

RÈGLEMENT (CE) N° 553/2006 DE LA COMMISSION**du 23 mars 2006****instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir originaires de la République populaire de Chine et du Viêt Nam**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne ⁽¹⁾ (ci-après dénommé «règlement de base»), et notamment son article 7,

après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

1. PROCÉDURE**1.1. Ouverture de la procédure**

- (1) Le 7 juillet 2005, la Commission a annoncé, par un avis (ci-après dénommé «avis d'ouverture») publié au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽²⁾, l'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations, dans la Communauté, de certaines chaussures à dessus en cuir originaires de la République populaire de Chine (ci-après dénommée «RPC») et du Viêt Nam.
- (2) La procédure antidumping a été ouverte à la suite d'une plainte déposée le 30 mai 2005 par la Confédération européenne de l'industrie de la chaussure (CÉC) au nom de producteurs représentant une proportion majeure, en l'occurrence plus de 40 %, de la production communautaire totale de certaines chaussures à dessus en cuir.

1.2. Parties intéressées et visites de vérification

- (3) La Commission a officiellement informé les producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens et les importateurs-négociants notoirement concernés, les représentants des pays exportateurs en cause ainsi que les producteurs communautaires à l'origine de la plainte et leurs associations de l'ouverture de la procédure. Elle a donné aux parties intéressées la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture.
- (4) En raison du nombre élevé de producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens et de producteurs communautaires, il était envisagé, dans l'avis d'ouverture, de recourir à l'échantillonnage pour la détermination du dumping et du préjudice, conformément à l'article 17 du règlement de base. Il convient d'observer que cette technique n'a pas été appliquée aux importateurs et aux négociants dans la Communauté qui, tous, ont été invités à coopérer.

⁽¹⁾ JO L 56 du 6.3.1996, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2117/2005 (JO L 340 du 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ JO C 166 du 7.7.2005, p. 14.

- (5) Afin de permettre aux producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens qui le souhaitent de présenter une demande de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ou de traitement individuel, la Commission a envoyé des formulaires à cet effet aux producteurs-exportateurs notoirement concernés de même qu'aux autorités des deux pays en cause.
- (6) La Commission a envoyé des questionnaires aux dix producteurs communautaires retenus dans l'échantillon, aux producteurs-exportateurs des échantillons constitués pour les pays en cause, à tous les importateurs notoirement concernés ainsi qu'à tous les importateurs qui se sont fait connaître dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture. Elle a aussi adressé des questionnaires à une association de consommateurs, ainsi qu'aux associations nationales de l'industrie de la chaussure des États membres de la Communauté où sont concentrés les fabricants, afin d'obtenir des informations générales sur l'évolution de leur situation.
- (7) La Commission a reçu des réponses au questionnaire de douze des producteurs-exportateurs chinois retenus dans l'échantillon, l'un de ces derniers ayant choisi de ne pas coopérer plus avant, de quatre producteurs-exportateurs chinois sollicitant le traitement individuel conformément à l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base, des huit producteurs-exportateurs vietnamiens de l'échantillon ainsi que de quatre autres producteurs-exportateurs vietnamiens sollicitant le traitement individuel conformément à l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base. Elle a aussi obtenu des réponses des dix producteurs communautaires de l'échantillon et de trente-neuf importateurs indépendants. Trois associations d'importateurs ont par ailleurs formulé des observations.
- (8) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination préliminaire du dumping, du préjudice en résultant et de l'intérêt de la Communauté. Elle a procédé comme suit à des visites de vérification:

a) Producteurs communautaires

Des visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des dix producteurs communautaires de l'échantillon, établis dans cinq États membres différents. Les producteurs communautaires de l'échantillon ainsi que d'autres producteurs communautaires ayant coopéré ont demandé, sur la base de l'article 19 du règlement de base, que leur identité ne soit pas divulguée, car cela pouvait leur nuire gravement.

En effet, certains producteurs communautaires à l'origine de la plainte fournissent, dans la Communauté, des clients qui s'approvisionnent aussi en RPC et au Viêt Nam et qui bénéficient donc directement des importations en cause. Ils se trouvent par conséquent dans une situation délicate, certains de leurs clients pouvant ne pas apprécier qu'ils déposent ou appuient une plainte portant sur des pratiques présumées de dumping préjudiciable. Ils estiment donc qu'ils pourraient être la cible de représailles de la part de certains de leurs clients, qui pourraient éventuellement aller jusqu'à mettre fin à leurs relations commerciales. Leur demande a été acceptée, car suffisamment motivée.

Les représentants de certains producteurs-exportateurs et un importateur indépendant ont affirmé ne pas pouvoir exercer correctement leur droit à la défense, dans la mesure où l'identité des plaignants n'avait pas été divulguée. Ils ont avancé qu'il leur était impossible, dans ces conditions, de vérifier la représentativité des plaignants. Il est toutefois observé que les parties intéressées ont pu consulter les informations concernant le volume de production de chacun des plaignants, si bien que, même si le nom de ces derniers a été occulté, leur représentativité pouvait être vérifiée. L'allégation a donc été rejetée.

b) Importateurs indépendants dans la Communauté

- Adidas Salomon AG, Allemagne,
- C&J Clark International Limited, Royaume-Uni,
- George Clothing Ltd, Royaume-Uni,
- Nike European Operations B.V., Pays-Bas,
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Allemagne,
- Timberland Europe B.V., Pays-Bas.

c) Producteurs-exportateurs en RPC

- Apache Footwear Ltd («APE I»),
- Apache Footwear II Ltd («APE II»),
- FED International Corp. («FED»),
- FuGuiNiao Shoes Development Co. Ltd («FS»),
- Golden Step Industrial Co. Ltd («GS»),
- Growth-Link Overseas Co. Ltd («GLO»),
- Heng Tai Hong Wei Shoes Co. Ltd («Heng Tai»),
- Laikong Footwear Co. Ltd («Laikong»),
- Laitin Footwear Co. Ltd («Laitin»),
- Poong Won Chehwa Co. Ltd («PWC»),
- Sun Sang Kong Yuen Shoes FTY (Hui Yang) Co. Ltd («SSKY»),
- Yue Yuen Group («Yue Yuen»).

d) Producteurs-exportateurs au Viêt Nam

- Pou Yuen Vietnam Enterprise Ltd Yuen Yuen,
- Pou Chen Vietnam Enterprise Ltd Yuen Yuen,
- Taekwang Vina Industrial Co. Ltd,
- Haiphong Leather Products and Footwear Company,
- Company n° 32,
- Dona Biti's IMEX Corp. Pte. Ltd,
- Binh Tien Imex Corp. Pte. Ltd,
- Kai Nan Joint Venture Co. Ltd.

Compte tenu de la nécessité d'établir une valeur normale pour les producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens auxquels le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché pourrait ne pas être accordé, une visite de vérification destinée à établir la valeur normale sur la base de données concernant un pays analogue, dans le présent cas le Brésil, a été effectuée dans les locaux des sociétés suivantes:

- Bison Indústria de Calçados Ltda,
- Calçados Azaleia SA,
- H. Bettarello Curtidora e Calçados Ltda.

1.3. Période d'enquête

- (9) L'enquête relative au dumping et au préjudice a couvert la période comprise entre le 1^{er} avril 2004 et le 31 mars 2005 (ci-après dénommée «période d'enquête» ou «PE»). L'examen des tendances utiles à l'appréciation du préjudice a porté sur la période allant du 1^{er} janvier 2001 à la fin de la période d'enquête (ci-après dénommée «période considérée»).

2. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

2.1. Généralités

- (10) Les produits soumis à l'enquête sont les chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué («chaussures à dessus en cuir»), autres que:
- les chaussures de sport au sens de la note de sous-positions 1 du chapitre 64 de la nomenclature combinée, à savoir i) les chaussures conçues en vue de la pratique d'une activité sportive et qui sont ou peuvent être munies de pointes, de crampons, d'attaches, de barres ou de dispositifs similaires, et ii) les chaussures de patinage, chaussures de ski, chaussures pour le surf des neiges, chaussures pour la lutte, chaussures pour la boxe et chaussures pour le cyclisme,
 - les pantoufles et autres chaussures d'intérieur,
 - les chaussures avec coquille de protection.
- (11) La définition du produit englobe donc essentiellement les sandales, les bottes, les chaussures de rue et les chaussures de ville.
- i) Chaussures de sport à technologie spéciale (Special Technology Athletic Footwear — STAF)
- (12) Divers producteurs-exportateurs et importateurs ont affirmé que certains types spécifiques de chaussures de sport, autres que ceux mentionnés plus haut, devaient eux aussi être exclus de la définition du produit, faisant valoir que, compte tenu de leurs spécificités, ces types de chaussures et les autres types de chaussures à dessus en cuir ne pouvaient pas être considérés comme constituant un seul et même produit.
- (13) Cette allégation concerne plus spécifiquement les chaussures destinées à l'activité sportive qui font appel à une technologie spéciale, appelées «STAF» (Special Technology Athletic Footwear). Dans ce contexte, il faudrait entendre par «chaussures destinées à l'activité sportive» les chaussures dites de tennis, de basket-ball, de gymnastique, d'entraînement et chaussures similaires. Les chaussures en question (c'est-à-dire les STAF) relèvent actuellement des codes NC: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98. Les allégations concernant les STAF ont été analysées de manière détaillée. Premièrement, il a été établi que les STAF sont des chaussures très sophistiquées, spécifiquement conçues pour l'activité sportive, qui se distinguent par leurs caractéristiques techniques. Ces dernières consistent principalement en une semelle extérieure complexe conçue pour protéger une partie du talon et de l'avant du pied, et en une semelle intercalaire supplémentaire comportant des éléments amortisseurs ou stabilisateurs spéciaux permettant d'absorber les chocs et/ou de contrôler le mouvement. Ces éléments sont essentiels pour améliorer les performances et éviter les blessures lors de la pratique d'une activité sportive.

- (14) Ces spécificités nécessitent des coûts importants de recherche et développement, notamment pour la conception, les matériaux spéciaux et les essais sur le terrain. Ces coûts supplémentaires font que, généralement, les STAF sont importées à des prix plus élevés que d'autres types de chaussures.
- (15) Deuxièmement, l'enquête a révélé que les STAF se distinguent des autres types de chaussures en ce sens i) qu'elles transitent normalement par des circuits de distribution différents, ii) qu'elles ont généralement une autre destination finale et sont perçues différemment par les consommateurs, et iii) que leurs importations ne connaissent pas la même évolution que celles des autres types de chaussures. Ces différences sont exposées en détail ci-dessous.
- (16) S'agissant des circuits de distribution, les STAF sont en grande partie vendues dans des magasins exclusivement spécialisés dans les équipements de sport ou, dans le cas des grandes chaînes de magasins de vente au détail sous marque ou des grands magasins, dans des rayons spécifiquement consacrés aux articles de sport. En revanche, les autres types de chaussures sont pour l'essentiel vendus par des détaillants, sous marque ou non, voire par des supermarchés.
- (17) Le fait que les STAF soient distribuées par des circuits différents indique aussi qu'elles sont perçues différemment des autres types de chaussures par les consommateurs. Plus précisément, il est considéré que les consommateurs d'équipements de sport font clairement la distinction entre les chaussures spécifiquement conçues pour l'activité sportive et les autres types de chaussures, notamment les chaussures de loisirs qui ressemblent à des chaussures de sport sans pour autant présenter les caractéristiques des STAF. De plus, si les STAF peuvent convenir pour un usage quotidien, non sportif, comme d'autres types de chaussures, ces autres types ne sont certainement pas adaptés à la pratique d'une activité sportive. Dès lors, le degré d'interchangeabilité entre les STAF et les autres chaussures est plutôt faible.
- (18) En outre, l'enquête a montré que, ces dernières années, les importations de STAF originaires des pays concernés n'ont pas connu la même évolution que celles des autres types de chaussures. En effet, le volume des importations de STAF a diminué de 5 % entre 2003 et la période d'enquête, alors que le volume d'importation des autres types de chaussures a pour sa part progressé de plus de 50 % sur la même période. Quant à l'évolution des prix, la baisse des prix des STAF importées des pays concernés a été nettement moins marquée que celle des autres types de chaussures: entre 2003 et la période d'enquête, le prix moyen des STAF a fléchi de 6 % contre 12 % pour celui des autres types de chaussures. Enfin, pendant la période d'enquête, le prix à l'importation moyen des STAF originaires des pays concernés dépassait de près de 40 % celui des autres types de chaussures.
- (19) Pour les raisons exposées ci-dessus, à savoir les différences au niveau des caractéristiques physiques et techniques essentielles, des circuits de distribution, de l'utilisation finale et de la perception des consommateurs, il est provisoirement conclu que les STAF doivent être exclues de la définition du produit concerné et donc du champ de l'enquête.
- (20) L'industrie communautaire de la chaussure a fait valoir que les tendances de la mode avaient joué un rôle essentiel ces dernières années en faisant glisser les chaussures de sport vers le segment des chaussures de loisirs. Elle a aussi affirmé que les deux types de chaussures étaient distribués par les mêmes points de vente et que les consommateurs achetaient et utilisaient souvent des STAF à d'autres fins que le sport. Elle estimait donc que les STAF ne devaient pas être exclues de la définition du produit concerné.
- (21) À ce propos, même si les tendances de la mode peuvent avoir influencé les choix et préférences des consommateurs, elles n'ont certainement aucune incidence sur les caractéristiques physiques et techniques essentielles d'un produit et n'affectent donc en rien les conclusions ci-dessus.

- (22) Il est aussi considéré que, si les chaussures de loisirs sont devenues extrêmement populaires ces dernières années, cette tendance concerne les chaussures de loisirs en général, et plus particulièrement les pseudo-chaussures de sport voire les chaussures de sport qui ne présentent pas les caractéristiques des STAF. Même s'il arrive que, dans le sillage de cette mode, des STAF soient utilisées pour un usage autre que celui pour lequel elles ont été conçues, il s'agit là d'un phénomène qui reste marginal et qui, de surcroît, ne s'explique pas par leurs caractéristiques spécifiques et uniques, mais par le simple fait qu'elles ressemblent aux pseudo-chaussures de sport.
- (23) En effet, l'allégation selon laquelle les tendances de la mode ont entraîné une hausse de la consommation de STAF sur le marché communautaire n'est pas étayée par les données relatives aux importations. De fait, comme indiqué plus haut, les importations de STAF — et donc la consommation communautaire, puisque ce type de chaussures est essentiellement produit dans les deux pays concernés et seulement en quantités négligeables dans la Communauté — ont diminué ces dernières années. Il est aussi observé que l'argument avancé par l'industrie communautaire concerne tous les types de chaussures de sport et non spécifiquement les STAF qui, ainsi qu'il est précisé ci-dessus, n'ont été que très peu touchées par les tendances générales de la mode, dans la mesure où elles ressemblent aux pseudo-chaussures de sport.
- (24) Il est toutefois admis que des STAF sont parfois vendues dans des magasins de détail non spécialisés dans les articles de sport et qu'il peut y avoir un certain degré de concurrence entre les STAF et les autres types de chaussures. Néanmoins, ce phénomène restant limité, il n'est pas jugé suffisant pour modifier les conclusions ci-dessus.
- (25) Un État membre s'est opposé à l'exclusion des STAF du champ de la procédure au motif qu'elle entraînerait un risque important de contournement. Il a fait valoir qu'un simple contrôle physique ne suffisait pas pour distinguer les différents types de chaussures et que seuls une analyse chimique des matériaux et des tests techniques portant sur les composants mécaniques intégrés aux chaussures permettaient d'opérer cette distinction.
- (26) Bien qu'il ne soit pas exclu qu'un simple contrôle physique ne permette pas toujours de distinguer les différents types de chaussures, cet argument ne saurait justifier la non-exclusion des STAF. En effet, ce n'est pas parce qu'il peut parfois être difficile de différencier physiquement les divers types de chaussures que les conclusions ci-dessus, selon lesquelles les STAF doivent être considérées comme un type différent des autres chaussures en cuir, s'en trouvent infirmées. De plus, dans bien d'autres cas, il faut plus qu'un contrôle physique pour déterminer si un produit est couvert ou non par des mesures antidumping en vigueur et cela n'a jamais été considéré comme une raison suffisante pour ne pas exclure les produits en question du champ d'application des mesures. L'allégation a donc été rejetée.
- (27) Enfin, certaines parties intéressées ont affirmé que tous les types de chaussures de sport, et non seulement les STAF, devaient être exclus de la procédure, appuyant leur demande sur les arguments avancés pour exclure ces dernières. L'enquête a cependant révélé que les conclusions concernant les STAF ne s'appliquaient pas aux chaussures qui ne présentaient pas les mêmes caractéristiques. Il a plutôt été constaté que les considérations exposées aux deux considérants ci-dessus, à savoir l'absence de démarcation nette et la concurrence directe avec les autres types de chaussures, valent également pour les chaussures de sport autres que les STAF. L'allégation a donc été rejetée.

