesure où elle limite le nombre des investissements susceptibles de bénéficier d'un crédit d'impôt sur la base de l'activité de la société concernée. Si l'entreprise qui investit souhaite bénéficier de la subvention, sa liberté de choix est restreinte sur une base sectorielle. L'article 2 des Critères de détermination des entreprises technologiques importantes en ce qui concerne l'industrie manufacturière et l'industrie des services techniques limite le crédit d'impôt à 11 types d'investissement spécifiques. En conséquence, l'accès à ce régime est subordonné à l'investissement dans certaines entreprises; il n'est pas ouvert à tous et le régime est donc passible de mesures compensatoires au sens de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base.

(90) Pour les raisons précitées, il est estimé que les crédits d'impôts constituent des subventions passibles de mesures compensatoires.

*Calcul de l'avantage conféré*

(91) L'avantage conféré aux exportateurs correspond au crédit d'impôt dont ils ont effectivement bénéficié au cours de la période d'enquête. Il doit être réparti sur le chiffre d'affaires total réalisé par la société au cours de cette période.

(92) Une société a eu recours à ce régime et s'est vu conférer un avantage de 1,34 %.

**d) Crédits d'impôts pour actions de R & D ou de formation du personnel**

*Base juridique*

- (93) Les crédits d'impôts pour actions de R & D ou de formation du personnel sont couverts par l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries. En outre, leur mise en œuvre pratique est régie par les dispositions d'application des déductions fiscales accordées en faveur des investissements dans des actions de R & D, de formation du personnel et de création d'une image de marque mondiale (ci-après dénommées «dispositions»), adoptées par le Yuan exécutif le 15 avril 1991 et modifiées en dernier lieu le 28 mai 1997.

*Éligibilité*

- (94) Les crédits d'impôts peuvent être obtenus par toutes les entreprises manufacturières ainsi que par les sociétés dans les secteurs de l'agriculture et des services. Il n'y a aucune obligation spécifique d'exportation ni aucune condition liée aux types de produits, à la production minimale ou au chiffre d'affaires.

*Montant du crédit d'impôt*

- (95) En ce qui concerne les investissements de R & D, si leur montant total atteint 2 millions de nouveaux dollars taïwanais ou 2 % des bénéfices nets réalisés par l'entreprise au cours d'un même exercice, une proportion de 15 % peut être déduite de l'impôt sur les bénéfices à payer pour cet exercice. Si leur montant total atteint 2 millions de nouveaux dollars taïwanais et dépasse 3 % des bénéfices nets réalisés par l'entreprise, une proportion de 20 % de l'excédent peut être déduite de l'impôt sur les bénéfices.
- (96) Conformément à l'article 6 des dispositions, si le montant total investi par une société dans des actions de formation du personnel atteint 600 000 nouveaux dollars taïwanais au cours de l'exercice, une proportion de 15 % de l'investissement peut être déduite de l'impôt sur les bénéfices.
- (97) Dans un cas comme dans l'autre, lorsque l'impôt dû pour un exercice est inférieur au montant déductible, le crédit peut être reporté pendant quatre ans.

*Mise en œuvre pratique*

- (98) Pour bénéficier du crédit d'impôt, une société doit joindre une demande spéciale à sa déclaration fiscale. L'administration fiscale locale vérifiera si les dépenses respectent les critères fixés à l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries ainsi que les articles 2 et 3 des dispositions et déterminera le montant déductible. Dès que celui-ci a été approuvé par l'administration fiscale locale, le crédit d'impôt peut être déduit de la déclaration pour l'exercice en cours.

*Applicabilité de mesures compensatoires*

- (99) Les crédits d'impôts pour actions de R & D et de formation de personnel prévus à l'article 6 de la loi sur l'amélioration des industries ne constituent pas des subventions passibles de mesures compensatoires. En effet, ils sont généralement disponibles pour toutes les entre-

prises manufacturières, agricoles et du secteur tertiaire investissant dans des actions de R & D et de formation du personnel. En outre, les dépenses couvertes sont détaillées aux articles 2 (R & D) et 3 (formation du personnel) des dispositions, et les activités éligibles sont telles qu'elles peuvent être mises en œuvre par des entreprises de tous les secteurs industriels. L'administration fiscale ne dispose d'aucune marge de discrétion pour déterminer si un investissement est éligible ou non. Enfin, la vérification effectuée a révélé que ces crédits d'impôts ont en fait été utilisés dans tous les secteurs industriels.

**e) Autres crédits d'impôts**

- (100) Il a été établi que les crédits et exonérations d'impôts suivants existent, mais qu'ils n'ont pas été utilisés par les producteurs-exportateurs des produits concernés:
- crédit d'impôt pour la création de marques internationalement reconnues;
  - exonération d'impôt de cinq ans pour certaines entreprises désignées, conformément à l'article 8 de la loi sur l'amélioration des industries;
  - exonération de cinq ans de l'impôt sur les bénéfices, conformément aux articles 15 et 17 de la loi sur la création et l'administration des parcs scientifiques.
- (101) Comme il a été établi que ces programmes n'ont pas été utilisés, l'applicabilité de mesures compensatoires n'a pas été examinée.

**f) Amortissement accéléré**

*Éligibilité*

- (102) L'article 5 de la loi sur l'amélioration des industries permet l'amortissement accéléré, par une entreprise manufacturière, de certains actifs immobilisés. Les immobilisations éligibles sont les équipements utilisés pour des activités de R & D, des inspections de produits pilotes, des économies d'énergie ou des énergies de substitution.

*Mise en œuvre pratique*

- (103) Une société ayant investi dans des équipements éligibles doit adresser au bureau de développement industriel ou à la commission énergétique une demande comprenant une description des machines et une copie du catalogue correspondant. Le bureau ou la commission vérifie si les machines sont éligibles et délivre un certificat. Lorsque la société présente sa déclaration d'impôt sur les bénéfices à l'administration fiscale, elle joint le ou les certificats ainsi qu'une liste de tous les équipements dont l'amortissement accéléré a été autorisé. L'administration fiscale locale vérifiera à nouveau si les machines respectent les critères fixés à l'article 5 de la loi sur l'amélioration des industries et si l'amortissement accéléré a été correctement appliqué.

*Montant de l'avantage conféré*

- (104) Conformément à l'article 51 du code des impôts, une société peut utiliser trois méthodes pour amortir ses actifs: la méthode d'amortissement linéaire, la méthode d'amortissement dégressif à taux constant ou la méthode du coût horaire d'amortissement. La vérification effectuée a révélé que tous les producteurs-exportateurs des produits concernés ont utilisé la méthode d'amortissement linéaire, qui permet l'amortissement d'un montant fixe pendant la durée de vie de l'équipement. Conformément au tableau de la durée de vie des actifs immobilisés, chaque type de machine a une durée de vie fixe comprise entre 2 et 50 ans. Pour les machines utilisées dans l'industrie sidérurgique, la durée d'amortissement est de 7 ans en moyenne.
- (105) L'avantage conféré par les dispositions relatives à l'amortissement accéléré correspond à une réduction de deux ans par rapport à la durée d'amortissement normale (soit 7 ans en moyenne dans l'industrie sidérurgique) fixée dans le tableau de la durée de vie des actifs immobilisés.

*Applicabilité de mesures compensatoires*

- (106) L'application des dispositions relatives à l'amortissement accéléré de l'article 5 de la loi sur l'amélioration des industries constitue une subvention passible de mesures compensatoires. La vérification effectuée a révélé que, malgré les critères apparemment objectifs fixés à l'article 5 de ladite loi, une société a eu recours à ces dispositions pour amortir toutes les machines et tous les équipements d'une nouvelle chaîne de production, de même que les bâtiments. Ces machines sont utilisées dans la fabrication de produits sidérurgiques et n'ont aucun effet direct sur des activités de R & D, des produits pilotes ou des économies d'énergie. La commission énergétique et l'administration fiscale locale ont accepté cette demande. Il apparaît que ces investissements ne respectent pas les critères fixés à l'article 5 de la loi sur l'amélioration des industries (économies d'énergie, produits pilotes ou activités de R & D). Par conséquent, il y a lieu de conclure que les autorités compétentes disposent d'une marge de discrétion lorsqu'il s'agit de décider d'appliquer ou non les dispositions relatives à l'amortissement accéléré et sont en mesure de favoriser certaines entreprises par rapport à d'autres.
- (107) En réaction à ces conclusions, les pouvoirs publics taiwanais font valoir que le certificat autorisant l'amortissement accéléré a été accordé par la commission énergétique et non par le bureau de développement industriel. Après vérification, les services de la Commission conviennent que le certificat a bien été délivré par la commission énergétique pour l'achat d'équipement permettant des économies d'énergie. Toutefois, la Commission doit conclure que la subvention en question est passible de mesures compensatoires au sens de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base, dans la mesure où les critères semblent ne pas avoir été

respectés par les autorités compétentes dans tous les cas et où l'accès à la subvention se trouve ainsi limité de fait, sur base discrétionnaire, à certaines entreprises. La société qui a eu recours à ce régime a pu accélérer l'amortissement d'un grand nombre de biens qui ne peuvent clairement pas être considérés comme des équipements permettant les économies d'énergie, tels que des bâtiments. De ce fait, la Commission conclut que ce régime confère un avantage au produit concerné et est passible de mesures compensatoires.

- (108) Une société fait valoir que, bien qu'elle ait appliqué la méthode de l'amortissement accéléré, elle n'en a pas retiré d'avantage dans la mesure où le montant global de l'amortissement dans ce cadre était inférieur, pendant la période d'enquête, à ce qu'il aurait été en utilisant la méthode d'amortissement normale. Pour déterminer si un avantage avait été conféré à cette société, la Commission, conformément à sa méthode habituelle, a pris en compte uniquement les économies fiscales réalisées sur tous les biens qui étaient encore amortis au cours de la période d'enquête, en comparant les montants d'amortissement dans le cadre du régime normal et dans celui du régime accéléré. Tous les biens qui, d'après les comptes de la société, étaient déjà entièrement amortis et n'avaient pas de valeur conformément aux principes comptables courants, ont été exclus du calcul de l'avantage. L'argument de la société n'est donc pas fondé.
- (109) Il est donc considéré que l'avantage conféré par l'application des dispositions relatives à l'amortissement accéléré constitue une subvention spécifique et donc passible de mesures compensatoires, au sens de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base.

*Calcul de l'avantage conféré*

- (110) Comme il a été précédemment expliqué, l'avantage conféré aux exportateurs correspond à la différence entre l'impôt qui aurait dû être acquitté au cours de la période d'enquête si la durée d'amortissement normale avait été utilisée et le montant effectivement payé en application des dispositions relatives à l'amortissement accéléré. Le calcul a été effectué sur la base de tous les actifs immobilisés (bâtiments et machines) qui étaient encore amortis au cours de la période d'enquête. Le montant obtenu doit être réparti sur le chiffre d'affaires total réalisé par la société.
- (111) Une société a eu recours à ces dispositions et s'est vu conférer un avantage de 0,60 %.

**g) Exonération des droits à l'importation***Base juridique*

- (112) Chapitres 84, 85 et 90 du tarif douanier et de la nomenclature des produits importés et exportés de la République de Chine (ci-après dénommé «code douanier»).

*Éligibilité*

- (113) Conformément aux dispositions susmentionnées du code douanier, une entreprise manufacturière qui importe des machines non encore fabriquées sur le marché intérieur et destinées à la mise au point de nouveaux produits, à l'amélioration de la qualité, à l'augmentation de la production, à la réalisation d'économies d'énergie, à la promotion du recyclage ou à l'amélioration des techniques de production est exonérée des droits à l'importation.

*Mise en œuvre pratique*

- (114) Une société qui entend importer des machines ou des équipements introduit une demande auprès du bureau de développement industriel avant l'importation. Si le bureau estime que Taïwan ne fabrique pas de machines similaires, il délivre un certificat, qui est envoyé au demandeur et aux services douaniers. Ces derniers vérifieront ensuite si les machines importées sont identiques à celles décrites dans le certificat délivré par le bureau de développement industriel. Cette vérification est effectuée par sondage.

*Montant de l'exonération de droits*

- (115) La subvention équivaut au montant des droits à l'importation qui auraient dû être acquittés en l'absence de cette exonération. Le droit applicable aux machines est normalement compris entre 2 % et 20 %.

*Conclusion*

- (116) L'exonération des droits à l'importation conformément aux dispositions du code douanier constitue une subvention passible de mesures compensatoires. Compte tenu de la nature de la subvention, ce programme est nécessairement davantage utilisé par certains secteurs industriels. En effet, ceux qui utilisent des machines fabriquées à Taïwan ne peuvent pas en bénéficier. Par conséquent, l'exonération des droits à l'importation est limitée aux industries qui sont obligées d'importer des machines qui ne sont pas disponibles sur le marché local. En revanche, celles qui importent des machines également fabriquées à Taïwan ne peuvent pas profiter de cet avantage.
- (117) Les pouvoirs publics taïwanais font valoir que l'exonération des droits à l'importation de machines ne constitue pas une subvention au sens de l'article 2, paragraphe 1, point a), de la décision de base. Toutefois, pour la Commission, il est clair qu'une exonération des droits à l'importation constitue un abandon de recettes par les pouvoirs publics taïwanais grâce auquel un avantage est conféré à l'importateur des machines. Cette situation constitue une subvention au sens de l'article 2, paragraphe 1, point a), sous ii), de la décision de base. Les pouvoirs publics taïwanais avancent également que si le programme constitue une subvention, il n'est pas passible de mesures compensatoires au titre de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base. La Commission est d'avis que, par définition, l'exonération de droits à l'importation appliquée à certaines machines qui ne sont pas fabriquées sur le marché intérieur confère un avantage à certaines sociétés actives dans un secteur pour lequel Taïwan ne produit pas de machines.

Si les pouvoirs publics taïwanais devaient décider de supprimer le droit à l'importation sur ces machines, la situation serait différente. Toutefois, tant que le droit est dû «sauf indication contraire» et que des sociétés en sont exonérées, il s'agit d'une subvention au sens de l'article 2, paragraphe 1, point a), sous ii), de la décision de base.

- (118) Une société a fait valoir que ce programme n'entraîne pas dans le cadre de l'enquête dans la mesure où il n'était pas spécifiquement mentionné dans la plainte à l'origine de l'ouverture de l'enquête. La Commission note que le plaignant a cité l'exonération de droits à l'importation de machines et d'équipement dans sa plainte (page 9, section B.2.2.2). Bien qu'il ait indiqué que ce programme était ouvert aux sociétés implantées dans des zones franches, des parcs industriels scientifiques ou des fabriques-entrepôts, la Commission considère que ces informations constituent des éléments de preuve suffisants pour ouvrir une enquête relative à l'exonération des droits à l'importation de machines. En outre, c'est aux autorités chargées de l'enquête qu'il incombe de déterminer la base juridique correcte et la mise en œuvre pratique de tout programme évoqué dans la plainte. Pour ces raisons, la Commission a inclus ce programme dans l'enquête et la demande de l'exportateur ne saurait être acceptée.

- (119) En conséquence, il est considéré que l'exonération des droits à l'importation de machines constitue une subvention passible de mesures compensatoires au sens de l'article 3, paragraphe 2, point a), de la décision de base.

*Calcul de l'avantage conféré*

- (120) L'avantage conféré aux exportateurs correspond au montant des droits à l'importation qui auraient dû être acquittés en l'absence de l'exonération accordée dans le cadre de ce régime. Il doit être réparti sur la durée de vie normale des machines dans cette industrie, soit 7 ans.
- (121) Deux sociétés ont bénéficié de ce programme et se sont vu conférer un avantage respectif de 0,27 % et de 0,32 %.