ii) Chaussures pour enfants

- (28) Aux fins de la présente procédure, il est provisoirement établi qu'on entend par chaussures pour enfants, les chaussures à semelles intérieures d'une longueur inférieure à 24 cm et dont la plus grande hauteur du talon et de la semelle réunis est égale ou inférieure à 3 cm. Ces types de chaussures relèvent actuellement des codes NC suivants: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, 6403 51 11, 6403 51 91, 6403 59 31, 6403 59 91, 6403 91 11, 6403 91 91, 6403 99 31, 6403 99 91 et ex 6405 10 00. L'enquête devra déterminer ultérieurement si cette définition doit être modifiée aux fins d'éventuelles mesures définitives.
- (29) Il convient de rappeler que, dans une procédure concernant les chaussures à dessus en cuir ou en matière plastique ⁽³⁾, les chaussures à semelles intérieures d'une longueur inférieure à 24 cm n'avaient pas été considérées comme relevant de la définition du produit concerné. Cela s'explique par le fait qu'en raison de leurs spécificités les chaussures pour enfants et d'autres types de chaussures à dessus en cuir n'avaient à l'époque pas été considérées comme constituant un seul et même produit. Au cours de la présente enquête, la Commission a donc examiné si ces chaussures relevaient de la définition du produit concerné ou si elles devaient faire l'objet d'une enquête distincte.
- (30) Premièrement, il existe en effet certaines différences techniques et physiques entre les chaussures pour enfants et les autres types de chaussures. Du fait de la taille réduite des chaussures pour enfants, leur processus de fabrication diffère fortement, la production de chaussures plus petites exigeant des compétences spécifiques adaptées aux caractéristiques physiques particulières des pieds des enfants, notamment pendant la phase de développement musculo-squelettique au cours des premières années.
- (31) Deuxièmement, les chaussures pour enfants transitent souvent par des circuits de distribution différents de ceux des autres chaussures, ce qui tend également à prouver que les consommateurs les perçoivent différemment d'autres types de chaussures. Plus précisément, il est considéré qu'en règle générale les consommateurs de chaussures pour enfants font clairement la distinction entre les chaussures spécifiquement conçues pour les enfants et d'autres types de chaussures. En outre, par rapport aux chaussures pour adultes, le marché des chaussures pour enfants semble être moins influencé par la mode ou d'autres considérations similaires; l'accent semble être davantage mis sur le prix et la qualité. Une autre élément influant sur la perception du consommateur est certainement le fait que le remplacement des chaussures pour enfants est beaucoup plus fréquent que celui d'autres chaussures en raison du développement physique des enfants.

Après examen, à ce stade de la procédure, les arguments en faveur et à l'encontre de l'inclusion des chaussures pour enfants dans la définition du produit concerné ne permettent pas encore de tirer de conclusion définitive. En conséquence, la Commission a provisoirement décidé de considérer les chaussures pour enfants comme relevant du produit concerné, dans l'attente d'un complément d'enquête et d'autres considérations au stade définitif.

iii) Autres allégations

- (32) Il a aussi été allégué que la définition du produit était trop vaste pour couvrir un seul et unique produit, car elle englobe de nombreux styles, matériaux et qualités différents, et que tous ces types devraient faire l'objet d'une analyse individuelle dans le cadre de procédures distinctes. Cette allégation repose sur le fait que la définition du produit couvre trente-trois codes NC, ce qui laisserait à penser qu'elle englobe de nombreux produits différents, et que les différents types de chaussures ne présentent pas les mêmes caractéristiques, ne sont pas destinés aux mêmes usages, ne sont pas produits selon les mêmes procédés et ne sont pas vendus par les mêmes circuits de distribution.

⁽³⁾ Règlement (CE) n° 467/98 du Conseil du 23 février 1998 (JO L 60 du 28.2.1998, p. 1).

- (33) Le nombre de codes NC différents couverts par la définition du produit n'entre pas non plus en ligne de compte lorsqu'il s'agit de déterminer si cette définition est vaste ou non. Les critères pertinents appliqués pour déterminer si le produit soumis à l'enquête peut ou non être considéré comme un seul et unique produit, à savoir ses caractéristiques physiques et techniques essentielles, sont exposés en détail ci-dessus.
- (34) Ensuite, bien que les différents types de chaussures puissent effectivement présenter des caractéristiques spécifiques différentes, l'enquête a montré que, sauf dans le cas des STAF, leurs caractéristiques essentielles n'en étaient pas moins identiques. Par ailleurs, le fait que le produit concerné puisse être fabriqué selon différents procédés n'est pas en soi un critère permettant de conclure à l'existence de deux produits distincts ou plus. Enfin, l'enquête a aussi révélé que les différents types du produit concerné sont généralement vendus par les mêmes circuits de distribution. Certains magasins spécialisés peuvent certes se concentrer sur certains types de chaussures spécifiques, mais la vaste majorité des distributeurs (détaillants, grands magasins, supermarchés) vendent tous les types afin de proposer une large gamme à leur clientèle.
- (35) Enfin, certains importateurs ont fait valoir que la définition du produit figurant dans l'avis d'ouverture était même plus vaste que celle donnée par les plaignants eux-mêmes laquelle, selon eux, ne couvrirait que trois types de chaussures.
- (36) Il est signalé à ce propos que la définition du produit similaire figurant dans l'avis d'ouverture reflète exactement celle donnée dans la plainte. Les trois types de chaussures auxquels il est fait référence n'étaient mentionnés qu'à titre d'exemples. La plainte indique clairement que ces trois types représentent la grande majorité des importations en provenance des pays concernés (plus de 50 %). Il ne peut certainement pas en être déduit que la procédure se limite à ces types de chaussures.
- (37) Compte tenu des éléments ci-dessus, l'allégation selon laquelle la définition du produit est trop vaste est rejetée.

iv) Conclusion

- (38) Fondamentalement, tous les autres types de chaussures, à savoir toutes les chaussures à dessus en cuir à l'exception des STAF, bien que de types et de styles très différents, présentent les mêmes caractéristiques essentielles, sont destinés aux mêmes usages et bénéficient d'une même perception des consommateurs.
- (39) Outre le fait qu'ils présentent les mêmes caractéristiques physiques et techniques essentielles, tous ces types et styles différents sont en concurrence directe et sont, dans une très large mesure, interchangeables, ce qu'illustre clairement l'absence de démarcation nette entre les différentes catégories, à savoir que les types adjacents se chevauchent et se font concurrence.
- (40) En conclusion, aux fins de la présente procédure et conformément à la pratique constante de la Communauté, il est considéré que tous les types de produit décrits ci-dessus, à l'exception des STAF, constituent un seul et unique produit.

2.2. Produit concerné

- (41) Les produits concernés sont les chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué, décrites ci-dessus, originaires de la RPC et du Viêt Nam.

- (42) Ainsi qu'il est mentionné plus haut, l'enquête a montré que, bien que de types et de styles différents, tous les types de chaussures à dessus en cuir présentent les mêmes caractéristiques physiques et techniques essentielles, à savoir qu'il s'agit, dans tous les cas, de chaussures d'extérieur à dessus en cuir, sont fondamentalement destinés aux mêmes usages et peuvent être considérés comme les variantes d'un même produit.
- (43) Dès lors, aux fins de la présente enquête, les produits concernés sont les chaussures à dessus en cuir décrites dans la partie «Généralités» ci-dessus, originaires de la RPC et du Viêt Nam (ci-après dénommées «produit concerné»). Ces produits relèvent actuellement des codes NC suivants: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00.
- (44) Il convient de noter qu'à l'exception des produits des codes NC 6403 20 00 et ex 6403 30 00 et des chaussures conçues pour l'activité sportive faisant appel à une technologie spéciale, les produits originaires de la RPC relevant des codes NC ci-dessus faisaient, jusqu'au 1^{er} janvier 2005, l'objet de contingents quantitatifs.
- (45) Il est donc conclu que tous les types du produit concerné sont considérés comme un seul et même produit aux fins de la présente procédure antidumping.

2.3. Produit similaire

- (46) L'enquête a montré que le produit concerné et les chaussures à dessus en cuir produites en RPC et au Viêt Nam et vendues sur leur marché intérieur, ainsi que les chaussures à dessus en cuir produites et vendues dans la Communauté par l'industrie communautaire étaient similaires du point de vue de leurs caractéristiques physiques et techniques essentielles et de leurs utilisations et étaient perçus comme interchangeables par les utilisateurs.
- (47) Certaines parties intéressées ont affirmé que les chaussures à dessus en cuir produites par l'industrie communautaire et vendues sur le marché de la Communauté n'étaient pas similaires au produit concerné ainsi que l'attesteraient notamment des différences au niveau de la qualité, de la perception des consommateurs, des circuits de distribution et de la segmentation du marché. Elles ont aussi fait valoir que les consommateurs communautaires perçoivent généralement le produit concerné comme un produit meilleur marché et qu'il ne bénéficie d'aucune prime de marque.
- (48) Il est ressorti de l'enquête que les déclarations des importateurs à ce propos étaient contradictoires. En effet, alors que, pour certains, le produit concerné est généralement de qualité inférieure et relève d'un autre segment de prix que les produits de fabrication communautaire, d'autres affirment au contraire que les chaussures de marque fabriquées dans les pays concernés sont importées à des prix plus élevés que les produits, probablement de qualité médiocre, importés à prix extrêmement bas de ces mêmes pays. Par ailleurs, l'enquête a confirmé que la Communauté produit aussi bien des chaussures bas de gamme que haut de gamme qui sont vendues par les mêmes circuits de distribution que le produit concerné, à savoir par des détaillants indépendants, des supermarchés généralistes, des grands magasins, etc.
- (49) De plus, le pays d'origine n'est pas nécessairement indiqué sur les chaussures et il est donc souvent très difficile pour le consommateur de distinguer les chaussures produites dans les pays concernés des produits de fabrication communautaire.

- (50) Pour toutes ces raisons, il est considéré que, quelle que soit leur origine, les chaussures produites dans les pays concernés et dans la Communauté sont en concurrence dans tous les segments du marché et bénéficient d'une même perception de la part des consommateurs. Il peut certes y avoir de petites différences entre le produit concerné et la production communautaire, mais il est considéré qu'elles n'influent en rien sur les caractéristiques essentielles, les propriétés et les utilisations du produit.
- (51) De même, aucune différence majeure n'a été constatée entre le produit concerné et les chaussures à dessus en cuir produites et vendues sur leur marché intérieur par les producteurs-exportateurs, d'une part, et par les producteurs brésiliens, d'autre part, le Brésil ayant été utilisé comme pays analogue pour établir la valeur normale des sociétés auxquelles le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché n'a pas été accordé.
- (52) Compte tenu de ce qui précède, il est provisoirement conclu que, conformément à l'article 1^{er}, paragraphe 4, du règlement de base et aux fins de la présente enquête, tous les types de chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué produits et vendus dans les pays concernés et au Brésil et ceux produits et vendus sur le marché de la Communauté par l'industrie communautaire sont similaires à ceux exportés des pays concernés vers la Communauté.

3. ÉCHANTILLONNAGE

3.1. Échantillons de producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens

- (53) En raison du grand nombre de producteurs-exportateurs recensés en RPC et au Viêt Nam, il a été envisagé, dans l'avis d'ouverture, de recourir à l'échantillonnage pour déterminer le dumping, conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base.
- (54) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était réellement nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de constituer des échantillons, les producteurs-exportateurs ont été invités à se faire connaître dans un délai de quinze jours à compter de l'ouverture de l'enquête et à fournir des informations de base sur leurs exportations et ventes intérieures, leurs activités précises en relation avec la production du produit concerné et les noms et activités de toutes leurs sociétés liées participant à la production et/ou à la vente du produit concerné. Les autorités chinoises et vietnamiennes ont aussi été consultées.

3.1.1. Présélection des producteurs-exportateurs ayant coopéré

- (55) Quelque 163 sociétés chinoises et 86 sociétés vietnamiennes se sont manifestées et ont communiqué les informations demandées dans le délai fixé à cet effet dans l'avis d'ouverture. Toutefois, seuls 154 producteurs-exportateurs chinois et 81 producteurs-exportateurs vietnamiens ont déclaré avoir exporté vers la Communauté pendant la période d'enquête. Les producteurs-exportateurs qui ont exporté le produit concerné vers la Communauté pendant la période d'enquête et ont exprimé le souhait d'être inclus dans les échantillons ont, dans un premier temps, été considérés comme des sociétés ayant coopéré et ont été pris en compte aux fins de la constitution des échantillons.
- (56) Il a été considéré que les producteurs-exportateurs qui ne s'étaient pas fait connaître dans le délai susmentionné ou qui n'avaient pas communiqué les informations demandées en temps utile n'avaient pas coopéré à l'enquête.

3.1.2. Sélection des échantillons

- (57) Dans le cas de la RPC, il avait, dans un premier temps, été considéré qu'un échantillon constitué des quatre plus gros producteurs-exportateurs serait conforme à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base. Il aurait permis de limiter la portée de l'enquête tout en assurant une représentativité raisonnable. Toutefois, au cours du processus de consultation des parties intéressées, représentées, en l'espèce, par les autorités chinoises et les différentes associations de producteurs concernées, les autorités chinoises ont insisté pour ajouter d'autres sociétés à la liste afin d'augmenter la représentativité de l'échantillon. Ce dernier a donc été porté à treize producteurs-exportateurs représentant plus de 20 % du volume des exportations chinoises vers la Communauté. Les autorités chinoises ont pleinement approuvé l'échantillon retenu.
- (58) Dans le cas du Viêt Nam, il avait aussi été considéré dans un premier temps qu'un échantillon constitué des quatre plus gros producteurs-exportateurs serait conforme à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base. Néanmoins, les autorités chinoises ayant exprimé le souhait d'augmenter la représentativité de l'échantillon d'exportateurs chinois, il a été décidé de porter l'échantillon d'exportateurs vietnamiens à huit sociétés de manière à éviter que la représentativité des échantillons retenus pour les deux pays concernés ne soit trop différente. A l'issue du processus de discussion avec les autorités vietnamiennes, lesquelles étaient en contact avec l'association vietnamienne de producteurs, l'échantillon de huit sociétés a été pleinement approuvé.
- (59) Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, les critères suivants ont été pris en compte pour constituer les échantillons:
- importance du producteur-exportateur en termes de ventes à l'exportation vers la Communauté;
 - importance du producteur-exportateur en termes de ventes intérieures.
- (60) Pour ce qui est du deuxième critère, il a été jugé essentiel d'inclure dans les échantillons quelques sociétés réalisant des ventes sur le marché intérieur afin d'obtenir un échantillon aussi représentatif que possible de l'industrie de la chaussure de chaque pays. Il le fallait notamment pour obtenir des informations sur les prix et les coûts afférents à la production et à la vente du produit concerné sur les marchés intérieurs des pays en cause au cas où certains ou la totalité des exportateurs inclus dans les échantillons satisferaient aux critères leur permettant de bénéficier du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. C'est pourquoi seules les grandes sociétés exportatrices qui représentaient aussi une part importante des ventes intérieures ont été retenues.
- (61) Les sociétés retenues représentent respectivement quelque 25 et 22 % des volumes exportés vers la Communauté par les producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens ayant coopéré et respectivement quelque 42 et 50 % des ventes intérieures en RPC et au Viêt Nam déclarées par les exportateurs ayant coopéré. L'exclusion des STAF n'a pas eu de conséquence marquante sur la représentativité des échantillons.
- (62) Les producteurs-exportateurs ayant coopéré qui n'ont finalement pas été retenus dans les échantillons ont été informés par l'intermédiaire des autorités chinoises ou vietnamiennes que tout droit anti-dumping institué sur leurs exportations serait calculé conformément aux dispositions de l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base.
- (63) Des questionnaires ont été envoyés à toutes les sociétés incluses dans les échantillons. Toutes, à l'exception d'une société chinoise, y ont répondu dans les délais.

3.1.3. Examen individuel

- (64) Quatre producteurs-exportateurs chinois et quatre producteurs-exportateurs vietnamiens non retenus dans les échantillons ont demandé le calcul d'une marge de dumping individuelle et ont communiqué les informations nécessaires à l'application de l'article 9, paragraphe 6, et de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base dans les délais prescrits. Toutefois, vu la taille sans précédent des échantillons, qui comptent vingt sociétés et de nombreuses parties liées, la Commission a conclu, conformément à l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base, qu'il lui était impossible d'accorder un examen individuel aux producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens, car cela compliquerait indûment sa tâche et l'empêcherait d'achever l'enquête en temps utile.

3.2. Échantillon de producteurs communautaires

- (65) Pour ce qui est des producteurs communautaires, la Commission a sélectionné un échantillon en se fondant principalement sur le volume de production, déterminé sur la base des informations que ces producteurs et leurs associations nationales lui ont communiquées. Afin d'obtenir une image équilibrée de l'industrie de la chaussure, elle a aussi tenu compte du lieu d'implantation des producteurs. De cette manière, l'échantillon, qui reflète essentiellement la taille et l'importance des différents producteurs, rend également compte de la répartition géographique de l'industrie dans la Communauté. Les dix producteurs de l'échantillon représentent environ 10 % de la production des producteurs communautaires à l'origine de la plainte.