**h) Autres subventions**

- (122) Le plaignant a fait valoir que les producteurs-exportateurs des produits concernés ont bénéficié de plusieurs autres régimes de subventions. Il ressort des réponses au questionnaire et des visites de vérification effectuées auprès des pouvoirs publics taïwanais et des exportateurs que les programmes mentionnés ci-dessous n'ont pas été utilisés par les producteurs-exportateurs.
- (123) Prêts à taux d'intérêt préférentiels: lors des visites de vérification, il a été établi que la Chiao Tung Bank et la Medium Business Bank of Taiwan ont accordé des prêts à un exportateur, mais à des conditions commerciales normales.
- (124) Avantages accordés aux sociétés établies dans des zones franches industrielles pour l'exportation et dans des parcs industriels: aucune des sociétés ayant fait l'objet de l'enquête et aucune société liée n'est établie dans une zone franche industrielle pour l'exportation ou dans un parc industriel.

(125) Avantages accordés aux sociétés établies dans des régions en retard de développement ou pauvres en ressources naturelles: la vérification effectuée a révélé qu'aucune des sociétés concernées n'est établie dans une région en retard de développement ou dans une région pauvre en ressources naturelles.

(126) Les sociétés concernées n'ont pas reçu de «fonds complémentaires».

Exonération des droits à l'importation de matières premières: il a été établi qu'aucun des exportateurs concernés n'a bénéficié d'un avantage dans le cadre de ce programme.

#### i) Montant total de la subvention

(127) Le montant de la subvention a été calculé selon la méthode décrite ci-dessus. En outre, pour calculer la totalité de l'avantage conféré aux sociétés concernées, le montant ainsi obtenu a été majoré du taux d'intérêt commercial moyen pratiqué à Taïwan au cours de la période d'enquête, soit 8 %.

(128) Un exportateur fait valoir que l'ajout d'un intérêt entraîne une surestimation du montant de la subvention. À cet égard, l'intérêt est ajouté pour tenir compte de l'avantage conféré au bénéficiaire du fait qu'il n'a pas dû se procurer une somme d'argent équivalente à des conditions commerciales. En effet, l'article 6 de la décision de base dispose clairement que le calcul du montant de la subvention doit reposer sur des coûts financiers équivalents à ceux du marché commercial. Il convient également de faire remarquer que l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires ne fait pas obstacle à l'ajout d'un montant représentant l'intérêt aux fins du calcul du montant total de l'avantage conféré à un bénéficiaire dans le cadre d'un régime de subvention. Ainsi, la pratique constante de la Communauté dans ce domaine depuis l'adoption de la législation révisée suivant la conclusion de l'Uruguay Round a été d'ajouter un montant représentant l'intérêt lors du calcul de l'avantage total en pareil cas. Cette demande doit donc être rejetée.

(129) Les taux de subvention suivants ont été établis pour les sociétés ayant coopéré:

(en %)

|  | China Steel Corporation | Yieh Loong Enterprise Co Ltd |
|--|-------------------------|------------------------------|
| Crédit d'impôt (équipement d'automatisation et de lutte contre la pollution) | 2,19                    | 0                            |
| Crédit d'impôt (investissements dans certaines entreprises)                  | 1,34                    | 0                            |
| Amortissement accéléré   | 0,60                    | 0                            |
| Exonération des droits à l'importation                                       | 0,27                    | 0,32                         |
| Montant total de la subvention   | 4,40                    | 0,32                         |

(130) À titre d'information, il convient de noter que la marge nationale de subvention moyenne pondérée pour les deux producteurs-exportateurs ayant fait l'objet de l'enquête (qui représentent environ la moitié des exportations taïwanaises à destination de la Communauté), exprimée en pourcentage du prix caf frontière communautaire, est de 2,77 %, ce qui est sensiblement supérieur au niveau de *minimis* pour Taïwan (soit 1 %). En outre, il est possible que la marge nationale ait été plus élevée encore s'il avait été tenu compte des avantages potentiellement conférés aux sociétés n'ayant pas coopéré.

devaient être évalués par rapport à l'ensemble de sa production.

(132) La Communauté compte seize producteurs de rouleaux laminés à chaud. Environ 70 % des rouleaux laminés à chaud fabriqués par ces producteurs sont utilisés sur un marché captif, c'est-à-dire qu'ils sont ensuite transformés par ces producteurs dans un processus intégré (ci-après dénommé le «marché captif»). Ces rouleaux laminés à chaud sont acheminés vers des unités de transformation en aval dans le cadre d'un processus interne de transfert pour lequel aucune facture n'est délivrée puisque le transfert s'effectue au sein de la même entité juridique. Le reste de la production (ci-après dénommé le «marché libre») est vendu tant aux parties liées qu'indépendantes.

## D. INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

### 1. Détermination du marché de la Communauté concerné

(131) Afin d'établir si l'industrie communautaire a subi un préjudice et, dans ce contexte, de déterminer la consommation et les divers indicateurs économiques de la situation de cette industrie, il a fallu examiner si sa production destinée au marché captif devait être exclue de la présente analyse ou si le préjudice et la consommation

(133) À cet égard, le plaignant a déclaré qu'il fallait distinguer deux marchés distincts, faisant valoir que les rouleaux laminés à chaud destinés au marché captif n'étaient pas en concurrence directe avec les importations faisant l'objet de subventions. En conséquence, les importations faisant l'objet de l'enquête ne peuvent pas avoir influencé ce marché. Parallèlement, le plaignant a allégué que la production restante a été vendue sur le marché libre où elle a concurrencé les importations faisant l'objet de

subventions. Les principaux acheteurs sur le marché libre sont les laminaires à froid indépendants comme les fabricants de tubes, les centres de service sidérurgique et les négociants-stockistes de produits sidérurgiques. La plainte ne porte que sur les rouleaux laminés à chaud vendus sur ce marché libre.

(134) Les producteurs-exportateurs et les importateurs de rouleaux laminés à chaud sur le marché de la Communauté ont fait valoir que la définition du produit concerné et du produit similaire couvrirait tous les rouleaux laminés à chaud. Ils ont plus particulièrement avancé qu'il n'existait pas de séparation nette entre les marchés captif et libre et invoqué le caractère arbitraire de la définition du marché libre donnée par le plaignant. Ils ont donc demandé que le marché captif et le marché libre soient tous deux pris en compte dans l'évaluation du marché de la Communauté.

(135) À l'appui de cette demande, ils ont fait référence à l'arrêt Gimelec de la Cour de justice des Communautés européennes <sup>(1)</sup> précisant que, dans l'arrêt susmentionné, la Cour s'est appuyée sur les facteurs suivants pour conclure à l'absence de deux marchés distincts:

- le produit concerné a été vendu sur le même marché et utilisé aux mêmes fins;
- les producteurs communautaires ont vendu le produit concerné tant aux clients liés qu'indépendants et ont pratiqué plus ou moins les mêmes prix;
- les sociétés sur le marché en aval achetaient habituellement le produit concerné non seulement à des fournisseurs communautaires liés mais également à des importateurs ou à d'autres producteurs indépendants.

(136) Certains producteurs-exportateurs ont avancé que, compte tenu de l'arrêt susvisé, les conditions légales n'étaient pas réunies pour séparer les marchés dans ce cas particulier. Ils estiment que les producteurs communautaires peuvent choisir, en fonction des conditions du marché, de vendre soit sur le marché captif soit sur le marché libre parce que la production communautaire des deux catégories de rouleaux laminés à chaud est similaire. Il a été avancé que les prétendus mouvements entre les deux segments du marché empêchent légalement l'exclusion d'une partie de la production communautaire aux fins de l'examen du préjudice et, plus particulièrement, de la consommation communautaire.

(137) À cet égard, la Commission a constaté les éléments suivants:

- a) Compte tenu du degré élevé d'intégration dans l'industrie sidérurgique en général et dans la production du produit concerné en particulier, les producteurs communautaires ne font que transférer physiquement, sans les facturer, les rouleaux laminés à chaud destinés au marché captif. Aucune facture commerciale n'est établie puisque les parties concernées n'ont pas d'identité juridique distincte. En conséquence, il n'existe, sur le marché captif, aucun prix de transfert comparable à celui du marché libre.

b) L'industrie communautaire ne constitue pas de stocks de rouleaux laminés à chaud qui pourraient être écoulés par la suite soit sur le marché captif soit sur le marché libre car tous les utilisateurs de rouleaux laminés à chaud, notamment dans le cadre des processus intégrés de l'industrie communautaire, doivent tenir compte de certaines contraintes techniques pesant sur la fabrication des produits en aval. Par conséquent, pour peu qu'il y en ait, les mouvements de rouleaux laminés à chaud entre les deux marchés sont négligeables.

c) L'enquête a montré que les producteurs communautaires n'achetaient pas le produit concerné destiné au marché captif à des parties indépendantes à l'intérieur ou à l'extérieur de la Communauté. Cela signifie que les rouleaux laminés à chaud destinés au marché captif n'ont pas concurrencé d'autres rouleaux laminés à chaud disponibles dans la Communauté. En conséquence, le marché captif peut clairement être distingué du marché libre.

(138) Sur cette base, la Commission estime que la séparation entre les marchés libre et captif est parfaitement conforme aux dispositions de la décision de base et à la pratique des institutions communautaires.

(139) Afin d'établir les indicateurs économiques pertinents dans le cadre de l'analyse du préjudice, tels que l'évolution des ventes, la rentabilité, etc., la Commission a examiné si les ventes des producteurs communautaires aux parties qui leur sont liées mais constituent des entités juridiques distinctes devaient, en général, être incluses dans la détermination du marché libre. Il a été constaté que ces ventes sont effectuées à des prix plus ou moins identiques à ceux pratiqués à l'égard des parties indépendantes. En outre, l'enquête a confirmé que ces parties liées ont le choix de s'approvisionner auprès de fournisseurs liés ou indépendants à l'intérieur ou à l'extérieur de la Communauté, conformément à ce qu'avaient affirmé certains producteurs-exportateurs. Par conséquent, il a été conclu que les ventes des producteurs communautaires aux parties qui leur sont liées, mais constituent des entités juridiques distinctes, concurrencent les ventes des fournisseurs indépendants tels que ceux qui sont établis dans les pays concernés et doivent donc être prises en compte aux fins de la détermination des ventes sur le marché libre.

(140) Un producteur communautaire a toutefois demandé que ses ventes aux parties liées soient considérées comme relevant du marché captif. Il a fait valoir que les prix facturés à ses parties liées ne correspondaient pas aux prix du marché et étaient sensiblement différents de ceux pratiqués à l'égard de clients indépendants. Le producteur a ajouté que la société mère n'a permis à aucune partie liée d'acheter des rouleaux laminés à chaud à des parties indépendantes sur le marché libre. En conséquence, les rouleaux laminés à chaud vendus aux parties liées n'ont pas été affectés par une éventuelle concurrence directe d'autres rouleaux laminés à chaud et doivent donc être exclus de la détermination du marché libre.

<sup>(1)</sup> Arrêt rendu le 27.11.1991 dans l'affaire C-315/90.

- (141) L'enquête a confirmé que ce groupe n'autorisait pas ses parties liées à s'approvisionner en rouleaux laminés à chaud sur le marché libre. En outre, l'analyse des prix de vente a montré que les prix facturés à ces parties liées étaient dans bien des cas sensiblement différents des prix du marché pratiqués à l'égard de parties indépendantes. De plus, toutes les ventes étaient effectuées à des utilisateurs liés qui utilisaient les produits de manière captive, sans les revendre. Par conséquent, la Commission a conclu qu'il ne pouvait pas être considéré que ces ventes avaient été effectuées sur le marché libre et qu'elles ne pouvaient donc pas être prises en compte aux fins de la détermination de ce marché.
- (142) En conclusion, les rouleaux laminés à chaud utilisés par les producteurs communautaires comme ébauches destinées à être transformées ultérieurement dans un processus intégré au sein d'une seule entité juridique ont été considérés comme relevant du marché captif. Ceci s'applique aux ventes du producteur communautaire susmentionné qui a pu démontrer que ses ventes aux clients liés relevaient bien du marché captif. Toutes les autres ventes des producteurs dans la Communauté ont été considérées comme relevant du marché libre. Par conséquent, la situation de l'industrie communautaire, notamment pour ce qui est de l'évolution des divers indicateurs économiques que sont la production, les ventes, la part de marché et la rentabilité, a été examinée par rapport au marché libre.
- (143) Il convient de noter que les conclusions ci-dessus relatives à la différenciation et à la détermination des marchés susmentionnés sont confirmées par les données collectées dans le cadre du traité CECA, notamment en vue de la surveillance des marchés de l'acier. En effet, dans ces données, la différenciation entre les rouleaux laminés à chaud selon leur utilisation repose fondamentalement sur les mêmes principes.

## 2. Définition de l'industrie communautaire

### a) Production communautaire totale

- (144) Plusieurs producteurs-exportateurs ont fait valoir qu'un certain nombre de producteurs de la Communauté devaient être exclus de la définition de la production communautaire, car ils avaient importé des rouleaux laminés à chaud originaires des pays concernés.
- (145) La Commission a constaté qu'aucun des producteurs ayant fait l'objet d'une enquête n'avait importé de rouleaux laminés à chaud originaires des pays concernés pendant la période considérée. Toutefois, certains centres de service sidérurgique et des producteurs de tubes liés à ces producteurs communautaires ont procédé à de telles importations au cours de cette période.
- (146) Conformément aux conclusions concernant la définition des marchés communautaires à prendre en considération établies aux considérants 131 à 143, l'enquête a toutefois confirmé que ces parties liées agissaient sur le marché libre indépendamment des producteurs liés. Les achats effectués ne peuvent donc pas avoir affecté leur statut de producteurs du produit concerné.
- (147) En conséquence, il a été considéré qu'aucun motif ne justifiait l'exclusion de certains producteurs de la définition de la production communautaire de rouleaux laminés à chaud. Conformément à l'article 9, paragraphe 1, de la décision de base, les seize producteurs présents sur le marché communautaire représentent la totalité de la production de la Communauté.

### b) Industrie communautaire

- (148) La plainte a été déposée au nom de onze des seize producteurs communautaires de rouleaux laminés à chaud tandis que les cinq autres la soutenaient.
- (149) La Commission a reçu dix réponses au questionnaire de la part des producteurs communautaires à l'origine de la plainte. Un seul petit producteur a décidé de ne pas transmettre de réponse à la Commission.
- (150) Deux des dix producteurs communautaires qui ont répondu au questionnaire de la Commission n'étaient pas en mesure de fournir la totalité des données requises par l'enquête dans un format permettant de les agréger aux données disponibles pour les autres producteurs communautaires.
- (151) Certains producteurs-exportateurs ont avancé qu'au moins un des producteurs communautaires inclus dans l'industrie communautaire telle qu'elle a été définie plus haut a bénéficié d'un traitement préférentiel concernant les obligations imposées aux parties intéressées dans le cadre des enquêtes antisubventions, faisant plus particulièrement valoir que ce producteur communautaire n'a pas transmis sa réponse au questionnaire à la Commission dans le délai réglementaire fixé pour l'institution de droits provisoires. Ils estiment qu'il y a discrimination et violation de l'article 11, paragraphe 2, de la décision de base.
- (152) Il convient de noter que tous les producteurs communautaires inclus dans la définition de l'industrie communautaire ont répondu au questionnaire de la Commission dans le délai fixé dans la décision de base et donc dans le délai prévu pour l'institution de mesures provisoires. La Commission considère que toutes les parties intéressées par la présente procédure dans une situation similaire ont bénéficié d'un traitement équitable. Par conséquent, aucune affirmation suggérant une violation de l'article 11, paragraphe 2, de la décision de base et un traitement discriminatoire de la part de la Commission n'est fondée.
- (153) En conclusion, les huit producteurs communautaires qui ont pleinement coopéré à l'enquête constituent l'industrie communautaire aux fins de la présente procédure. Ils satisfont à la condition de l'article 10, paragraphe 7, de la décision de base dans la mesure où ils représentaient environ 65 % de la production communautaire totale du produit concerné pendant la période d'enquête.