4. DUMPING

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

- (66) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, dans le cas d'enquêtes antidumping concernant des importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam, la valeur normale est déterminée conformément aux paragraphes 1 à 6 de cet article pour les producteurs-exportateurs dont il a été constaté qu'ils satisfaisaient aux critères énoncés à l'article 2, paragraphe 7, point c), à savoir qui ont démontré que les conditions d'une économie de marché prévalaient en ce qui concerne la fabrication et la vente du produit similaire. Brièvement, et par souci de clarté uniquement, ces critères sont les suivants:
- 1) décisions concernant les prix et les coûts arrêtées en tenant compte des signaux du marché et sans intervention significative de l'État;
 - 2) documents comptables soumis à un audit indépendant conforme aux normes internationales (International Accounting Standards — «IAS») et utilisés à toutes fins;
 - 3) aucune distorsion importante induite par l'ancien système d'économie planifiée;
 - 4) sécurité juridique et stabilité conférées par des lois concernant la faillite et la propriété;
 - 5) opérations de change exécutées au taux du marché.
- (67) Tous les producteurs chinois et vietnamiens retenus dans les échantillons ont sollicité le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché conformément à l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base et ont rempli le formulaire de demande à cet effet dans les délais prescrits. Un producteur chinois qui avait demandé le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché et dont la demande avait été examinée n'a pourtant pas répondu au questionnaire. Dans ces circonstances, sa marge de dumping devra être établie sur la base des données disponibles. Sa demande est donc nulle et non avenue et seules les douze demandes introduites par les autres producteurs-exportateurs chinois de l'échantillon ont été analysées plus avant par la Commission.
- (68) La Commission s'est rendue dans les locaux de ces entreprises où elle a recherché toutes les informations jugées nécessaires et vérifié toutes les données communiquées dans les demandes de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.

4.1.1. Détermination du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché pour les producteurs-exportateurs chinois

- (69) Le tableau suivant résume la situation de chaque société par rapport aux cinq critères énoncés à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base.

Société	1	2	3	4	5	Conclusion
	Décisions	Comptabilité	Actifs et «héritage du passé»	Environnement juridique	Opérations de change	
Société 1	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 2	non	oui	non	oui	oui	statut refusé
Société 3	non	oui	oui	oui	oui	statut refusé
Société 4	non	non	non	non	non	statut refusé
Société 5	non	oui	oui	oui	oui	statut refusé
Société 6	non	non	non	non	non	statut refusé
Société 7	non	non	non	non	non	statut refusé
Société 8	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 9	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 10	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 11	non	oui	oui	oui	oui	statut refusé
Société 12	non	non	non	non	non	statut refusé

Source: Réponses au questionnaire (vérifiées) des exportateurs chinois ayant coopéré.

- (70) Les sociétés concernées ont eu la possibilité de présenter des observations sur les constatations ci-dessus. Toutes ont contesté la décision les concernant et ont affirmé que le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché devait leur être accordé.
- (71) Il est premièrement observé que quatre des producteurs-exportateurs chinois de l'échantillon ne satisfaisaient à aucun des cinq critères requis pour bénéficier du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. En effet, les informations qu'ils ont communiquées étant très lacunaires, il était impossible de déterminer s'ils répondaient ou non aux différents critères. Dans ces circonstances, il a été considéré qu'aucun n'était rempli.
- (72) Deuxièmement, il est rappelé qu'en cas de sociétés liées la Commission a pour pratique constante d'examiner si le groupe dans son ensemble remplit les conditions d'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. En conséquence, toute société affiliée ou autrement liée au requérant en RPC qui produit et/ou vend le produit concerné doit remplir un formulaire de demande. Aucun des quatre producteurs-exportateurs de l'échantillon mentionnés au considérant 71 ci-dessus ne s'étant conformé à cette obligation, force a été de conclure à l'impossibilité d'établir si les groupes dans leur ensemble remplissaient toutes les conditions d'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.
- (73) Pour ce qui est du premier critère (les décisions concernant les prix et les coûts sont arrêtées en tenant compte des signaux du marché et sans intervention significative de l'État et les coûts reflètent les valeurs du marché), il a été conclu qu'aucun des douze producteurs-exportateurs chinois de l'échantillon n'y répondait. Cette conclusion se justifie notamment par les restrictions des ventes inscrites dans les statuts et/ou dans la licence commerciale ou, dans un cas, par les restrictions de fait des ventes résultant d'une intervention de l'État. Informées du rejet de leur demande, les sociétés de l'échantillon ont répliqué que ces restrictions ne devaient pas entrer en ligne de compte, parce qu'elles étaient obsolètes et qu'il s'agissait tout simplement de règles internes non contraignantes. Toutefois, les documents en cause définissent, entre autres, la base sur laquelle les différentes sociétés exercent leurs activités. En réalité, et contrairement à ce qui a été affirmé, l'administration chinoise n'autorise une société à opérer que dans les limites de ses statuts et de sa licence commerciale, qui constituent donc le cadre juridique propre à chaque société.

- (74) En ce qui concerne le deuxième critère (les entreprises utilisent un seul jeu de documents comptables de base, qui font l'objet d'un audit indépendant conforme aux normes internationales et qui sont utilisés à toutes fins), sept sociétés n'ont pas réussi à prouver qu'elles remplissaient la condition énoncée à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base. Leur comptabilité présentait en effet des failles importantes. Ainsi, les états financiers vérifiés d'un exportateur ne fournissaient pas une image fidèle des actifs et des passifs à tout moment, parce que ceux-ci étaient comptabilisés non pas à la date de leur acquisition/naissance, mais à la date du paiement correspondant. Cette violation d'une norme IAS, notamment du principe de la comptabilité d'exercice, n'a toutefois suscité aucun commentaire de la part des auditeurs. Il en est déduit que les documents comptables n'avaient pas été vérifiés selon les normes comptables internationales. Dans un autre cas, les comptes n'étaient pas clairs, car des pièces comptables importantes étaient incomplètes, ce qui, une fois de plus, n'avait pas été relevé par les auditeurs. Informées du rejet de leur demande, les sociétés en cause n'ont apporté aucune explication convaincante à ces manquements. De plus, au cours des exercices qui ont suivi l'audit, deux producteurs-exportateurs de l'échantillon n'ont pas suivi les recommandations concernant la comptabilité d'exercice, les loyers fonciers, les provisions pour créances douteuses et la dépréciation des actifs immobilisés et des stocks que les auditeurs avaient formulées en vue de corriger leur comptabilité.
- (75) Neuf sociétés n'ont pas démontré qu'elles satisfaisaient au troisième critère (les coûts de production et la situation financière des entreprises ne font l'objet d'aucune distorsion importante, induite par l'ancien système d'économie planifiée). En l'occurrence, il a notamment été constaté que les droits d'utilisation du sol et les machines n'avaient pas été transférés aux conditions du marché aux exportateurs en cause, ce qui provoquait des distorsions de coûts et des situations financières, induites par le système d'économie planifiée. Informés du rejet de leur demande, certains des producteurs-exportateurs chinois de l'échantillon ont contesté ces conclusions, mais sans pour autant apporter la preuve qu'ils avaient obtenu les actifs en question aux conditions du marché ainsi qu'ils le prétendaient.
- (76) S'agissant du quatrième critère (les entreprises concernées sont soumises à des lois concernant la faillite et la propriété, qui garantissent aux opérations des entreprises sécurité juridique et stabilité), il a été conclu que les quatre producteurs qui n'avaient pas communiqué d'informations suffisantes n'ont, de ce fait, pas démontré qu'ils remplissaient ce critère.
- (77) Enfin, n'ayant pas communiqué d'informations suffisantes, ces quatre mêmes sociétés n'ont pu démontrer qu'elles satisfaisaient au cinquième critère (les opérations de change sont exécutées aux taux du marché).

4.1.2. Détermination du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché pour les producteurs-exportateurs vietnamiens

- (78) Le tableau suivant résume la situation de chaque société par rapport aux cinq critères énoncés à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base.

Société	1	2	3	4	5	Conclusion
	Décisions	Comptabilité	Actifs et «héritage du passé»	Environnement juridique	Opérations de change	
Société 1	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 2	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 3	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 4	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 5	non	oui	non	oui	oui	statut refusé
Société 6	non	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 7	oui	non	non	oui	oui	statut refusé
Société 8	oui	non	non	oui	oui	statut refusé

Source: Réponses au questionnaire (vérifiées) des exportateurs vietnamiens ayant coopéré.