(154) Ces producteurs sont donc considérés comme l'industrie communautaire et sont ci-après dénommés «industrie communautaire» puisqu'ils représentent une proportion majeure de la production communautaire totale au sens de l'article 9, paragraphe 1, de la décision de base.

## E. PRÉJUDICE

### 1. Consommation apparente

(155) La consommation apparente de rouleaux laminés à chaud dans la Communauté a été établie sur la base des ventes totales effectuées par les seize producteurs communautaires sur le marché libre augmentées des importations totales du produit concerné dans la Communauté calculées d'après les statistiques d'importation d'Eurostat et les réponses au questionnaire communiquées par les producteurs-exportateurs.

(156) De 1995 à la période d'enquête, la consommation apparente dans la Communauté a augmenté de 9 %, passant de 18,4 à 20,1 millions de tonnes. En 1995, le marché libre a été caractérisé par des prix de vente particulièrement élevés et une demande soutenue, notamment des rouleaux laminés à chaud produits dans la Communauté. L'année suivante, le volume du marché a toutefois diminué de 11 %.

(157) La consommation apparente a augmenté régulièrement entre 1996 et la période d'enquête. La hausse principale s'est produite entre 1996 et 1997, le volume du marché ayant augmenté de 22 %. Entre 1997 et la période d'enquête, il n'a augmenté que de 0,4 %.

### 2. Importations en provenance des pays concernés

#### a) Importations négligeables

(158) Sur la base des dispositions de l'article 10, paragraphe 10, de la décision de base, il a été évalué si les importations étaient négligeables ou non par rapport à la consommation apparente du produit concerné sur le marché de la Communauté.

(159) Selon les statistiques d'Eurostat, les importations en provenance de l'Inde se situaient légèrement au-dessus du seuil de 1 % prévu à l'article 10, paragraphe 10, de la décision de base. Les producteurs-exportateurs indiens ont invoqué leurs importations négligeables pour être exclus de l'enquête. L'Inde étant un pays en développement, la Commission a également examiné, conformément à l'article 14, paragraphe 4, de la décision de base, si les importations indiennes représentaient moins de 4 % du total des importations, le niveau *de minimis* fixé pour les pays en développement. En fait, les importations en provenance de l'Inde représentent 5,4 % des importations totales.

(160) À cet égard, il convient de noter que les éléments de preuve apportés par les producteurs-exportateurs indiens ne permettaient pas de considérer leurs importations dans la Communauté comme négligeables, surtout compte tenu de la méthode utilisée pour déterminer le marché communautaire à prendre en considération exposé aux considérants 131 à 143 ci-dessus. En effet, ni les données d'Eurostat ni les réponses au questionnaire de la Commission n'indiquaient que les importations étaient inférieures au niveau *de minimis*. Par conséquent, il a été considéré que les importations en provenance de l'Inde étaient supérieures au niveau *de minimis* fixé à l'article 10, paragraphe 10, et à l'article 14, paragraphe 4, de la décision de base.

#### b) Évaluation cumulative des importations

(161) La Commission a examiné si les importations de rouleaux laminés à chaud originaires de l'Inde et de Taïwan devaient faire l'objet d'une évaluation cumulative conformément à l'article 8, paragraphe 4, de la décision de base.

(162) Il a donc été examiné si tous les critères de cumul des importations en provenance des pays concernés étaient remplis. Les résultats de l'examen ont montré que:

— la marge de subvention établie en relation avec chaque pays était, comme indiqué ci-dessus, supérieure au niveau *de minimis*;

— le volume des importations en provenance de chaque pays n'était pas négligeable par rapport à la consommation communautaire;

— l'analyse des conditions de concurrence entre les rouleaux laminés à chaud importés, d'une part, et entre les rouleaux laminés à chaud importés et le produit similaire communautaire, d'autre part, indique qu'il convient de cumuler les importations en provenance des pays concernés. En effet, les pays exportateurs concernés ont surtout vendu les rouleaux laminés à chaud sur le marché libre de la Communauté directement à des clients indépendants, tels que les laminoirs à froid, les fabricants de tubes, les centres de service sidérurgique et les négociants de produits sidérurgiques. Les rouleaux laminés à chaud ont également été importés par l'intermédiaire de sociétés de vente liées qui ont ensuite vendu le produit concerné aux mêmes catégories de clients que ceux mentionnés ci-dessus. L'enquête a montré que l'industrie communautaire vendait le produit similaire par les mêmes circuits de vente et aux mêmes catégories de clients. Enfin, il a été constaté qu'une politique des prix similaire était appliquée à toutes ces ventes.

(163) Par conséquent, contrairement à ce que certains producteurs-exportateurs avaient laissé entendre, la Commission a conclu que toutes les conditions étaient réunies pour justifier le cumul des importations en provenance des pays susmentionnés.

c) **Volume et prix des importations concernées**

- (164) Sur la base des statistiques d'importation d'Eurostat, le volume des importations dans la Communauté en provenance des pays concernés est passé de 8 000 à 844 000 tonnes entre 1995 et la période d'enquête. La hausse principale s'est produite entre 1997 et la période d'enquête (+ 797 000 tonnes).
- (165) L'analyse de l'évolution sur la période d'enquête a montré que les importations en provenance de tous les pays concernés se sont concentrées sur la première moitié de cette période (551 000 tonnes). Bien qu'elles aient ensuite chuté de 47 % pendant la seconde moitié de la période d'enquête, elles sont restées nettement plus élevées que pendant le second semestre de 1997.
- (166) Comme précisé au considérant 11 ci-dessus, les divers types de rouleaux laminés à chaud sont communément classés dans deux catégories distinctes: les rouleaux noirs et les rouleaux décapés. L'enquête a montré que les rouleaux noirs représentent environ 90 % des rouleaux laminés à chaud importés des pays concernés.

d) **Part de marché des importations**

- (167) La part de marché détenue par les producteurs-exportateurs a augmenté, passant de 0,01 % à 4,2 %, entre 1995 et la période d'enquête. La hausse du volume de leurs importations a ainsi permis aux pays concernés d'accroître leur part du marché de la Communauté de 4,2 points.
- (168) La principale augmentation s'est produite entre 1997 et la période d'enquête, la part de marché des pays concernés ayant alors progressé de 4 points.

e) **Sous-cotation des prix**

- (169) Afin d'évaluer une éventuelle sous-cotation des prix, les prix des types comparables de rouleaux laminés à chaud ont été dans la mesure du possible comparés dans des conditions similaires de vente sur le marché de la Communauté, dans le même État membre et aux mêmes clients. Les prix des producteurs-exportateurs franco frontière communautaire ont été comparés aux prix départ usine de l'industrie communautaire. Lorsque nécessaire, les prix de vente des pays exportateurs ont été ajustés à un niveau franco frontière communautaire après dédouanement, coûts d'importation compris. Ces prix ont également dû être ajustés pour pouvoir être comparés à ceux de l'industrie communautaire au même stade commercial. Tous les ajustements reposent sur des éléments de preuve collectés et vérifiés par la Commission pendant l'enquête.

- (170) Comme déjà précisé au considérant 14, certains producteurs-exportateurs ont laissé entendre que la qualité des rouleaux laminés à chaud qu'ils produisent et vendent sur le marché de la Communauté n'est pas comparable à celle des produits de l'industrie communautaire.
- (171) La Commission a constaté qu'en général, il n'était pas justifié de procéder à un ajustement des prix pour tenir compte de différences de qualité, notamment parce que ces différences ne sont pas visibles pour les utilisateurs et qu'il est ressorti de l'enquête qu'elles n'affectent pas nécessairement l'utilisation du produit concerné.
- (172) En conséquence, les résultats de la comparaison des prix, exprimés en pourcentage des prix de l'industrie communautaire, sont les suivants:
- Inde: 6,7 %
  - ESSAR: 6,1 %
  - Tata: 6,1 %
  - SAIL: 19,1 %
  - Taïwan: 4,3 %
  - Yieh Loong: 3,9 %
  - CSC: 7,5 %

3. **Situation de l'industrie communautaire entre 1995 et la période d'enquête**

a) **Production**

- (173) L'enquête a montré que la production de l'industrie communautaire a culminé en 1997 avec 12,5 millions de tonnes. Pour le reste de la période considérée, cette production est restée stable aux alentours de 11,4 millions de tonnes, même si une diminution de la consommation a été observée en 1996. Il y a lieu de noter que cette production a été soit vendue sur le marché libre soit exportée vers des pays tiers.
- (174) La capacité de production de l'industrie communautaire étant utilisée pour produire des rouleaux laminés à chaud destinés tant au marché libre qu'au marché captif, il a été jugé nécessaire d'analyser également les informations relatives à la production captive afin de vérifier qu'une diminution de la production destinée au marché libre ne cache pas une hausse des besoins du marché captif.
- (175) Il a été constaté qu'entre 1995 et la période d'enquête, la production captive a augmenté de 2 %, soit d'environ 0,6 million de tonnes, ce qui témoigne d'une relative stabilité. Entre 1997 et la période d'enquête, elle a suivi une tendance similaire à celle observée ci-dessus pour la production destinée au marché libre.
- (176) En conséquence, la baisse de la production destinée au marché libre n'est pas due à la nécessité d'affecter davantage de capacités à la production captive.

**b) Capacités et utilisation des capacités**

- (177) Il y a lieu de noter que les équipements de production peuvent être utilisés pour la fabrication de produits destinés tant au marché libre qu'au marché captif ainsi que d'autres produits non concernés par la présente procédure (à savoir d'autres catégories d'acier et d'autres produits sidérurgiques). La capacité utilisée pour fabriquer le produit concerné a donc été établie sur la base des capacités officiellement déclarées à la Commission dans le cadre du traité CECA. Ces capacités sont établies selon des paramètres spécifiques et ne peuvent pas être confondues avec la capacité brute. La capacité brute est la capacité maximale pouvant être atteinte sans tenir compte des facteurs tels que le personnel disponible, les périodes de vacances, le temps d'installation, l'entretien, etc.
- (178) Le taux d'utilisation des capacités de l'industrie communautaire était de 87 % entre 1995 et la période d'enquête, avec une pointe à 93 % en 1997 lorsque la production de l'industrie communautaire a atteint son niveau le plus haut. À cette époque, la consommation de rouleaux laminés à chaud était élevée, qu'ils soient destinés au marché libre ou au marché captif.
- (179) Ce taux élevé d'utilisation a été jugé normal compte tenu du fait que, dans l'industrie lourde, notamment dans l'industrie sidérurgique, les producteurs doivent maintenir un taux élevé d'utilisation des capacités pour réduire l'incidence des frais fixes élevés sur le coût de production.

**c) Commandes reçues et volume des ventes**

**i) Commandes reçues**

- (180) L'évolution des commandes reçues par l'industrie communautaire a été examinée afin de compléter l'analyse des ventes. À cette fin, l'industrie communautaire a communiqué des informations qui sont également disponibles dans le cadre de la surveillance du marché communautaire de l'acier au titre du traité CECA. Même si elles ne reflètent pas exactement la situation du produit concerné puisqu'elles couvrent une catégorie de produits légèrement plus vaste, il a été constaté que ces données peuvent être considérées comme représentatives. Elles montrent que le niveau de commandes était plus élevé en 1997 que pendant la période d'enquête. À l'inverse de la consommation apparente dont l'évolution a été stable entre 1997 et la période d'enquête précisée ci-dessus, les commandes reçues par l'industrie communautaire ont diminué de 17 % entre 1997 et la période d'enquête.
- (181) Les constatations ci-dessus laissent à entendre que l'activité économique de l'industrie communautaire était plus régulière et mieux répartie sur l'année 1997, le volume des commandes reçues évoluant plus en rapport avec le volume des ventes. En outre, compte tenu du délai entre

les commandes et les livraisons, la diminution des commandes reçues indique une réduction du niveau de l'activité économique qui sera examinée ci-dessous.

**ii) Ventes**

- (182) Au cours de la période considérée, le volume des ventes est passé de 9,6 à 9,7 millions de tonnes, ce qui correspond à une augmentation de 1 %.
- (183) Au cours de cette période, l'évolution du volume des ventes a largement reflété celle de la consommation. Toutefois, entre 1997 et la période d'enquête, les ventes de l'industrie communautaire ont diminué de 12 % alors que la consommation augmentait légèrement.
- (184) L'industrie communautaire a fait remarquer que l'indicateur de préjudice que sont les ventes a été déterminé sur la base des transactions ayant fait l'objet d'une livraison et d'une facturation au cours des périodes spécifiées. Dans ce contexte, il importe de souligner que l'industrie communautaire a organisé son processus de production de telle manière que les produits commandés par les utilisateurs à une date donnée sont livrés et facturés, et donc vendus, avec un délai d'au moins trois mois. Par conséquent, pour se faire une idée précise de l'évolution sur une période donnée, il faut non seulement analyser les ventes effectives, mais aussi les commandes reçues au cours de cette période. Il est considéré que toute évolution observée pour les commandes se reflète inévitablement par la suite dans l'évolution des ventes.

**iii) Différenciation des types de ventes**

- (185) L'industrie communautaire a fait valoir que, pour évaluer le préjudice réel qu'elle subissait, il fallait analyser séparément l'évolution des ventes des différents types de rouleaux laminés à chaud couverts par l'enquête, à savoir les rouleaux noirs et les rouleaux décapés. Elle a affirmé que, compte tenu de la proportion élevée de rouleaux noirs dans les importations totales faisant l'objet de subventions, l'évolution du volume de ses ventes et de ses prix de vente pour ce type de produit indiquerait une situation particulièrement préjudiciable.
- (186) L'enquête sur ce point particulier a montré qu'entre 1995 et la période d'enquête (1998), le volume de rouleaux noirs vendu par l'industrie communautaire sur le marché libre a diminué de 13 %, tandis que le volume des ventes de rouleaux décapés augmentait de 34 %. En termes absolus, cela correspond à une baisse d'environ un million de tonnes pour les ventes de rouleaux noirs et à une hausse de quelque 0,5 million de tonnes pour les ventes de rouleaux décapés.
- (187) L'analyse a aussi confirmé que les ventes de l'industrie communautaire se répartissaient de manière plus équilibrée entre rouleaux noirs et rouleaux décapés que celles des producteurs-exportateurs. Entre 1995 et 1997, les

rouleaux noirs représentaient 70 % du volume des ventes contre 30 % pour les rouleaux décapés. Ces chiffres sont passés à respectivement 60 et 40 % pendant la période d'enquête. Cette évolution des ventes prises dans leur ensemble montre clairement que pendant la période d'enquête, les ventes ont été réorientées vers les rouleaux décapés, c'est-à-dire vers une catégorie de produits importés en moindre quantité.

#### d) *Évolution des prix*

- (188) Le prix de vente moyen pondéré de l'industrie communautaire a diminué de 10 % sur la période considérée. En 1995, les prix de vente étaient à leur niveau le plus haut depuis dix ans. Ils ont ensuite baissé de manière continue jusqu'en 1997 (- 17 % par rapport à 1995 et - 3 % par rapport à 1996), mais ont remonté de 1997 à la fin de la période d'enquête (+ 9 %).

#### e) *Part de marché*

- (189) De 1995 à la période d'enquête, la part de marché détenue par l'industrie communautaire a diminué de 3,7 points, passant de 52,0 % en 1995 à 48,3 % pendant la période d'enquête.
- (190) Entre 1995 et 1996 et entre 1996 et 1997, la part de marché détenue par l'industrie communautaire a augmenté respectivement de 1,1 et 1,8 points.
- (191) Entre 1997 et la période d'enquête, l'industrie communautaire a toutefois perdu toute la part de marché qu'elle avait précédemment acquise, celle-ci étant retombée à un niveau inférieur à celui de 1995. Les pertes s'élevaient à 6,6 points. Une analyse approfondie de cette situation a montré que la perte de part de marché est due à une diminution des ventes tant aux clients liés qu'indépendants sur le marché libre de la Communauté.

#### f) *Rentabilité*

- (192) La rentabilité moyenne sur les ventes du produit concerné effectuées par l'industrie communautaire a baissé de 39 % de 1995 à la période d'enquête. Les bénéfices importants (20,7 %) réalisés en 1995 étaient dus aux prix du marché qui étaient élevés à l'époque. En 1996, malgré un rétrécissement du marché et une baisse des prix de vente (- 15 %), l'industrie communautaire est restée rentable. Toutefois, le redressement du volume des ventes en 1997 n'a pas permis à cette industrie d'augmenter sa marge bénéficiaire, les prix de vente ayant encore diminué de 3 %.
- (193) Pendant la période d'enquête, la rentabilité s'est légèrement améliorée par rapport à 1997. La hausse des prix de vente observée pour cette période (9 % par rapport à 1997) a permis à l'industrie communautaire d'atteindre une marge bénéficiaire de 12,9 %, ce qui, selon cette industrie, constitue un bénéfice raisonnable.

- (194) Certains producteurs-exportateurs ont laissé entendre que l'industrie communautaire avait atteint un niveau de rentabilité extrêmement élevé pendant la période d'enquête et que l'évolution de ce seul indicateur aurait justifié la clôture immédiate de la procédure, faisant valoir que ce bénéfice était nettement supérieur à ce que la Commission avait jugé raisonnable dans les affaires antérieures concernant des produits sidérurgiques.

- (195) À cet égard, il convient de noter que les dispositions de la décision de base et de l'accord de l'OMC applicables en la matière disposent que la détermination de l'existence d'un préjudice se fonde sur des éléments de preuve positifs tels que:

- a) le volume des importations faisant l'objet de subventions et l'effet de ces importations sur les prix des produits similaires sur le marché de la Communauté et
- b) l'incidence de ces importations sur l'industrie communautaire. Elles précisent aussi qu'il convient d'examiner s'il y a eu augmentation notable du volume des importations faisant l'objet de subventions, soit en termes absolus, soit par rapport à la consommation dans la Communauté et s'il y a eu, pour les importations faisant l'objet de subventions, sous-cotation notable des prix ou si ces importations ont eu pour effet de déprimer sensiblement les prix ou d'empêcher une hausse de ces prix. Un seul ni même plusieurs de ces facteurs ne constituent nécessairement une base de jugement déterminante. Enfin, ces dispositions précisent que l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet de subventions sur l'industrie communautaire comporte une évaluation de tous les facteurs et indices économiques pertinents qui influent sur la situation de cette industrie, y compris l'importance des marges de subvention effectives, la diminution effective et potentielle des ventes, des bénéfices, de la production, de la part de marché, de la productivité, de l'utilisation des capacités, les facteurs affectant les prix, etc. Cette liste n'est pas exhaustive et un seul ou plusieurs de ces facteurs ne constituent pas nécessairement une base de jugement déterminante.

- (196) En l'espèce, l'enquête a montré que les importations faisant l'objet de subventions ont fortement augmenté en termes absolus et en termes relatifs. En outre, il a été constaté que les importations à bas prix faisant l'objet de subventions entraînaient une forte sous-cotation des prix de l'industrie communautaire et des marges de subvention importantes ont été constatées pour la plupart des producteurs-exportateurs concernés. Toutes les conditions énoncées ci-dessus étant réunies, la Commission a évalué l'évolution effective et potentielle d'un certain nombre de facteurs économiques pertinents avant d'établir ses conclusions définitives. Par conséquent, il est considéré que l'allégation de certains producteurs-exportateurs selon laquelle le seul niveau de rentabilité aurait justifié la clôture de la procédure est clairement contraire aux dispositions de la décision de base.

- (197) De plus, l'analyse de la situation économique de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête, notamment en ce qui concerne ses prix et sa rentabilité, doit tenir compte de la structure du marché des rouleaux laminés à chaud et de l'évolution de cette situation pendant la période d'enquête précisée au point 4 ci-dessous.
- (198) Enfin, il est jugé inopportun de comparer un indicateur économique donné pour l'industrie communautaire avec le même indicateur économique au niveau mondial dans le cadre d'une procédure antisubventions.

#### g) Investissements et emploi

- (199) L'enquête a montré que les investissements ont été principalement consacrés au remplacement des machines et des équipements. Pendant la période d'enquête, le niveau des investissements était similaire à celui de 1995. En 1997, en raison de la forte demande, les investissements ont augmenté de 32 % par rapport à 1995.
- (200) En ce qui concerne l'emploi, l'industrie communautaire fabrique différents produits sur le même site et avec les mêmes machines, notamment les rouleaux laminés à chaud. L'enquête a montré que le personnel affecté à la fabrication du produit concerné a diminué de 4 % sur la période considérée.

#### h) Résumé de la situation de l'industrie communautaire entre 1995 et la période d'enquête

- (201) Les parties intéressées ont suggéré que le préjudice subi pendant la période d'enquête ne pouvait pas être déterminé sur la base d'une comparaison entre la situation de l'industrie communautaire en 1995 et en 1997, dans la mesure où les prix et la rentabilité de 1995 ainsi que la production, l'utilisation des capacités, le volume des ventes et la part de marché de 1997 n'étaient pas représentatifs de ce qu'ils auraient dû être dans des conditions de concurrence loyale. Ils ont donc avancé que, compte tenu des autres constatations établies pour l'ensemble de la période considérée, il ne pouvait pas être raisonnablement conclu que l'industrie communautaire avait subi un préjudice important.
- (202) À cet égard, il convient de noter que les parties intéressées en question n'ont pas précisé la raison pour laquelle certains indicateurs économiques ne pouvaient pas être considérés comme représentatifs en 1995 et en 1997. Elles ont simplement déclaré que les prix et la rentabilité pour 1995 et la production, l'utilisation des capacités, le volume des ventes et la part de marché pour 1997 n'étaient pas représentatifs. En d'autres termes, ces producteurs-exportateurs ont suggéré qu'une part importante des données établies pendant l'enquête de la Commission devait être écartée sans pour autant fournir d'éléments prouvant ou expliquant que les conditions de concurrence normale n'étaient pas réunies en 1995 et 1997. Étant donné que l'enquête n'a révélé aucun élément susceptible de corroborer l'allégation selon

laquelle le marché communautaire ne satisfaisait pas aux conditions de concurrence normale en 1995 et en 1997, la Commission a estimé qu'il n'y avait aucune raison d'écarter les données en question.

- (203) La Commission a donc examiné l'évolution de la situation économique de l'industrie communautaire sur la période considérée et sa situation économique générale entre 1995 et la période d'enquête sur une base annuelle.
- (204) L'enquête a montré qu'entre 1997 et la période d'enquête, l'industrie communautaire a augmenté ses prix de vente de 9 % à la suite d'une légère hausse de la consommation apparente, mais sans pouvoir maintenir son volume de ventes, qui a diminué de 12 %. En conséquence, la part de marché de cette industrie a diminué de 6,6 points ou de 14 %. En outre, la production de l'industrie communautaire a baissé de 9 %, ce qui a également entraîné une réduction de l'utilisation des capacités. En dépit de cette évolution négative, la rentabilité a augmenté, passant de 6,3 à 12,9 %.
- (205) L'enquête a aussi montré qu'entre 1997 et la période d'enquête, les importations en provenance des pays concernés ont sensiblement augmenté en termes de volume (+ 797 000 tonnes), ce qui a entraîné une augmentation substantielle de leur part de marché (+ 4 points). Malgré une augmentation de plus de 10 %, les prix de vente des pays concernés n'en ont pas moins entraîné une sous-cotation moyenne des prix de l'industrie communautaire d'environ 6 % pendant la période d'enquête.

#### 4. Analyse de la situation de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête

##### a) Observations préliminaires

- (206) L'industrie communautaire a fait valoir que les prix, et donc les bénéfices, sont restés élevés pendant la première moitié de la période d'enquête parce que la consommation apparente et, par conséquent, la demande étaient exceptionnellement élevées, même si tel n'était pas le cas pour la consommation réelle. Tout cela a entraîné la constitution de stocks excédentaires fortement alimentés par les importations concernées pendant la première moitié de la période d'enquête et un déstockage important au cours de la deuxième moitié de cette période.
- (207) L'industrie communautaire a aussi déclaré que, pour mesurer pleinement l'ampleur du préjudice subi, il faudrait affiner l'analyse des ventes pour les types de produits et les circuits de vente pour lesquels la concurrence entre l'industrie communautaire et les importations est la plus vive. Il faut pour cela procéder à une analyse distincte des ventes de rouleaux noirs par rapport aux rouleaux décapés et des circuits de vente caractérisés par des contrats à long terme par rapport aux autres ventes.

- (208) Enfin, l'industrie communautaire a affirmé qu'il fallait analyser plus en détail les quatre trimestres constituant la période d'enquête compte tenu du délai entre les commandes et les livraisons, faisant valoir que ces délais retardaient effectivement les effets négatifs des importations concernées. L'industrie communautaire a avancé qu'il était par conséquent nécessaire d'approfondir l'examen de l'évolution des commandes reçues pendant la période d'enquête.
- (209) Tous les opérateurs sur le marché de l'acier ont reconnu que leurs transactions s'effectuent essentiellement sur une base trimestrielle. La production est organisée sur la base de prix et de plans trimestriels, les commandes et les livraisons étant négociées en conséquence. Par conséquent, les allégations de certains producteurs-exportateurs selon lesquelles la division de la période d'enquête en trimestres ne permettait pas d'évaluer objectivement l'éventuel préjudice subi par l'industrie communautaire n'étaient pas fondées. Les observations de l'industrie communautaire exposées ci-dessus ont donc fait l'objet de l'examen et de l'analyse décrits ci-après.
- (210) Afin d'avoir un aperçu du caractère cyclique de l'activité de l'industrie communautaire et de l'évolution trimestrielle de sa situation économique, la Commission a aussi collecté des données trimestrielles pour la période comprise entre 1996 et le deuxième trimestre de 1999.

### b) *Caractère cyclique de l'industrie sidérurgique*

- (211) Selon le plaignant, les fluctuations saisonnières sur le marché de l'acier sont telles que les premiers trimestres de chaque année civile sont habituellement meilleurs que les deux derniers. Ces fluctuations saisonnières s'observeraient surtout au niveau des ventes qui régresseraient généralement au cours du troisième trimestre en raison de la période des vacances dans les industries utilisatrices pour redémarrer au quatrième trimestre. Comme certaines allégations de l'industrie communautaire exposées plus haut nécessitaient une analyse trimestrielle, il importait de s'assurer que les évolutions observées ne reflétaient pas simplement les fluctuations trimestrielles normales. Cette analyse était d'autant plus importante que le plaignant alléguait que les tendances observées pendant la période d'enquête étaient beaucoup plus marquées que celles d'un cycle normal.
- (212) Pour l'évaluation du caractère cyclique de l'industrie des rouleaux laminés à chaud, la Commission a constaté que la production et les ventes de l'industrie communautaire ont suivi les tendances suivantes à partir de 1996 jusqu'à la période d'enquête:

(en %)

|                   | 1 <sup>er</sup><br>trimestre | 2 <sup>ème</sup><br>trimestre | 3 <sup>ème</sup><br>trimestre | 4 <sup>ème</sup><br>trimestre |
|-------------------|------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Production        |                              |                               |                               |                               |
| — 1996            | 93                           | 97                            | 95                            | 100                           |
| — 1997            | 97                           | 100                           | 97                            | 97                            |
| — PE (1998)       | 100                          | 94                            | 77                            | 70                            |
| Volume des ventes |                              |                               |                               |                               |
| — 1996            | 87                           | 90                            | 91                            | 100                           |
| — 1997            | 97                           | 100                           | 97                            | 97                            |
| — PE (1998)       | 100                          | 87                            | 68                            | 61                            |
| Valeur des ventes |                              |                               |                               |                               |
| — 1996            | 100                          | 96                            | 89                            | 94                            |
| — 1997            | 95                           | 100                           | 99                            | 98                            |
| — PE (1998)       | 100                          | 88                            | 63                            | 51                            |

- (213) En ce qui concerne la production, il a été constaté que le troisième trimestre n'a pas été spécialement caractérisé par le niveau d'activité le plus faible. En 1996 et 1997, la production a évolué de façon linéaire et la plus grande différence constatée était de 7 % entre le premier et le quatrième trimestre de 1996. Pendant la période d'enquête, toutefois, le niveau de la production était nettement plus bas pendant les troisième et quatrième trimestres par rapport au premier, ce qui indique que les fluctuations observées ont été beaucoup plus marquées que les fluctuations saisonnières normales.
- (214) La baisse du volume des ventes observée au cours des troisième et quatrième trimestres a été encore plus prononcée pendant la période d'enquête. Les ventes ont été exceptionnellement faibles au cours de la deuxième

moitié de la période d'enquête, bien plus que les fluctuations saisonnières normales ne peuvent l'expliquer.

- (215) L'analyse trimestrielle de 1996, de 1997 et de la période d'enquête exposée cidessus montre que les tendances observées au cours de cette période vont bien au-delà des fluctuations normales liées au caractère cyclique du marché des rouleaux laminés à chaud.

### c) *Consommation apparente et stocks excédentaires*

- (216) Comme précisé au considérant 155 ci-dessus, la consommation apparente annuelle a évolué de manière stable entre 1997 et la période d'enquête. Il y a lieu de souligner que, par définition, la consommation apparente ne correspond pas à la consommation réelle, c'est-à-dire à la quantité de produit concerné réellement

utilisée. La différence entre la consommation apparente et la consommation réelle correspond aux stocks constitués aux divers niveaux de la chaîne de distribution, c'est-à-dire en l'espèce, par les importateurs, les négociants, les centres de service sidérurgique et les utilisateurs.

(217) Il est ressorti de l'examen de ce point particulier que la consommation apparente a été nettement plus élevée pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête que pendant les deux derniers. En outre, la consommation apparente a connu une évolution plutôt régulière tout au long de 1997, ce qui n'a pas été le cas pendant la période d'enquête. Ce changement se remarque tout particulièrement lorsque l'on compare la fin de 1997 et le début de la période d'enquête, la consommation apparente ayant considérablement augmenté dans l'intervalle, ce qui suggère un accroissement des stocks. On constate l'inverse si l'on compare le quatrième trimestre de 1997 au quatrième trimestre de la période d'enquête, ce qui témoigne d'une forte diminution des stocks pendant les deux derniers trimestres de la période d'enquête.

(218) Comme il a été avancé que ces stocks ont particulièrement influencé l'évolution du marché pendant la période d'enquête, il a été jugé nécessaire d'établir la consommation apparente trimestrielle non seulement pour la période d'enquête, mais aussi pour 1997.