- (79) Les sociétés concernées ont eu la possibilité de présenter des observations sur les constatations ci-dessus. Toutes ont contesté la décision les concernant et ont affirmé que le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché devait leur être accordé.
- (80) Pour ce qui est du premier critère, six sociétés n'ont pas été en mesure de prouver que leurs décisions commerciales étaient arrêtées en tenant compte des signaux du marché et sans intervention significative de l'État.
- (81) Quatre d'entre elles étaient soumises à l'obligation d'exporter la totalité ou une part importante de leur production. Toutes ont affirmé qu'elles étaient autorisées à vendre sur le marché intérieur, sans pour autant avancer de contre-arguments valables. Elles se sont bornées à déclarer qu'elles étaient libres de demander une modification de leur licence d'investissement si elles souhaitaient vendre sur le marché intérieur et/ou qu'il y avait une raison fiscale aux restrictions quantitatives appliquées aux ventes. À ce propos, les services de la Commission ne peuvent que constater que les sociétés sont apparemment libres d'obtenir la suppression de ces restrictions dans leur licence d'investissement, mais qu'aucune ne l'a demandé ni pendant la période d'enquête ni par la suite. Il en résulte que ces sociétés restent soumises à certaines obligations en matière de ventes et ne peuvent donc pas arrêter leurs décisions en réponse aux signaux du marché. Leurs objections ont donc été rejetées.
- (82) Quant aux deux dernières sociétés, il a été constaté qu'elles appartenaient entièrement à l'État, avec lequel leur direction avait des liens directs. Toutes deux ont contesté l'intervention significative de l'État, mais sans avancer de nouveaux arguments à l'appui de leurs allégations, qui ont donc été rejetées.
- (83) S'agissant du deuxième critère, sept sociétés ne satisfaisaient pas à la condition énoncée à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base.
- (84) Trois des sociétés ne pouvaient produire ni comptes vérifiés ni états financiers publiés. S'agissant des trois autres, il ne pouvait être garanti que les documents comptables étaient conformes aux normes IAS et utilisés à toutes fins, puisque les auditeurs ont expressément mentionné dans les états financiers publiés que ces documents n'avaient pas pour objet de présenter la situation financière de la société conformément aux principes et pratiques comptables généralement admis dans des pays et juridictions autres que le Viêt Nam. Cette déclaration est contraire aux normes IAS qui, dans leur «cadre pour la préparation et la présentation des états financiers» précisent que l'objectif des états financiers est de fournir une information sur la situation financière, les performances et les variations de la situation financière d'une entreprise, qui soit utile à un large éventail d'utilisateurs pour prendre des décisions économiques. De plus, l'IAS 1 dispose que toute entité dont les états financiers sont conformes aux IAS doit procéder à une déclaration explicite et sans réserve de cette conformité dans les notes, ce qui n'est manifestement pas le cas pour ces sociétés.
- (85) Dans le cas de deux sociétés, le rapport des auditeurs fait état de graves problèmes et, pour l'une d'entre elles, la vérification effectuée par les auditeurs a été jugée de loin insuffisante pour garantir la fiabilité des comptes.
- (86) Les sept producteurs-exportateurs en cause ont contesté les conclusions. Toutefois, compte tenu i) de l'absence de vérification des comptes pour trois sociétés, ii) des problèmes considérables relevés par les auditeurs eux-mêmes dans leur rapport concernant deux autres et iii) de la mention significative par laquelle les auditeurs des deux dernières avertissent clairement les utilisateurs que les comptes ne sont pas conformes aux principes comptables généralement admis, les informations communiquées ne contenaient aucun élément nouveau permettant aux services de la Commission de revenir sur leurs conclusions. Les objections ont donc été rejetées.

- (87) Pour ce qui est du troisième critère, les droits d'utilisation du sol ne répondant pas aux conditions d'une économie de marché, mais étant toujours déterminés par les autorités centrales, notamment en ce qui concerne la fixation et la révision des prix, aucune société n'a été en mesure de démontrer l'absence de distorsion induite par l'ancien système d'économie planifiée. Qui plus est, pour trois sociétés, d'autres distorsions induites par le système d'économie planifiée, concernant, plus particulièrement, l'évaluation des actifs, ont été constatées. Les sociétés ont contesté ces conclusions, mais sans produire d'élément nouveau à l'appui de leurs allégations. Ces dernières ont donc été rejetées.
- (88) Les quatrième et cinquième critères étaient remplis par chacune des huit sociétés.
- (89) Il est également rappelé qu'en cas de sociétés liées la Commission a pour pratique constante d'examiner si le groupe dans son ensemble remplit les conditions d'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. En conséquence, toute société affiliée ou autrement liée au requérant au Viêt Nam qui produit et/ou vend le produit concerné doit remplir un formulaire de demande. Deux des sociétés n'ont pas fourni de formulaire de demande pour l'un de leurs producteurs liés au Viêt Nam, si bien qu'il n'a pas pu être déterminé si le groupe dans son ensemble répondait à toutes les conditions requises pour bénéficier du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.
- (90) Il a donc été conclu qu'aucune des sociétés ne remplissait l'ensemble des conditions énoncées à l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base.

4.2. Traitement individuel

- (91) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base, un droit applicable à l'échelle nationale est établi, s'il y a lieu, pour les pays relevant dudit article, sauf dans les cas où les sociétés en cause sont en mesure de prouver qu'elles répondent à tous les critères énoncés à l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base.
- (92) Les producteurs-exportateurs chinois qui avaient demandé le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ont aussi sollicité un traitement individuel dans l'hypothèse où ce statut leur serait refusé.
- (93) Il est ressorti des informations disponibles que ces sociétés n'ont pu démontrer qu'elles réunissaient l'ensemble des critères requis pour bénéficier du traitement individuel, énoncés à l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base.
- (94) Il a plus particulièrement été établi que, dans la mesure où aucun producteur n'a démontré qu'il satisfaisait au premier critère analysé aux fins de l'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché, puisque tous sont tenus, en droit ou en fait, d'exporter la totalité ou une part conséquente de leur production, les quantités exportées ainsi que les conditions et modalités de vente n'étaient pas déterminées librement, mais bien sur la base d'une autorisation administrative fixée dans les statuts et/ou les licences commerciales des producteurs-exportateurs chinois de l'échantillon. En conséquence, aucun n'a pu démontrer qu'il réunissait les conditions énoncées à l'article 9, paragraphe 5, point b), du règlement de base qui exige la libre détermination, en droit et en fait, des ventes à l'exportation. De plus, il a été considéré que les quatre sociétés qui ne répondaient pas au cinquième critère analysé aux fins de l'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ne remplissaient pas non plus le critère énoncé à l'article 9, paragraphe 5, point d), du règlement de base, à savoir l'obligation d'exécuter les opérations de change aux taux du marché.
- (95) Les producteurs-exportateurs vietnamiens qui avaient demandé le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ont aussi sollicité un traitement individuel dans l'hypothèse où ce statut leur serait refusé.

- (96) Il est ressorti des informations disponibles qu'aucune de ces sociétés ne remplissait tous les critères requis pour bénéficier du traitement individuel, énoncés à l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base.
- (97) Il a plus particulièrement été établi, comme le montre l'analyse des critères d'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ci-dessus, que, dans quatre cas, les quantités vendues à l'exportation n'étaient pas déterminées librement par la société, mais bien fixées dans la licence d'investissement. S'agissant des deux sociétés entièrement détenues par l'État, il a été considéré qu'elles n'avaient pas apporté la preuve qu'elles avaient pris les mesures qui s'imposaient pour empêcher l'intervention de l'État. Quant aux deux dernières sociétés, il a été constaté qu'elles étaient liées à une troisième société qui ne remplissait pas les conditions permettant de bénéficier du traitement individuel énoncées à l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base, car ses ventes à l'exportation étaient soumises à restrictions et l'État intervenait dans sa structure interne et dans son processus décisionnel. Comme les mesures risqueraient d'être contournées si des taux de droit différents devaient être appliqués à ces trois sociétés liées, il était impossible d'accorder le traitement individuel aux deux premières.