(219) Pour confirmer ces constatations, il aurait également fallu établir l'évolution correspondante de la consommation réelle, ce qui n'a pas été possible en raison de la coopération insuffisante de la part des diverses parties intéressées de la chaîne de distribution et des utilisateurs. La Commission a néanmoins réussi à déterminer les stocks au niveau des négociants sur la base des données d'Eurostat collectées dans le cadre du traité CECA.

(220) Tout comme les constatations ci-dessus relatives à la consommation apparente, ces données ont montré que des stocks considérables ont été constitués au niveau des négociants entre la fin de 1997 et le début de la période d'enquête: les stocks ont augmenté de 29 % entre le quatrième trimestre de 1997 et le premier trimestre de la période d'enquête et de 11 % encore entre le premier et le deuxième trimestre de cette période d'enquête.

(221) Ces données ont également confirmé que les stocks ont fortement diminué vers la fin de la période d'enquête (- 22 %). L'utilisation des stocks ressort clairement de la comparaison de leur niveau à la fin des premier et second semestres de la période d'enquête. Ces constatations sont également corroborées par la comparaison de l'évolution trimestrielle des stocks en 1997 et pendant la période d'enquête.

(222) Cette tendance à accumuler les stocks pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête a été confirmée par les observations d'un producteur-exportateur soumis à l'enquête et par les informations communiquées par l'un des principaux utilisateurs du produit

concerné sur le marché de la Communauté. Les stocks détenus par cet utilisateur vers le milieu de la période d'enquête avaient plus que doublé par rapport au début de cette période, alors qu'aucun élément n'indiquait une modification significative de son activité entre le début et la fin de la période d'enquête.

(223) L'enquête a donc confirmé l'allégation de l'industrie communautaire selon laquelle des stocks excédentaires importants ont été constitués au début de la période d'enquête. La consommation apparente était nettement plus élevée que la consommation réelle pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête, la tendance s'inversant ensuite au cours des troisième et quatrième trimestres.

(224) En termes absolus, il a été constaté que la consommation apparente du premier semestre de la période d'enquête était supérieure de quelque 1,5 million de tonnes à la consommation apparente du premier semestre de 1997.

(225) Certaines parties intéressées ont avancé que l'industrie communautaire avait largement contribué à la constitution des stocks excédentaires au cours de la première moitié de la période d'enquête. À cet égard, il convient de noter que, comme précisé ci-dessous, l'industrie communautaire a vu ses ventes décliner dès le début de cette période, ce qui laisse à penser qu'elle n'a guère alimenté les stocks excédentaires observés.

#### d) *Production et utilisation des capacités*

(226) Pendant la période d'enquête, la production a diminué de respectivement 23 et 30 % au cours des troisième et quatrième trimestres par rapport au premier.

(227) Parallèlement à la baisse de la production, le taux d'utilisation des capacités a lui aussi diminué de respectivement 12 et 17 % au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport au premier.

(228) Il a également été constaté que la production et l'utilisation des capacités ont diminué par rapport au trimestre correspondant de 1997. Au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête, la production a diminué de respectivement 20 et 11 % et l'utilisation des capacités de 12 et 18 % par rapport aux troisième et quatrième trimestres de 1997.

#### e) *Volume des ventes, prix de vente et rentabilité*

##### i) *Volume des ventes*

(229) Le volume des ventes de l'industrie communautaire a diminué de respectivement 32 et 39 % au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport au premier.

- (230) Comme déjà précisé dans l'analyse annuelle, l'industrie communautaire a affirmé qu'il fallait une analyse plus détaillée et différenciée des différents types de produits et des divers circuits de vente, faisant valoir que cette analyse montrerait que les ventes qui sont en concurrence directe avec les importations concernées sont plus affectées que les autres. L'industrie communautaire a fait valoir qu'au-delà de la différenciation entre ventes de rouleaux noirs et ventes de rouleaux décapés, il fallait tenir compte du fait qu'une certaine proportion de ses ventes découlaient de contrats de vente et de livraison à long terme conclus, par exemple, avec l'industrie automobile. Ces contrats courent généralement sur une période pouvant aller jusqu'à un an pour laquelle les quantités à livrer et les prix sont fixés. En règle générale, les producteurs-exportateurs concernés ne concluent pas de contrats de ce type avec leurs clients.
- (231) Afin de procéder à une analyse détaillée, les ventes ont été regroupées en ventes «à long terme» et en «autres» ventes. De plus, la Commission a analysé l'évolution des ventes, des prix de vente et de la rentabilité des rouleaux noirs et des rouleaux décapés pendant la période d'enquête.
- (232) Le volume des ventes à long terme est resté beaucoup plus stable que celui des autres ventes pendant toute la période d'enquête. En effet, les ventes à long terme ont diminué de respectivement 20 et 22 % au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport au premier. Les autres ventes ont enregistré un recul beaucoup plus prononcé de respectivement 35 et 43 % pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport au premier.
- (233) L'analyse du volume des ventes de rouleaux noirs et de rouleaux décapés aboutit aux mêmes résultats. Au cours de la période d'enquête, le volume des ventes de rouleaux décapés a connu une évolution plus régulière que celui des rouleaux noirs. Le volume des ventes de rouleaux noirs a accusé une baisse de respectivement 39 et 44 % pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport au premier contre un recul de seulement 21 et 29 % respectivement pour les rouleaux décapés.
- ii) Prix de vente de l'industrie communautaire
- (234) Pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête, les prix de vente des rouleaux laminés à chaud sont restés plus ou moins stables et s'élevaient respectivement à 306 et à 308 écus/tonne. Ils ont ensuite diminué pour atteindre 286 et 254 écus/tonne pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête. Dans l'ensemble, ils ont diminué de 17 % sur la période d'enquête.
- (235) L'analyse des prix par type de ventes montre que les prix des ventes à long terme sont restés plutôt stables pendant les trois premiers trimestres de la période d'enquête, passant simplement de 320 à 312 écus/tonne, ce qui correspond à une baisse de 2 %. Le recul n'est que de 10 % si l'on compare le premier et le quatrième trimestre de la période d'enquête. En revanche, les prix des autres ventes ont diminué de 10 % entre le premier et le troisième trimestre de la période d'enquête et de 21 % entre le premier et le quatrième trimestre de cette même période.
- (236) La comparaison montre que les prix des rouleaux noirs ont diminué bien plus fortement que ceux des rouleaux décapés. Il résulte de ces tendances que la différence de prix entre les catégories était nettement plus forte à la fin qu'au début de la période d'enquête. En effet, les prix des rouleaux décapés sont passés de 328 à 316 écus/tonne, ce qui correspond à une diminution de 4 % seulement. Le recul n'est que de 12 % si l'on compare le premier et le quatrième trimestre de la période d'enquête. En revanche, les prix des rouleaux noirs ont diminué de 10 % entre le premier et le troisième trimestre de la période d'enquête et de 22 % entre le premier et le quatrième trimestre de cette même période.
- iii) Rentabilité
- (237) Sur une base trimestrielle, il est ressorti que la rentabilité a été très bonne pendant la première moitié de la période d'enquête. La chute précipitée des prix par la suite a eu pour conséquence une baisse continue de la rentabilité qui est passée de 16,8 % au cours du premier trimestre de la période d'enquête à -2,6 % pendant le quatrième trimestre.
- (238) L'analyse différenciée des ventes montre que la rentabilité des ventes de rouleaux noirs et des ventes autres que celles à long terme a fortement baissé dès le tout début de la période d'enquête.
- (239) Il est ressorti de l'enquête que la rentabilité des ventes à long terme a été très bonne pendant la première moitié de la période d'enquête (21 % environ) et qu'elle est restée positive pendant toute cette période, à savoir qu'elle se situait aux alentours de 8 % pendant le quatrième trimestre de la période d'enquête. Les autres ventes étaient elles aussi rentables (16 % environ) au cours de la première moitié de la période d'enquête, mais, suivant l'évolution de la demande de rouleaux laminés à chaud, leur rentabilité s'est ensuite effondrée pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête jusqu'à devenir négative (-7 %) pendant le quatrième trimestre.
- (240) La même évolution a été observée en ce qui concerne la rentabilité des rouleaux noirs, d'une part, et des rouleaux décapés, d'autre part, qui, dans les deux cas, a été bonne au cours de la première moitié de la période d'enquête. Par la suite, la rentabilité des rouleaux décapés est restée positive (4,5 % pendant le quatrième trimestre) alors que celle des ventes de rouleaux noirs a fortement baissé au cours du troisième trimestre de la période d'enquête jusqu'à atteindre un niveau de perte de -16,5 % pendant le quatrième trimestre.

- (241) En conclusion, les ventes, les prix et la rentabilité ont, dans l'ensemble, diminué pendant la période d'enquête. Cette tendance a été nettement moins prononcée pour les ventes dans les segments du marché les moins touchés par les importations faisant l'objet de subventions. En termes de prix et, donc, de rentabilité, la situation de l'industrie communautaire est restée relativement stable, alors que la consommation apparente était en pleine expansion. L'enquête a aussi révélé que le volume des ventes de l'industrie communautaire n'a pas suivi la hausse de la consommation apparente. En revanche, les niveaux de prix et la rentabilité sont restés élevés dans un contexte de demande forte et en expansion.
- (242) L'enquête a aussi montré que les prix d'achat des principaux facteurs de coût intervenant dans le coût de production ont diminué pendant la période d'enquête. Le prix du minerai de fer a notamment diminué de 12 % et celui des déchets de 40 %; quant au prix du pétrole, il est revenu au niveau de 1970. En conséquence, les coûts des matières premières ont baissé, ce qui a limité le niveau des pertes encourues, particulièrement pendant la période d'enquête.
- (243) Pour compléter cette analyse du volume des ventes, des prix de vente et de la rentabilité, l'enquête a montré que ces indicateurs économiques ont enregistré un recul par rapport au trimestre correspondant de 1997. Au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête, le volume des ventes a diminué de respectivement 24 et 27 % et les prix de vente de 6 et 19 % par rapport aux troisième et quatrième trimestre de 1997. Quant à la rentabilité, elle a reculé de 15 points entre le quatrième trimestre de 1997 et le quatrième trimestre de la période d'enquête.
- (244) Comme le montre le chapitre ci-dessous, il importait, lors de l'analyse de l'évolution du volume des ventes et des prix de vente, de tenir compte du laps de temps entre la négociation des prix avec les clients et la facturation et la livraison par l'industrie communautaire. Ainsi, pour ce qui est, plus particulièrement, de l'évolution des ventes autres que les ventes à long terme, les prix pratiqués pendant le premier trimestre de la période d'enquête ont en réalité été négociés au cours du quatrième trimestre de 1997, etc.
- f) Décalage entre la situation de l'industrie communautaire et l'évolution du marché**
- (245) Comme cela a déjà été précisé dans le cadre de l'analyse annuelle ci-dessus, l'industrie communautaire a fait valoir qu'il faut, lorsque l'on examine l'évolution de ses prix et de sa rentabilité, tenir compte du laps de temps qui s'écoule entre la négociation du prix avec les clients et la vente des marchandises. Dans la pratique, les négociations précéderaient la vente d'au moins un trimestre.
- (246) L'enquête a montré qu'une planification de la production en vue d'une utilisation rationnelle des capacités entraînait un délai entre la commande et la vente, dont il a été constaté qu'il était bien d'au moins un trimestre. En d'autres termes, les ventes réalisées au cours du premier trimestre de la période d'enquête résultent de commandes négociées et passées pendant le quatrième trimestre de 1997.
- (247) Compte tenu de ce délai, la tendance trimestrielle établie pour les commandes reçues par l'industrie communautaire témoigne d'une forte diminution pendant la période d'enquête. Comme l'a affirmé l'industrie communautaire, si on la compare à la tendance établie pour la production et le volume des ventes, cette tendance négative se marque nettement dès le premier trimestre de la période d'enquête. Au cours du deuxième trimestre de la période d'enquête, l'industrie communautaire a reçu 17 % de commandes en moins que pendant le premier trimestre. En outre, il est apparu que les commandes passées au cours du quatrième trimestre de 1997, ce qui correspond aux ventes/livraisons effectuées au cours du premier trimestre de la période d'enquête, étaient relativement élevées.
- (248) Ces constatations vont donc dans le sens des allégations de l'industrie communautaire selon lesquelles sa situation économique relativement positive pendant la première moitié de la période d'enquête reflétait simplement le bon niveau de commandes du dernier trimestre de 1997 et du premier trimestre de la période d'enquête lorsque la demande était encore élevée.
- g) Conclusion sur la situation de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête**
- (249) L'analyse trimestrielle indique que la situation de l'industrie communautaire s'est fortement détériorée pendant la période d'enquête, surtout au cours du second semestre et que cette détérioration a été beaucoup plus forte que les fluctuations saisonnières observées au cours des années précédentes sur une base trimestrielle.
- (250) Il s'est notamment avéré qu'au cours du troisième trimestre de la période d'enquête, tous les indicateurs de préjudice ont suivi une tendance négative par rapport à l'activité moyenne pendant cette période: la production a diminué de 10 %, l'utilisation des capacités de 6 %, le volume des ventes de 14 %, les prix de vente de 2,4 % et la rentabilité de 2,1 points.
- (251) En outre, l'évolution observée pendant le quatrième trimestre de la période d'enquête a montré que la situation de l'industrie communautaire s'était détériorée davantage par rapport à l'activité moyenne enregistrée pendant la période d'enquête: la production a baissé de 18 %, l'utilisation des capacités de 10 %, le volume des ventes de 22 %, les prix de 13 % et la rentabilité est devenue négative (- 2,6 % sur le chiffre d'affaires net), reculant de 15,5 points.

## 5. Évolution après la période d'enquête

(252) Comme précisé ci-dessus, les stocks excédentaires constitués pendant la première moitié de la période d'enquête sont à l'origine d'une situation relativement positive sur le marché dont témoignent le bon niveau des prix sur le marché communautaire et, par conséquent, la bonne rentabilité de l'industrie communautaire à cette époque. Toutefois, comme cette situation ne coïncidait avec aucune évolution positive des marchés des utilisateurs et aboutirait probablement à une détérioration de la situation après un certain laps de temps, il a été jugé nécessaire de confirmer ce scénario en analysant l'évolution de la situation après la fin de la période d'enquête.

(253) Comme certains producteurs-exportateurs l'ont fait remarquer, la production et les ventes de l'industrie communautaire se sont quelque peu redressées au début de 1999, mais il y a lieu de souligner que les volumes de production et de vente étaient nettement inférieurs à ce qu'ils étaient au début de la période d'enquête et en 1997. À cet égard, l'enquête a montré que la situation économique de l'industrie communautaire a continué à se détériorer après la période d'enquête, les prix de vente et la rentabilité, notamment, ayant diminué au cours des deux premiers trimestres de 1999.

(254) Tout cela confirme l'effet néfaste des stocks excédentaires massifs constitués au début de la période d'enquête et du déstockage qui a commencé au cours du troisième trimestre de cette période et s'est poursuivi, en dépit d'une diminution des importations réelles, tout au long du premier semestre de 1999. Le décalage constaté dans l'évolution négative de la situation de l'industrie communautaire n'est pas dû aux seuls stocks excédentaires; il s'explique également par le délai entre les commandes et la livraison. Cela ressort non seulement de l'évolution d'indicateurs de préjudice tels que la production, les ventes, les prix et la rentabilité, mais aussi de l'évolution des commandes reçues par l'industrie communautaire.

(255) Certaines parties ont avancé qu'il n'était pas nécessaire d'instituer des mesures compensatoires dans le cadre de la présente procédure, car les importations concernées avaient cessé après la période d'enquête.