4.3. Valeur normale

4.3.1. Pays analogue

- (98) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base, dans le cas d'importations en provenance de pays n'ayant pas une économie de marché et des pays visés à l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, lorsque le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché n'est pas accordé, la valeur normale doit être établie sur la base du prix ou de la valeur construite dans un pays analogue.
- (99) Dans l'avis d'ouverture, la Commission avait exprimé son intention d'utiliser le Brésil comme pays analogue approprié aux fins de l'établissement de la valeur normale pour la RPC et le Viêt Nam et invité les parties intéressées à formuler leurs observations à ce propos.
- (100) Des commentaires suggérant que la Thaïlande, l'Inde ou l'Indonésie conviendraient mieux que le Brésil lui sont parvenus des producteurs-exportateurs ayant coopéré. Ces derniers faisaient essentiellement valoir que le Brésil ne présentait aucune similitude avec la RPC et le Viêt Nam, que ce soit au niveau du développement socio-économique et culturel ou du PIB par habitant, qu'il ne produisait presque pas de STAF et que les coûts de la main-d'œuvre et les conditions d'accès aux matières premières y étaient différents.
- (101) Certaines des parties intéressées proposant des pays analogues autres que le Brésil ont fait valoir que, lors d'une enquête antérieure concernant les importations de certaines chaussures à dessus en cuir ou en matière plastique originaires de la RPC, d'Indonésie et de Thaïlande ⁽⁴⁾, l'Indonésie avait été retenue comme pays analogue et qu'il devrait donc en être de même dans le cadre de la présente procédure.
- (102) La Commission a cherché à obtenir la coopération d'exportateurs au Brésil et dans d'autres pays analogues potentiels tels que l'Inde, l'Indonésie et la Thaïlande. Elle a adressé des lettres à plus de cinquante sociétés au Brésil et en Inde et à plus de vingt sociétés en Indonésie. Ses services ont aussi pris contact avec l'association thaïlandaise de l'industrie de la chaussure et obtenu la coopération de six producteurs-exportateurs thaïlandais. De toutes les sociétés contactées dans les autres pays, un seul producteur-exportateur indien, deux producteurs-exportateurs indonésiens et huit producteurs-exportateurs brésiliens ont accepté de coopérer à l'enquête.

⁽⁴⁾ Voir note 3 de bas de page.

Représentativité des ventes intérieures

- (103) L'un des critères les plus importants pour le choix du pays analogue est la représentativité des ventes intérieures dans le pays analogue par rapport aux exportations du produit concerné originaire du pays n'ayant pas une économie de marché ou des pays visés par la procédure. Dès lors, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base, lui aussi appliqué au pays analogue, les ventes réalisées sur le marché intérieur du pays analogue seront normalement jugées représentatives si leur volume représente au moins 5 % des quantités exportées vers l'Union européenne par le pays n'ayant pas une économie de marché.
- (104) En ce qui concerne l'Indonésie, il convient de signaler que les ventes intérieures signalées par les deux producteurs-exportateurs indonésiens ayant coopéré n'étaient pas suffisamment représentatives par rapport aux exportations des pays concernés.
- (105) Pour ce qui est de l'Inde, un seul exportateur de ce pays s'est manifesté et a coopéré. Toutefois, ses ventes intérieures représentaient moins de 5 % des exportations vietnamiennes et n'étaient donc pas suffisamment représentatives par rapport au volume total des exportations des pays concernés.
- (106) S'agissant de la Thaïlande, six producteurs-exportateurs se sont fait connaître et ont coopéré en répondant au questionnaire. Toutefois, leurs ventes intérieures représentant moins de 5 % des exportations chinoises ou vietnamiennes, elles n'étaient pas suffisamment représentatives par rapport au volume total des exportations des pays concernés. Il a donc été constaté que la Thaïlande ne convenait pas comme pays analogue.
- (107) En revanche, les trois plus gros producteurs-exportateurs brésiliens sur les huit qui ont coopéré ont fait état de ventes intérieures qui représentaient respectivement plus de 50 % de leurs exportations et dont le volume cumulé correspondait à 5 % ou plus des exportations des deux pays concernés.
- (108) Compte tenu de ce qui précède, le Brésil est apparu comme le choix le plus raisonnable du point de vue de la représentativité des ventes intérieures, permettant d'éviter la construction de la valeur normale et le calcul éventuel de nombreux ajustements.

Concurrence dans le pays de référence

- (109) Du point de vue de la concurrence également, le choix du Brésil comme pays analogue est apparu raisonnable puisqu'il compte plus de 7 000 producteurs, avec une production totale de plus de 700 millions de paires et une consommation intérieure de plus de 500 millions de paires pour l'année 2004. Cette même année, ses exportations ont avoisiné les 200 millions de paires, dont plus de la moitié étaient des chaussures à dessus en cuir. Le Brésil exporte principalement vers l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada), l'Amérique du Sud et l'Europe. Il a importé quelque 9 millions de paires de chaussures en 2004, dont 80 % environ des pays concernés.
- (110) Il est aussi ressorti des chiffres de 2003 que le Brésil était le plus gros consommateur de chaussures par habitant (2,7) devant la Thaïlande (2,3), l'Indonésie (1,7) et l'Inde (0,6) (tous types de chaussures confondus).

Chaussures de sport à technologie spéciale (Special Technology Athletic Footwear — STAF)

- (111) Il a été considéré que l'argument selon lequel le Brésil ne produit presque pas de STAF était hors de propos, puisque, comme expliqué au considérant 19, il a été décidé d'exclure ce type de chaussures de l'enquête.

Développement socio-économique et culturel

- (112) Certaines parties ont fait valoir que le Brésil était trop différent de la RPC et du Viêt Nam en termes de développement socio-économique et culturel ou de PIB par habitant.
- (113) Il convient tout d'abord de noter que les différences de développement culturel ne sont pas pertinentes pour le choix d'un pays analogue, ce dernier devant refléter les conditions d'une économie de marché et non un niveau de développement culturel comparable.
- (114) Quant au choix d'un pays au niveau de développement économique différent, il convient de préciser que, par définition, un pays n'ayant pas une économie de marché ou ayant une économie en transition ne présente pas les mêmes caractéristiques économiques qu'un pays à économie de marché. Il n'est pas inhabituel de rencontrer pareil écart de développement économique entre un pays analogue et un pays n'ayant pas une économie de marché ou ayant une économie en transition. Cela n'empêche toutefois pas de choisir le Brésil comme pays analogue aussi longtemps qu'il est considéré comme le plus approprié au regard des autres facteurs pris en compte.
- (115) La conclusion est identique en ce qui concerne la différence de revenu par habitant qui est aussi un indicateur de développement économique. De plus, il est utile de préciser que, selon le principal critère utilisé par la Banque mondiale pour classer les économies, soit le revenu national brut par habitant, le Brésil relève de la même catégorie que la RPC, la Thaïlande et l'Indonésie.

Coût de la main-d'œuvre

- (116) Plusieurs parties intéressées ont souligné le fait que le coût de la main-d'œuvre est plus élevé au Brésil qu'au Viêt Nam et en RPC, et que l'Inde, l'Indonésie ou la Thaïlande où le coût de la main-d'œuvre est plus comparable conviendraient davantage comme pays analogues.
- (117) Il est rappelé à ce sujet que le pays analogue n'est pas nécessairement choisi parmi les pays qui, par rapport aux pays concernés, ont des coûts salariaux identiques ou très proches, parce qu'il est considéré, précisément, que ces coûts sont faussés du fait que les pays concernés n'ont pas une économie de marché ou ont une économie en transition. Comme précisé au considérant 114 ci-dessus, un pays au niveau de développement économique différent peut être retenu comme pays analogue pour un pays n'ayant pas une économie de marché ou pour une économie en transition. De même, pris isolément, le coût de la main-d'œuvre, qui reflète l'état de développement économique d'un pays, n'est pas considéré comme un critère pertinent.
- (118) Quoi qu'il en soit, ainsi qu'il est mentionné plus haut, le degré de coopération des producteurs-exportateurs indiens, thaïlandais et indonésiens ne permettait pas d'assurer une représentativité suffisante des ventes intérieures. Retenir l'Inde, la Thaïlande ou l'Indonésie comme pays de référence impliquerait une construction inutile de la valeur normale et l'application de nombreux ajustements.

Différence dans la structure des coûts de production

- (119) Des parties intéressées ont aussi affirmé que la structure des coûts était différente au Brésil et dans les pays concernés, car certains coûts [recherche et développement («R & D»), conception, etc.] à charge des clients des exportateurs chinois et vietnamiens sont supportés par les producteurs brésiliens et donc inclus dans leur coût de production.