(256) L'enquête a montré que, selon des informations généralement disponibles ou non vérifiées, les importations, surtout en provenance des pays concernés par la présente procédure, ont diminué depuis le début de la période d'enquête. Toutefois, ce phénomène n'est pas inhabituel lors d'enquêtes antidumping et antisubventions, car les acteurs du marché, notamment les importateurs, tiennent compte du fait que les enquêtes exigent un examen minutieux du marché dans la mesure où elle peuvent aboutir à l'institution de mesures compensatoires et antidumping. La réaction de ces acteurs peut être plus ou moins prononcée. Quoi qu'il en soit, prendre en compte la diminution des importations, qui peut être limitée dans le temps, pour justifier la non-

institution de mesures permettrait aux producteurs-exportateurs d'adopter une politique alternée de freinage et d'accélération de leurs exportations. Il est considéré qu'une telle politique perturberait fortement le marché de la Communauté quel que soit le produit et, dans ces circonstances, la diminution des importations ne peut servir à justifier la non-institution de mesures antisubventions.

(257) Enfin, il a été avancé que la forte concentration des importations pendant la période d'enquête a été de courte durée et que, depuis, les prix sur le marché communautaire ont atteint des niveaux permettant un redressement rapide de la situation économique de l'industrie communautaire.

(258) Il convient de préciser que l'analyse détaillée prouve que les prix de l'industrie communautaire ont continué à se détériorer et ont atteint des niveaux très bas pendant les deux premiers trimestres de 1999. À la suite de cette baisse des prix, l'industrie communautaire a subi des pertes financières considérables sur une longue période.

## 6. Conclusion concernant le préjudice

(259) D'une part, l'analyse annuelle de la situation de l'industrie communautaire de 1995 à la période d'enquête a mis en évidence certaines tendances négatives. L'analyse trimestrielle, quant à elle, indique que la situation économique de l'industrie communautaire s'est fortement détériorée sur la période d'enquête. Contrairement à ce que certains producteurs-exportateurs ont laissé entendre et compte tenu des caractéristiques propres au marché communautaire telles que les stocks excédentaires et le délai entre les commandes et la livraison, ces tendances sont représentatives de la situation économique de l'industrie communautaire pendant toute la période d'enquête.

(260) L'enquête a aussi montré que ces tendances négatives se sont maintenues et même aggravées après la fin de la période d'enquête, élément particulièrement révélateur du fonctionnement et de la situation du marché communautaire. Il a été établi que cette détérioration a été beaucoup plus forte que les fluctuations saisonnières observées au cours des années précédentes sur une base trimestrielle.

(261) En résumé, il a été constaté que, pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête, tous les indicateurs de préjudice ont suivi une tendance négative par rapport à l'activité moyenne de la période d'enquête: la production a diminué de respectivement 10 et 18 %, l'utilisation des capacités de 6 et 10 % et le volume des ventes de 14 et 22 %; les prix de vente étaient inférieurs de respectivement 2,4 et 13 % au prix moyen de la période d'enquête et la rentabilité a reculé de respectivement 2,1 et 15,5 points.

(262) Il a également été constaté que ces indicateurs économiques ont enregistré un recul par rapport au trimestre correspondant de 1997. Au cours des troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête par rapport aux trimestres correspondants de 1997: la production a diminué de respectivement 20 et 11 %, l'utilisation des capacités de 12 et 18 % et les prix de vente de 6 et 19 %; la rentabilité est restée positive en 1997 et pendant la période d'enquête, mais a perdu 15 points entre le quatrième trimestre de 1997 et le quatrième trimestre de la période d'enquête. Toutes ces tendances se sont confirmées pendant les deux trimestres qui ont suivi la période d'enquête.

(263) L'enquête a ensuite révélé que ces tendances auraient été encore plus négatives en l'absence de ventes spécifiques, telles que les contrats à long terme ou les ventes de rouleaux décapés, qui ont été moins affectées par les importations concernées. Les commandes reçues par l'industrie communautaire en vue d'une livraison au cours du quatrième trimestre de la période d'enquête étaient inférieures de 31 % aux commandes qui devaient être livrées pendant le premier trimestre de cette même période.

(264) D'autre part, l'analyse annuelle a montré que le bénéfice moyen a augmenté entre 1997 et la période d'enquête pour atteindre 12,9 %. Les bénéfices et les prix de vente sont restés stables pendant les premiers trimestres de la période d'enquête.

(265) Il a été établi que ces constatations qui, à première vue, pourraient infirmer l'existence d'un préjudice résultaient d'une consommation apparente élevée pendant le premier semestre de la période d'enquête dont l'enquête a confirmé qu'elle ne correspondait pas à la consommation réelle. En conséquence, les prix et les bénéfices de l'industrie communautaire (dont les ventes n'ont pas évolué dans les mêmes proportions que les stocks excédentaires) sont restés stables, mais ne pouvaient que se détériorer par la suite puisque la consommation apparente élevée ne correspondait pas à une consommation réelle élevée. En fait, pendant la seconde moitié de la période d'enquête, la consommation apparente a basculé lorsque les stocks ont été écoulés, ce qui, à son tour, a provoqué la détérioration des prix et des bénéfices.

(266) L'analyse de la situation économique de l'industrie communautaire au cours des deux premiers trimestres de 1999 a confirmé que ces tendances négatives n'étaient pas limitées à la période d'enquête et qu'elles résultaient directement de l'évolution observée au cours de cette période. Alors que la production et le volume des ventes se sont légèrement améliorés par rapport à la deuxième moitié de la période d'enquête, les prix de vente et la rentabilité ont continué à se détériorer. Il y a lieu de noter que la décision de base permet, comme l'a confirmé la jurisprudence de la Cour, de prendre en compte les renseignements relatifs à une période postérieure à la période d'enquête, notamment pour déter-

miner si les tendances observées au cours de cette période se poursuivent.

(267) Sur la base de l'évolution de la situation de l'industrie communautaire entre 1995 et la période d'enquête et plus particulièrement pendant la période d'enquête, la Commission a conclu que l'industrie communautaire a subi un préjudice pendant la période d'enquête. Contrairement aux allégations selon lesquelles les indicateurs économiques montrant l'existence d'un préjudice sont largement compensés par d'autres indicateurs indiquant l'absence de préjudice, l'enquête décrite ci-dessus a révélé que tous les indicateurs économiques ont évolué négativement, notamment les bénéfices et les prix de vente avec un décalage de quelques mois. L'ampleur du préjudice subi permet de le considérer comme important au sens des dispositions de l'article 8, paragraphe 6, de la décision de base.

## F. LIEN DE CAUSALITÉ

### 1. Introduction

(268) Pour la présente analyse, il convient de rappeler que le produit concerné est très sensible à l'évolution des prix. En outre, comme précisé plus haut, le marché de ce produit présente certaines caractéristiques particulières: l'industrie communautaire conclut des contrats à long terme avec certains utilisateurs; la production est planifiée et organisée de telle manière qu'il y a un certain laps de temps entre la commande et la livraison et l'industrie communautaire est plus présente dans certains segments du marché que les producteurs-exportateurs concernés. Toutefois, ces caractéristiques n'enlèvent rien au fait que les produits fabriqués et vendus par l'industrie communautaire et ceux importés des pays concernés sont des produits similaires. Elles indiquent simplement que la concurrence avec les importations concernées est plus forte sur certains circuits de vente et pour certains types de produits.

(269) Aux fins de ses conclusions sur la cause du préjudice subi par l'industrie communautaire, la Commission a examiné l'incidence des importations faisant l'objet de subventions en provenance des pays concernés. Dans le même temps, elle a également examiné d'autres facteurs connus et leurs conséquences éventuelles sur la situation de cette industrie. Ce genre d'analyse a permis d'identifier tout préjudice causé par d'autres facteurs que les importations faisant l'objet de subventions et de ne pas l'attribuer à ces dernières.

(270) Les autres facteurs examinés sont les suivants: l'évolution de la consommation, l'offre excédentaire sur le marché de la Communauté, l'incidence des rouleaux laminés à chaud importés d'autres pays tiers dans la Communauté, le comportement d'autres producteurs communautaires non inclus dans la définition de l'industrie communautaire, les résultats à l'exportation de l'industrie communautaire et la situation mondiale de la sidérurgie.

## 2. Incidence des importations faisant l'objet de subventions

### a) Incidence du volume des importations faisant l'objet de subventions et de la constitution de stocks

- (271) L'enquête a montré que les importations concernées ont fortement augmenté, notamment entre 1997 et la période d'enquête. En 1995, 8 000 tonnes seulement de rouleaux laminés à chaud ont pénétré sur le marché de la Communauté en provenance des pays concernés. Ce chiffre est passé à 47 000 tonnes en 1997.
- (272) L'enquête a également montré que les importations ont surtout augmenté pendant la période comprise entre 1997 et la période d'enquête (+ 797 000 tonnes) et, plus particulièrement, pendant les deux premiers trimestres de cette période. Plus de 550 000 tonnes ont été livrées sur le marché de la Communauté au cours de cette période, ce qui représente plus de dix fois le volume des importations du deuxième semestre de 1997. Entre 1997 et la période d'enquête, la part de marché détenue par les pays concernés a augmenté de 4 points.
- (273) De 1995 à la période d'enquête, alors que la consommation communautaire a augmenté de 9 %, le volume des ventes de l'industrie communautaire s'est accru de 1 % seulement, la part de marché reculant de 3,7 points.
- (274) La hausse subite des importations (de 1997 à la période d'enquête) a coïncidé avec la détérioration de la situation de l'industrie communautaire. La production a diminué de 9 % et le volume des ventes de 12 %. La part de marché a diminué de 6,6 points et les commandes, de 17 %.
- (275) De plus, l'évolution du volume des importations, associée à celle de la consommation apparente décrite plus haut, montre que les importations faisant l'objet de subventions concernées ont essentiellement alimenté les stocks et ont donc contribué à la hausse de la consommation apparente pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête, tandis que les ventes de l'industrie communautaire ont diminué dès le tout début de cette période d'enquête.
- (276) L'enquête a révélé que, contrairement aux producteurs-exportateurs concernés, l'industrie communautaire n'est pas très présente sur le circuit de vente des négociants. Il a été constaté que certains grands opérateurs ont commandé peu, voire pas du tout, de rouleaux laminés à chaud à l'industrie communautaire pendant les troisième et quatrième trimestres de la période d'enquête. Cela s'est traduit par une forte baisse des ventes pendant le troisième trimestre de la période d'enquête (- 28 %) et pendant le quatrième trimestre (- 12 %). Les retombées négatives sur les prix et la rentabilité de l'industrie communautaire ont été importantes au cours de deux derniers trimestres de la période d'enquête.

(277) Pour évaluer pleinement cette évolution, il ne faut pas oublier que l'industrie communautaire a vu sa situation se détériorer fortement et immédiatement sur les circuits de vente où les producteurs-exportateurs sont les plus présents et pour les types de produits qu'ils vendent le plus. Les producteurs-exportateurs ne sont pas très présents sur les circuits de vente caractérisés par la conclusion de contrats de vente à long terme et l'industrie communautaire s'est relativement mieux comportée sur ces circuits de vente que sur d'autres où la concurrence des importations est plus marquée. Il a également été démontré ci-dessus que les ventes de rouleaux noirs de l'industrie communautaire, ces rouleaux constituant environ 90 % des importations en question, ont connu une évolution très négative tout au long de la période d'enquête.

### b) Effet des prix des importations et fonctionnement du marché de l'acier

- (278) L'enquête a montré que les prix, et donc la rentabilité générale, de l'industrie communautaire sont restés stables pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête et ce, bien que les prix des importations en provenance des pays concernés n'aient cessé de diminuer tout au long de la période d'enquête. À cet égard, l'enquête a montré que l'évolution des prix et des bénéfices de l'industrie communautaire est due, d'une part, à la structure générale et au fonctionnement du marché et, plus précisément, au laps de temps entre le passage des commandes et la livraison aux clients, et, d'autre part, à l'évolution des stocks et donc de la consommation apparente pendant la période d'enquête.
- (279) En ce qui concerne le fonctionnement général du marché, il a été constaté qu'en raison du laps de temps entre les commandes et les livraisons (au moins un trimestre), la situation de l'industrie communautaire pendant le premier trimestre de la période d'enquête reflétait en gros les commandes passées pendant le quatrième trimestre de 1997 lorsque les importations ont commencé à augmenter.
- (280) Pour ce qui est de l'évolution de la consommation apparente, il a été constaté que la situation du marché communautaire en général et de l'industrie communautaire en particulier observée pendant le premier trimestre de la période d'enquête a été caractérisée par une augmentation spectaculaire des stocks, et donc de la consommation apparente, qui a permis de maintenir des prix et des bénéfices élevés en dépit de la hausse des importations. Les importations faisant l'objet de subventions ont eu un effet maximal sur la situation de l'industrie communautaire lorsqu'il est apparu clairement que l'accroissement des stocks, et donc de la consommation apparente, ne coïncidait pas avec une augmentation de la consommation réelle. En effet, à la suite de la forte chute de la demande de rouleaux laminés à chaud à la fin de la période d'enquête, les prix de l'industrie communautaire ont reculé de 17 % et la rentabilité est devenue négative.

- (281) L'industrie communautaire a fait valoir que pendant toute la période d'enquête, les producteurs-exportateurs ont adopté une politique de diminution systématique de leurs prix qui ont été continuellement inférieurs aux prix de l'industrie communautaire, précipitant et accélérant la chute des prix de vente sur le marché de la Communauté au cours de cette période.
- (282) L'enquête a montré que les producteurs-exportateurs ont effectivement baissé leurs prix au cours de la période d'enquête alors que l'industrie communautaire a essayé de maintenir son niveau de prix jusqu'en juin 1998. En juillet 1998, l'industrie communautaire a diminué ses prix de vente. Ceux-ci, qui s'élevaient à plus de 300 écus/tonne en janvier 1998, sont tombés à environ 250 écus/tonne en décembre 1998.
- (283) Cette chute spectaculaire des prix s'explique par le fait que les producteurs-exportateurs ont continué à casser les prix de l'industrie communautaire tout au long de la période d'enquête. Il y a lieu de noter que la sous-cotation était plus faible au début de la période d'enquête et qu'elle s'est accentuée tout au long de cette période. L'industrie communautaire a dû baisser ses prix pour rester présente sur le marché, surtout pendant la seconde moitié de la période d'enquête.
- (284) À cet égard, il est précisé que l'acier est un produit de base essentiel et que le prix indicatif de base des rouleaux laminés à chaud est publié chaque jour dans les journaux spécialisés et est bien connu de tous les opérateurs sur le marché. Les produits fabriqués et vendus par l'industrie communautaire et ceux importés par les pays concernés sont très sensibles aux fluctuations de prix qui se répercutent rapidement sur le marché.

Compte tenu de ce qui précède, il ressort des constatations de l'enquête que les importations concernées ont entraîné une détérioration importante de la situation économique de l'industrie communautaire.

#### **c) Conclusion sur l'incidence des importations faisant l'objet de subventions**

- (285) Il est considéré que le volume des importations faisant l'objet de subventions, qui se sont accumulées sur le marché de la Communauté sur une période très courte, a provoqué une dépression des prix et un rétrécissement de la part de marché de l'industrie communautaire. Ces importations ont permis aux négociants et à certains gros utilisateurs communautaires d'accumuler des stocks, ce qui a eu une incidence négative sur la négociation des prix avec l'industrie communautaire dès le deuxième trimestre de la période d'enquête et a prolongé la période de dépression des prix par ces importations. En outre, étant donné la transparence générale du marché, les utilisateurs et les acheteurs sur le marché de la Communauté ont été rapidement au courant de la politique de prix bas pratiquée par les producteurs-exportateurs, ce qui a précipité et accéléré la chute du prix de vente sur le marché, avec des conséquences

négatives sur la part de marché et la rentabilité de l'industrie communautaire.

- (286) En conséquence, il est conclu que la présence d'importations faisant l'objet de subventions à bas prix a joué un rôle important dans la détérioration de la situation de l'industrie communautaire et a donc causé un préjudice important à cette industrie pendant la période d'enquête.

### **3. Effets d'autres facteurs**

#### **a) Évolution de la consommation**

- (287) Au cours de la période considérée, la consommation apparente sur le marché de la Communauté a régulièrement augmenté de 9 %. De 1997 à la période d'enquête, la consommation apparente a augmenté de 0,4 %.
- (288) En conséquence, étant donné son évolution positive continue en volume depuis 1996, il est considéré que la consommation ne peut pas expliquer la situation préjudiciable de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête.

#### **b) Offre excédentaire sur le marché de la Communauté**

- (289) La Commission a également examiné l'allégation d'existence d'une offre excédentaire sur le marché de la Communauté au début de la période d'enquête. Certaines parties ont avancé que l'industrie communautaire n'a cessé d'augmenter ses livraisons sur le marché et a ainsi principalement contribué à l'offre excédentaire. Par conséquent, ils prétendent qu'en raison du taux élevé d'utilisation des capacités des producteurs communautaires dû à l'importance des livraisons, le préjudice éventuel ne peut pas être attribué aux importations en provenance des pays concernés.
- (290) L'analyse détaillée de l'évolution de la consommation apparente pendant la période d'enquête par rapport à 1997 montre que, pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête, la consommation apparente avait augmenté de 1,4 million de tonnes par rapport aux trimestres correspondants de 1997. Cette comparaison doit être replacée dans le contexte des importations de rouleaux laminés à chaud faisant l'objet de subventions en provenance des pays concernés qui s'élevaient à 551 000 tonnes pendant les deux premiers trimestres de la période d'enquête contre environ 4 000 tonnes pour la période correspondante en 1997, ce qui représente une hausse de plus de 0,5 million de tonnes au cours de la première moitié de la période d'enquête.
- (291) En outre, il est rappelé que les négociants ont fortement accru leurs stocks au cours de la première moitié de la période d'enquête, contribuant à l'offre excédentaire sur le marché de la Communauté. L'enquête a révélé que l'industrie communautaire n'est pas très présente sur le circuit de vente des négociants tandis que les producteurs-exportateurs vendent des quantités importantes par leur intermédiaire. Par conséquent, l'industrie communautaire n'a pas alimenté les stocks constitués par les négociants pendant la période d'enquête.

(292) En conclusion, l'enquête a montré que les importations faisant l'objet de subventions ont considérablement augmenté pendant la période d'enquête, alors que l'industrie communautaire a perdu des ventes, enregistré une baisse de production et vu, par conséquent, sa part de marché rétrécir. En conséquence, l'augmentation des importations à bas prix faisant l'objet de subventions a en grande partie contribué à l'offre excédentaire.

**c) Importations de rouleaux laminés à chaud en provenance d'autres pays tiers**

(293) Outre les pays concernés par la présente procédure anti-subsidies, d'autres pays exportateurs, à savoir la Bulgarie, l'Iran et la République fédérale de Yougoslavie, ont été concernés par une procédure antidumping.

(294) En outre, d'autres pays ont exporté des rouleaux laminés à chaud vers le marché de la Communauté. Pendant la période d'enquête, les principaux exportateurs étaient la Russie, la Slovaquie, la Roumanie, la Hongrie, la Corée du Sud et l'Indonésie.

(295) Certains producteurs-exportateurs ont prétendu qu'ils avaient fait l'objet d'une discrimination par rapport à d'autres pays tiers mentionnés ci-dessus qui ont été exclus de l'enquête.

(296) À cet égard, il est souligné qu'aucune plainte n'a été déposée à l'encontre des pays tiers en question et que, par conséquent, aucun élément attestant à première vue l'existence de subventions et d'un préjudice justifiant l'ouverture d'une enquête n'a été communiqué. Dans la mesure où, en plus, l'enquête n'a mis en lumière aucun élément indiquant l'existence de pratiques de subventions préjudiciables de la part de ces pays, l'allégation de discrimination n'est pas fondée.

(297) Au cours de la période considérée, la part des autres pays tiers ne faisant pas l'objet d'une procédure dans les importations totales du produit concerné sur le marché de la Communauté, tout en restant importante, a accusé une tendance à la baisse. Le volume des importations est tombé de 3 millions de tonnes en 1995 à 2,4 millions de tonnes pendant la période d'enquête, ce qui correspond à une baisse de 20 % en termes de volume. Ces importations représentaient 99 % du volume total des importations en 1995 pour 74 % seulement pendant la période d'enquête. En conséquence, sur l'ensemble de la période considérée, la part du marché de la Communauté détenue par les autres pays tiers a diminué de 20 %.

(298) Les prix à l'importation de ces pays tiers ont suivi la tendance générale à la baisse sur le marché de la Communauté et ont diminué de 9 %.

(299) Sur la base des faits et considérations qui précèdent, il a été établi que les importations en provenance d'autres pays tiers ne faisant pas l'objet d'une procédure sont restées présentes en quantités importantes sur le marché communautaire pendant la période considérée. Il a aussi été constaté que les importations en provenance des autres pays tiers n'ont que très légèrement augmenté au moment où la situation de l'industrie communautaire s'est détériorée, surtout entre 1997 et la période d'en-

quête, lorsque les importations faisant l'objet de subventions ont augmenté massivement.

(300) Par conséquent, les allégations de certains producteurs-exportateurs selon lesquelles les importations de rouleaux laminés à chaud en provenance d'autres pays tiers ne faisant pas l'objet d'une procédure sont la cause du préjudice subi par l'industrie communautaire ne peuvent pas être prises en considération.

**d) Autres producteurs dans la Communauté**

(301) Pendant la période d'enquête, les producteurs dans la Communauté non inclus dans la définition de l'industrie communautaire représentaient 35 % de la production communautaire totale.

(302) Sur la base des informations disponibles, au cours de la période considérée, la situation économique des autres producteurs de rouleaux laminés à chaud dans la Communauté était similaire à celle de l'industrie communautaire. Pendant la période d'enquête, le volume de leurs ventes a augmenté de 5 % soit moins que la consommation. En conséquence, leur part du marché a diminué de 4 % en termes de volume. En outre, ces producteurs ont également subi une dépression des prix comme le montre la baisse de la valeur des ventes de 6 % et leurs prix de vente correspondaient à ceux de l'industrie communautaire.

(303) En conséquence, l'incidence des autres producteurs dans la Communauté sur la détérioration de la situation économique de l'industrie communautaire a été limitée.

**e) Exportations de l'industrie communautaire**

(304) Certains producteurs-exportateurs ont fait valoir que la situation de l'industrie communautaire s'est détériorée en raison de la baisse de ses exportations au cours de la période considérée.

(305) L'enquête a montré que le volume des ventes à l'exportation vers les pays tiers a diminué de 536 000 tonnes entre 1995 et la période d'enquête et de 299 000 tonnes entre 1997 et la période d'enquête. Cela représente respectivement une diminution de 4,8 % et de 2,9 % des ventes totales de l'industrie communautaire. Sur cette base, la Commission n'exclut pas que cette baisse des ventes à l'exportation ait pu affecter la situation économique générale de l'industrie communautaire. Toutefois, il convient de rappeler que la présente enquête a exclusivement porté sur la situation économique de l'industrie communautaire en ce qui concerne le marché libre de la Communauté. En conséquence, les prix et les bénéfices des ventes à l'exportation ont été exclus de l'analyse du préjudice.

**f) Préférence accordée par l'industrie communautaire à l'approvisionnement du marché captif**

(306) Certains utilisateurs du produit concerné sur le marché de la Communauté ont affirmé que l'industrie communautaire avait entrepris de renforcer l'intégration de ses activités au cours de la période considérée. À la fin de 1997, cette industrie aurait donné la priorité à l'approvisionnement de ses parties liées sur le marché captif avant

d'approvisionner les parties indépendantes sur le marché libre, les utilisateurs ayant dès lors été obligés de se tourner vers des fournisseurs extérieurs à la Communauté. Par conséquent, le préjudice n'est pas imputable à l'évolution des importations.

- (307) La Commission a constaté qu'entre 1997 et la période d'enquête, le volume des ventes tant aux clients liés qu'indépendants a évolué à la baisse. Le fait que l'approvisionnement du marché captif ait suivi une tendance similaire montre qu'il restait des capacités de production disponibles. Ce recul du volume des ventes indique qu'il n'y avait aucune pénurie du produit concerné susceptible d'entraîner une diminution du volume des ventes aux parties indépendantes.

#### g) *Situation mondiale de la sidérurgie*

- (308) Certains producteurs-exportateurs ont fait valoir que la situation de l'industrie communautaire, notamment au cours de la deuxième moitié de la période d'enquête, était en grande partie liée à la détérioration de la situation mondiale de la sidérurgie.
- (309) Les informations disponibles ont montré un ralentissement sur le marché mondial pendant la période d'enquête. Les prix de vente ont diminué aux États-Unis, au Japon et en Corée du Sud. Il a toutefois été constaté qu'à la fin de la période d'enquête, les prix de vente dans ces pays étaient supérieurs de respectivement 15, 24 et 7 % aux prix pratiqués dans la Communauté.
- (310) En conséquence, la situation mondiale de l'industrie sidérurgique, notamment en Asie du Sud-Est, ne peut pas expliquer la détérioration de la situation économique de l'industrie communautaire au cours de la période considérée.

#### 4. Conclusion concernant le lien de causalité

- (311) L'analyse ci-dessus indique que des facteurs autres que les importations faisant l'objet de subventions en provenance des pays concernés ont pu contribuer à la situation difficile de l'industrie communautaire. Toutefois, l'enquête a montré que l'augmentation soudaine du volume des importations, la dépression des prix et leur sous-cotation par les producteurs-exportateurs ont eu de sérieuses conséquences négatives sur la situation de l'industrie communautaire. Par conséquent, il est conclu que les importations faisant l'objet de subventions, prises isolément, ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

### G. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

#### 1. Observations préliminaires

- (312) Les mesures compensatoires ont pour but d'empêcher que des pratiques commerciales déloyales puissent avoir un effet préjudiciable sur l'industrie communautaire et de contribuer à rétablir une situation de concurrence effective sur le marché de la Communauté. Outre les

subventions, le préjudice et la cause de ce préjudice, la Commission a examiné si des raisons impérieuses existaient qui pouvaient conduire à la conclusion qu'il n'était pas de l'intérêt de la Communauté d'instituer des mesures. À cet effet et conformément à l'article 31, paragraphe 1, de la décision de base, elle a analysé l'impact d'éventuelles mesures sur toutes les parties concernées par la procédure, de même que les conséquences de l'adoption ou de la non-adoption de mesures, et ce sur la base des éléments de preuve disponibles.

#### 2. Intérêt de l'industrie communautaire

- (313) En cas de préjudice causé par des importations faisant l'objet de subventions à bas prix, l'industrie communautaire a intérêt à ce que des conditions de concurrence effective soient rétablies.
- (314) L'enquête a montré que le marché communautaire des rouleaux laminés à chaud était caractérisé par la présence de produits originaires des pays concernés qui ont été vendus à des prix inférieurs à ceux de l'industrie communautaire. La situation préjudiciable qui en a résulté a pu être circonscrite aussi longtemps que le volume importé a été limité. Toutefois, le volume élevé des importations faisant l'objet de subventions qui ont brusquement inondé le marché de la Communauté pendant un très court moment de la période d'enquête a causé une dépression des prix qui a eu une incidence importante sur la situation financière de l'industrie communautaire. L'industrie communautaire se retrouve de ce fait sérieusement affaiblie et a intérêt à ce que sa situation se rétablisse.
- (315) Au cours de la période considérée, l'industrie communautaire a, ainsi que d'autres producteurs dans la Communauté, lancé d'importants projets de rationalisation et de restructuration qui sont toujours en cours. La mondialisation du marché de l'acier explique l'importance de la réalisation de ces projets. Cette initiative de l'industrie communautaire au niveau mondial démontre sa capacité d'adaptation, sa compétitivité et sa viabilité.

- (316) Si des mesures étaient appliquées, l'emploi, qui a augmenté au cours de la période considérée, pourrait être maintenu et éventuellement renforcé, en fonction de l'évolution de la consommation. Les résultats de l'enquête ont montré que l'industrie communautaire a perdu d'importants volumes de ventes et a vu ses prix diminuer, notamment à la fin de la période d'enquête. Les droits compensateurs proposés, qui s'élèvent à environ 6 % sur une base moyenne pondérée pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, devraient permettre à l'industrie communautaire de se sortir de cette situation préjudiciable par une augmentation de ses prix et/ou du volume de ses ventes.

(317) En raison de la rentabilité insuffisante en 1996 et 1997 et du préjudice important subi pendant la période d'enquête, il est très probable que la situation financière de l'industrie communautaire continuera de se détériorer en l'absence de mesures visant à corriger les effets négatifs des importations faisant l'objet de subventions. Ceci pourrait à terme provoquer des arrêts de la production ou la fermeture de certaines installations et donc menacer l'emploi dans la Communauté.

### 3. Intérêt des utilisateurs et des activités liées dans la Communauté

(318) Afin d'évaluer l'incidence sur les utilisateurs de l'adoption ou non de mesures, la Commission a envoyé des questionnaires aux utilisateurs connus sur le marché de la Communauté. Une enquête sur place a été effectuée dans les locaux d'un gros utilisateur afin de vérifier les informations qu'il avait communiquées. Les conclusions ci-dessous sont fondées sur les réponses obtenues de ces utilisateurs.

(319) Il a été constaté que les utilisateurs ont importé 40 % du total des importations de rouleaux laminés à chaud originaires des pays concernés. Ils emploient 4 000 personnes dans la Communauté.

(320) Les utilisateurs ont fait valoir que si des mesures étaient appliquées, ils n'auraient plus le choix de leur source d'approvisionnement et ils ont exprimé la crainte de dépendre entièrement de la bonne volonté des producteurs communautaires. Ils ont plus particulièrement allégué que ces producteurs approvisionnaient un important marché captif et qu'ils détenaient déjà 75 % du marché libre de la Communauté. Ils ont rappelé que les ventes de ces producteurs sur le marché captif et une grande partie de leurs ventes sur le marché libre étaient destinées à des sociétés liées dont les produits en aval étaient en concurrence directe avec leurs propres produits. Les utilisateurs en question ont également indiqué que l'industrie communautaire n'a approvisionné les utilisateurs indépendants qu'une fois les besoins de ses sociétés liées entièrement satisfaits. Ils ont aussi fait valoir que les sociétés utilisatrices liées ont déjà acheté le produit concerné à un prix inférieur à celui du marché. Dans ces circonstances, les utilisateurs ont estimé que l'institution de mesures compensatoires donnerait à l'industrie communautaire un avantage concurrentiel décisif et injustifié sur les marchés en aval qui ne serait pas dans l'intérêt de la Communauté.

(321) Enfin, ces utilisateurs ont fait valoir que l'institution de droits compensateurs risquait de causer une pénurie d'approvisionnement pour les acheteurs indépendants, comme ce fut le cas sur le marché de la Communauté fin 1997. Cette situation constituerait une violation évidente du traité CECA.

(322) Il convient de noter que l'institution de mesures compensatoires n'a pas pour objectif d'empêcher les utilisateurs d'importer des rouleaux laminés à chaud originaires des pays concernés, mais d'assurer que ces importations sont effectuées à des prix non préjudiciables. Même en cas d'institution de mesures compensa-

toires, ces produits seront toujours présents sur le marché de la Communauté et garantiront le maintien d'un choix d'approvisionnement pour les sociétés utilisatrices.

(323) La Commission a estimé qu'un droit compensateur moyen pondéré de 6 % sur les rouleaux laminés à chaud importés des pays concernés pourrait induire une augmentation maximale d'environ 1,2 % du coût global des matières premières des sociétés utilisatrices. Ce surcoût provoquerait une augmentation du coût total de production estimée à environ 0,8 % compte tenu de la diversité de provenance des achats et de la valeur moyenne ajoutée dans les produits en aval.

(324) Ce surcoût de production prévu à charge des sociétés utilisatrices, qui sera répercuté ou non sur les acheteurs ultérieurs, n'est pas de nature à mettre en danger la rentabilité des industries utilisatrices. En outre, il doit être considéré à la lumière des développements positifs escomptés sur le marché des rouleaux laminés à chaud lorsqu'il sera régi par de véritables règles commerciales.

(325) En ce qui concerne le niveau du prix de vente sur le marché libre, il est rappelé qu'aucune différence significative n'a été constatée entre les prix appliqués par l'industrie communautaire aux clients liés et indépendants. En outre, l'allégation selon laquelle l'industrie communautaire n'aurait pas approvisionné certains clients ou aurait fixé des priorités d'approvisionnement en rouleaux laminés à chaud en fonction des liens avec l'acheteur au cours de la période considérée ne peut pas être prise en considération, aucun élément de preuve n'ayant été fourni à cet égard. Au contraire, il a été constaté que certains contrats de vente conclus avec l'industrie communautaire ont été annulés.

(326) Compte tenu de ce qui précède, il est considéré que les éventuels effets négatifs sur les utilisateurs de mesures prises à l'encontre des importations faisant l'objet de subventions en provenance des pays concernés ne peuvent l'emporter sur les effets positifs qui en découleront pour tous les autres opérateurs actifs sur le marché de la Communauté.

### 4. Conséquences en matière de concurrence sur le marché communautaire

(327) Certaines parties ont fait valoir que les mesures compensatoires réduiraient la concurrence sur le marché de la Communauté en favorisant la création de grands groupes sidérurgiques. Elles ont allégué que, dans un passé récent, les principales industries sidérurgiques telles que British Steel et Sollac se sont agrandies en achetant ou fusionnant avec d'autres aciéries. Dans le secteur des produits en aval, ces groupes sont également en concurrence avec les utilisateurs indépendants qui sont essentiellement des petites et moyennes entreprises. Une telle concentration risque d'avoir pour conséquence la disparition d'un grand nombre d'utilisateurs indépendants et donc une diminution de l'emploi dans la Communauté.

- (328) En ce qui concerne la prétendue concurrence restreinte, il est rappelé qu'il existe plusieurs autres sources d'approvisionnement telles que la Russie, l'Indonésie, la Hongrie, la Roumanie, la Corée du Sud, la Slovaquie, le Brésil, etc., qui exportent des rouleaux laminés à chaud vers la Communauté. Il existe également plusieurs centaines de centres de service sidérurgique, de négociants et de stockistes de produits sidérurgiques vendant le produit concerné principalement aux petites et moyennes sociétés utilisatrices. Enfin, on compte plusieurs producteurs d'acier communautaires, outre l'industrie communautaire, situés en Finlande, en France, en Autriche et en Grèce.
- (329) En outre, le niveau des mesures proposées n'étant pas de nature à exclure, d'un point de vue économique, les pays concernés du marché communautaire, il apparaît qu'il n'y a aucun risque de restriction de la concurrence sur le marché de la Communauté.

### 5. Pénurie d'approvisionnement sur le marché de la Communauté

- (330) Certains producteurs-exportateurs des pays concernés et des utilisateurs dans la Communauté ont fait valoir que l'institution de mesures compensatoires risquait de provoquer une pénurie d'approvisionnement, notamment pour les industries utilisatrices indépendantes. Cette allégation repose sur le fait que l'industrie communautaire n'est pas capable seule d'approvisionner tout le marché libre communautaire, notamment parce qu'elle a toujours fonctionné à des taux élevés d'utilisation des capacités.
- (331) D'autres parties intéressées ont fait valoir que l'industrie communautaire ne disposait pas d'une capacité suffisante pour approvisionner ses propres sociétés liées sur le marché libre et n'est donc pas en mesure de compenser la baisse des importations résultant de l'institution de mesures compensatoires.
- (332) À cet égard, il convient de noter que, comme les producteurs de la Communauté ne peuvent pas approvisionner la totalité du marché libre, les importations en provenance des pays tiers resteront nécessaires et le marché communautaire leur sera toujours ouvert pour autant qu'elles respectent les dispositions de la décision de base.
- (333) Quoi qu'il en soit, l'industrie communautaire, les autres producteurs dans la Communauté et les producteurs-exportateurs des autres pays tiers seront à même de continuer à approvisionner le marché communautaire. Les producteurs-exportateurs dans les pays concernés resteront en mesure d'approvisionner le marché de la Communauté car les mesures proposées ne sont pas de nature à leur fermer le marché.
- (334) Sur la base des faits et des considérations ci-dessus, l'allégation selon laquelle l'institution de mesures compensatoires entraînera une pénurie d'approvisionnement n'est pas considérée comme fondée.

### 6. Conclusion concernant l'intérêt de la Communauté

- (335) La Commission considère que l'institution de droits compensateurs est nécessaire pour empêcher d'autres importations à bas prix faisant l'objet de subventions et éviter que la situation de l'industrie communautaire ne se détériore davantage. En outre, l'institution de mesures

compensatoires dans le présent cas rétablira de véritables conditions de concurrence pour tous les opérateurs dans la Communauté. De plus, après examen des différents intérêts en cause dans la présente procédure, il n'a été constaté aucune raison impérieuse de ne pas instituer des mesures compensatoires définitives. L'institution de mesures compensatoires définitives n'est donc pas contraire à l'intérêt de la Communauté.

## H. MESURES DÉFINITIVES

- (336) Ayant établi que les importations faisant l'objet de subventions en provenance de l'Inde et de Taïwan ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire et qu'il n'y a aucune raison impérieuse de s'abstenir d'agir, il convient d'adopter des mesures compensatoires définitives.

### 1. Niveau d'élimination du préjudice

- (337) Pour l'établissement du niveau du droit, il a été tenu compte des marges de subventions établies et du niveau de droit nécessaire pour éliminer le préjudice causé à l'industrie communautaire par les importations faisant l'objet de subventions. La majoration de prix nécessaire a été déterminée sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation moyen pondéré, tel qu'établi pour la détermination de la sous-cotation, et le prix non préjudiciable des différents types de rouleaux laminés à chaud vendus par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté.
- (338) Il a été considéré que le montant du droit nécessaire pour éliminer les effets des subventions préjudiciables devrait permettre à l'industrie communautaire de couvrir ses coûts de production et de réaliser sur ses ventes un bénéfice raisonnable. À cet égard, il a été considéré que la marge bénéficiaire avant impôt de 12,9 % sur le chiffre d'affaires demandée par l'industrie communautaire pouvait être considérée comme une base appropriée, compte tenu de la nécessité de réaliser des investissements à long terme et, plus particulièrement, du taux de rendement que l'industrie communautaire pourrait raisonnablement attendre en l'absence des subventions préjudiciables.
- (339) En conséquence, compte tenu également de la marge bénéficiaire réalisée par l'industrie communautaire pendant la période d'enquête, les niveaux d'élimination du préjudice correspondant à la différence entre le prix de vente net réel des produits de l'industrie communautaire et le prix de vente net réel des produits importés comparables ont été déterminés type par type. La différence a ensuite été exprimée en pourcentage du prix à l'importation caf frontière communautaire avant dédouanement.

### 2. Niveau des droits définitifs

- (340) Compte tenu de ce qui précède, il est considéré qu'un droit compensateur définitif devrait être institué au niveau de la marge de subvention établie sans toutefois excéder la marge de préjudice déterminée ci-dessus, conformément à l'article 15, paragraphe 1, de la décision de base.

- (341) Les taux de droit compensateur applicables au prix franco frontière communautaire avant dédouanement sont fixés comme suit:

(en %)

| Pays/société | Marge de préjudice | Marge de subvention totale | Droit compensateur proposé |
|--------------|--------------------|----------------------------|----------------------------|
| Inde         | 23,8               | 13,1                       | 13,1                       |
| — Essar      | 6,4                | 4,9                        | 4,9                        |
| — SAIL       | 23,8               | 12,3                       | 12,3                       |
| — TISCO      | 6,4                | 8,7                        | 6,4                        |
| Taiwan       | 29,3               | 4,4                        | 4,4                        |
| — CSC        | 8,9                | 4,4                        | 4,4                        |
| — Yieh Loong | 3,9                | 0,3                        | 0,0                        |

- (342) Les taux de droit compensateur individuels précisés dans la présente décision ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée pour les entreprises concernées pendant cette enquête. Ces taux de droit (par opposition au droit national applicable à «toutes les autres sociétés») s'appliquent ainsi exclusivement aux importations de produits originaires du pays concerné fabriqués par les sociétés, et donc par les entités juridiques spécifiques, citées. Les produits importés fabriqués par toute société dont le nom et l'adresse ne sont pas spécifiquement mentionnés dans le dispositif de la présente décision, y compris par les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, ne peuvent pas bénéficier de ces taux et seront soumis au droit applicable à «toutes les autres sociétés».

- (343) Toute demande d'application de ces taux individuels du droit compensateur (par exemple, à la suite d'un changement de nom de l'entité ou de la mise en place de nouvelles entités de production ou de vente) doit être immédiatement adressée à la Commission<sup>(1)</sup> et doit contenir toutes les informations nécessaires relatives, notamment, à toute modification des activités de la société liées à la production et aux ventes sur le marché intérieur et à l'exportation résultant, par exemple, de ce changement de nom ou de ce changement concernant les entités de production et de vente. Après consultation du comité consultatif, la Commission modifiera si nécessaire la décision en actualisant la liste de sociétés bénéficiant des taux de droit individuels.

- (344) Dans le cas de l'Inde, afin d'éviter de récompenser le défaut de coopération, il a été jugé approprié de fixer le droit applicable aux sociétés n'ayant pas coopéré au niveau de la somme des taux les plus élevés établis par régime de subvention pour les sociétés ayant coopéré, soit 13,1 %.

- (345) Le degré de coopération limité des exportateurs taiwanais aurait également permis de justifier un droit résiduel plus élevé. Toutefois, comme la marge résiduelle de dumping dans le cadre de la procédure antidumping

parallèle à l'encontre de Taiwan excède le seuil de préjudice, il n'est pas nécessaire de procéder à ce calcul.

### 3. Engagements

- (346) Les producteurs-exportateurs en Inde ont offert un engagement de prix conformément à l'article 13, paragraphe 1, point b), de la décision de base.
- (347) La Commission l'a jugé acceptable. L'acceptation de l'engagement de prix doit être subordonnée à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture conforme, en bonne et due forme, précisant clairement le producteur et contenant les informations indiquées en annexe. En l'absence d'une telle facture, le droit compensateur applicable sera dû.
- (348) Il convient de noter qu'en cas de violation ou de retrait de l'engagement, un droit compensateur pourra être institué, conformément à l'article 13, paragraphes 9 et 10, de la décision de base.

### I. CLÔTURE DE LA PROCÉDURE

- (349) Compte tenu des conclusions relatives au niveau des importations en provenance d'Afrique du sud, il y a lieu de clôturer la procédure en ce qui concerne ce pays,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

#### Article premier

1. Il est institué un droit compensateur définitif sur les importations de certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud, originaires de l'Inde ou de Taiwan, relevant des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10, 7208 39 90.

<sup>(1)</sup> Commission européenne — Direction générale du commerce — Direction C DM 24-8/38 Rue de la Loi/Wetstraat 200 — B-1049 Bruxelles.

2. Les taux de droit applicables au prix franco frontière communautaire avant dédouanement des produits fabriqués par les sociétés énumérées dans le tableau ci-dessous sont fixés comme suit:

| Pays   | Société  | Taux du droit compensateur (%) | Code additionnel TARIC |
|--------|--|--------------------------------|------------------------|
| Inde   | Toutes les sociétés  | 13,1                           | A999                   |
| Taiwan | China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233                    | 4,4                            | A071                   |
|        | Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien | 0,0                            | A072                   |
|        | Toutes les autres sociétés   | 4,4                            | A999                   |

3. Par dérogation au paragraphe 1, le droit compensateur définitif ne s'applique pas aux importations mises en libre pratique conformément aux dispositions de l'article 2.

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

#### Article 2

1. Les engagements offerts dans le cadre de la présente procédure par:

| Société   | Pays | Code additionnel TARIC |
|---|------|------------------------|
| Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, État: Gujarat                      | Inde | A073                   |
| Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Dehli — 110 0031 | Inde | A074                   |
| Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta — 700 071                                  | Inde | A075                   |

sont acceptés.

2. Au moment de leur mise en libre pratique conformément à ces engagements, les importations sont exonérées du droit compensateur fixé à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, si les produits ont été fabriqués et directement exportés et facturés à un importateur dans la Communauté par l'une des sociétés énumérées dans le tableau du paragraphe 1 et déclarés sous le code additionnel Taric adéquat.

L'exonération du droit est subordonnée à la présentation aux autorités douanières compétentes de l'État membre concerné d'une facture conforme, en bonne et due forme, délivrée par la société exportatrice et contenant les principaux éléments figurant en annexe.

#### Article 3

Les rapports présentés par les États membres à la Commission conformément à l'article 24, paragraphe 6, de la décision n° 1889/98/CECA, indiquent, pour chaque mise en libre pratique, l'année et le mois d'importation, les codes NC, les codes Taric et les codes additionnels Taric, le type de mesure, le pays d'origine, la quantité, la valeur, le droit compensateur, l'État membre d'importation et, le cas échéant, la référence du certificat de production.

*Article 4*

La procédure antisubventions concernant les importations de certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, non plaqués ni revêtus, enroulés, simplement laminés à chaud, originaires d'Afrique du Sud est close.

*Article 5*

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

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2000.

*Par la Commission*

Pascal LAMY

*Membre de la Commission*

—

## ANNEXE

**Éléments devant figurer dans la facture conforme visée à l'article 2, paragraphe 2**

- 1) Code des produits (figurant dans l'engagement offert par le producteur/exportateur concerné), y compris le type et le code NC.
- 2) Désignation précise des marchandises, notamment:
  - numéro de la facture,
  - date de la facture,
  - code des produits de la société,
  - code additionnel Taric sous lequel les marchandises figurant sur la facture peuvent être dédouanées à la frontière communautaire (précisé dans la décision),
  - quantité (en kilogrammes),
  - prix minimum applicable.
- 3) Description des conditions de vente, notamment:
  - prix au kilogramme,
  - conditions de paiement,
  - conditions de livraison,
  - montant total des remises et rabais.
- 4) Nom de l'importateur auquel la facture est délivrée directement par la société.
- 5) Nom du responsable de la société chargé de délivrer la facture conforme et déclaration suivante signée par cette personne:
- 6) «Je, soussigné, certifie que la vente à l'exportation directe vers la Communauté européenne des marchandises couvertes par la présente facture s'effectue dans le cadre et selon les termes de l'engagement offert par .... [nom de la société] et accepté par la Commission européenne par la décision n° 284/2000/CECA. Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.»

—