- (120) Il a en effet été constaté que, dans certains cas, les exportateurs des pays en cause vendent le produit concerné dans la Communauté à d'anciens producteurs communautaires qui continuent à prendre en charge les éléments du coût de production mentionnés ci-dessus et vendent le produit sous leur propre marque. Ce n'est toutefois pas une raison pour rejeter le Brésil, ces coûts pouvant faire l'objet d'ajustements au moment de l'établissement de la valeur normale.
- (121) Il a aussi été avancé que les conditions d'accès aux matières premières, notamment au cuir, étaient différentes au Brésil, d'une part, et en RPC et au Viêt Nam, d'autre part. Il a toutefois été constaté que les arguments avancés étaient contradictoires et n'apportaient en rien la preuve que d'autres pays seraient plus adaptés. Ainsi, certaines parties intéressées ont affirmé que les matières premières étaient disponibles sans limite dans les pays concernés, alors qu'au Brésil, seules les matières premières de base étaient accessibles. D'autres parties intéressées ont au contraire déclaré que les pays concernés devaient importer du cuir bovin et ne disposaient pas du même accès aux matières premières que le Brésil où la production de cuir brut est importante et bien établie.
- (122) Certaines parties ont néanmoins confirmé que le Brésil a plus largement accès au cuir que les pays concernés. Il possède notamment l'un des plus gros troupeaux commerciaux de bovins au monde et compte des centaines de sociétés spécialisées dans le tannage et le finissage du cuir. L'industrie brésilienne du tannage produit annuellement plus de 30 millions de peaux dont 40 % seulement sont absorbés par le marché intérieur (secteurs de la chaussure, des articles en cuir, de l'ameublement). Une telle disponibilité de la matière première et un tel savoir-faire en matière de transformation ne peuvent que tirer le coût de production brésilien vers le bas. Dès lors, l'allégation selon laquelle le Brésil ne constituerait pas un choix raisonnable en raison de l'accès aux matières premières a été rejetée.
- (123) Les mêmes parties ont alors fait valoir que les pays concernés utilisent du cuir de moins bonne qualité que celui utilisé par les producteurs brésiliens. Il convient d'observer à ce sujet que l'enquête effectuée auprès des producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens retenus dans les échantillons a montré qu'ils utilisaient un cuir de meilleure qualité que leurs homologues brésiliens. Ce n'est toutefois pas une raison pour rejeter le Brésil, puisqu'un ajustement au titre des différences dans les caractéristiques physiques peut être opéré pour tenir compte de toute différence dans la qualité du cuir.
- (124) Compte tenu de ce qui précède, il a été conclu que le Brésil convenait en tant que pays analogue.

4.3.2. Détermination de la valeur normale dans le pays analogue

- (125) Le Brésil ayant été retenu comme pays analogue, la valeur normale a été calculée sur la base des données vérifiées dans les locaux des trois plus gros producteurs brésiliens ayant coopéré.
- (126) Il a été constaté que les ventes du produit similaire effectuées par les trois producteurs brésiliens sur leur marché intérieur étaient représentatives par rapport aux exportations du produit concerné réalisées vers la Communauté par les producteurs-exportateurs chinois et vietnamiens.
- (127) Il a aussi été examiné si ces ventes intérieures pouvaient être considérées comme ayant été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, en déterminant la proportion de ventes bénéficiaires aux clients indépendants. La vérification effectuée auprès des trois producteurs a montré, pour chacun d'eux, que les ventes réalisées à un prix net égal ou supérieur au coût unitaire représentaient plus de 80 % du volume total des ventes. Dès lors, la valeur normale a été fondée sur le prix intérieur réel, calculé comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures de ce type de produit effectuées pendant la période d'enquête, que ces ventes aient ou non été bénéficiaires.

4.4. Prix à l'exportation

- (128) Les producteurs-exportateurs ont effectué leurs ventes à l'exportation vers la Communauté soit directement à des importateurs indépendants soit par l'intermédiaire de sociétés de négoce indépendantes établies en dehors de la Communauté.
- (129) Lorsque les ventes à l'exportation étaient effectuées directement à des clients indépendants dans la Communauté, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix réellement payés ou à payer pour le produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.
- (130) Lorsque les ventes à l'exportation à destination de la Communauté étaient effectuées par l'intermédiaire de sociétés de négoce indépendantes, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix du produit vendu à l'exportation aux sociétés de négoce, c'est-à-dire un acheteur indépendant, par les producteurs concernés, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

4.5. Comparaison

- (131) La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation a été effectuée au niveau départ usine.
- (132) Aux fins d'une comparaison équitable, il a été dûment tenu compte, sous forme d'ajustements, des différences affectant les prix et leur comparabilité, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements au titre de différences de frais de transport, de fret maritime, d'assurance, de coûts de manutention, de chargement et de coûts accessoires, de coûts d'emballage, de coût du crédit, de frais de caution et de garantie et de commissions ont été accordés à tous les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête dans les cas où ils étaient applicables et justifiés. Des ajustements ont également été opérés au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base pour tenir compte de la qualité du cuir et au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base pour tenir compte des coûts de R & D et de conception.
- (133) Pour les types de produits exportés qui n'étaient pas vendus sur le marché intérieur brésilien, les prix pratiqués sur le marché intérieur pour des types de produits similaires, dûment ajustés lorsque nécessaire, ont été utilisés pour établir les valeurs normales.

4.6. Marges de dumping

4.6.1. Méthode générale

- (134) Conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base, les marges de dumping ont été établies à l'issue d'une comparaison, par type de produit, entre une valeur normale moyenne pondérée et un prix à l'exportation moyen pondéré, déterminés ainsi qu'il est indiqué plus haut. Puisqu'aucun des producteurs-exportateurs des échantillons ne répondait aux conditions d'octroi du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché ou du traitement individuel, une seule marge de dumping moyenne pondérée a été calculée pour toutes les sociétés de l'échantillon d'exportateurs chinois, d'une part, et d'exportateurs vietnamiens, d'autre part.
- (135) La marge de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré, qui se sont fait connaître dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture, mais n'ont pas été retenus dans les échantillons et n'ont pas fait l'objet d'un examen individuel, a été déterminée en établissant la moyenne pondérée des marges de dumping des sociétés constituant les échantillons, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base.

- (136) Pour les producteurs-exportateurs qui n'ont pas répondu au questionnaire de la Commission ou ne se sont pas autrement fait connaître, la marge de dumping a été établie sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base.
- (137) Pour déterminer la marge de dumping des producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré, le degré de non-coopération a tout d'abord été établi. Pour ce faire, le volume des exportations vers la Communauté signalées par les producteurs-exportateurs ayant coopéré a été comparé aux statistiques d'importations correspondantes d'Eurostat.
- (138) Lorsque le degré de coopération était faible, c'est-à-dire lorsque les exportateurs ayant coopéré représentaient moins de 80 % du total des exportations du produit concerné, il a été jugé approprié de fixer la marge de dumping des producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré à un niveau supérieur à la marge de dumping la plus élevée établie pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré. En pareil cas, la marge de dumping a donc été fixée à un niveau correspondant à la moyenne pondérée des marges de dumping établies pour les types de produits les plus vendus par les producteurs-exportateurs ayant coopéré présentant les marges de dumping les plus élevées.
- (139) Lorsque le degré de coopération était élevé, c'est-à-dire lorsque les exportateurs ayant coopéré représentaient 80 % ou plus du total des exportations du produit concerné, il a été jugé approprié de fixer la marge de dumping des producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau de la marge de dumping moyenne pondérée établie pour les producteurs-exportateurs du pays concerné ayant coopéré.
- (140) La Commission a pour pratique constante de considérer les producteurs-exportateurs liés ou appartenant à un même groupe comme une seule et unique entité aux fins de la détermination de la marge de dumping et donc de calculer une seule marge de dumping. En effet, le calcul de marges individuelles pourrait encourager le contournement des mesures antidumping et les rendre inefficaces en permettant à des producteurs-exportateurs liés d'exporter vers la Communauté en passant par la société dont la marge individuelle de dumping est la plus faible.
- (141) Conformément à cette pratique, il a été constaté que trois producteurs-exportateurs indépendants vietnamiens étaient, chacun, liés à un autre producteur-exportateur. Dans leur cas, il a été décidé de commencer par calculer une marge de dumping pour chacune des six sociétés. Une marge de dumping moyenne pondérée a ensuite été établie pour chacun des trois groupes de sociétés liées sur la base de la marge de dumping déterminée pour les deux sociétés de chaque groupe.
- (142) La comparaison entre les données concernant les exportations vers la Communauté communiquées par les producteurs-exportateurs de chaque pays exportateur et le volume total des importations en provenance de chacun de ces pays a indiqué un degré de coopération élevé puisque ces exportations représentaient plus de 90 % du total des importations réalisées en provenance de chaque pays exportateur pendant la période d'enquête.
- (143) Dès lors, pour chaque pays exportateur, la marge de dumping moyenne à l'échelle nationale a été établie en calculant la moyenne pondérée des marges de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré inclus dans l'échantillon dont les informations concernant les prix à l'exportation pouvaient être jugées fiables. Il convient de noter que les données concernant les prix à l'exportation émanant de quatre des producteurs-exportateurs chinois inclus dans l'échantillon n'ont pas pu être utilisées, car ces producteurs-exportateurs ont communiqué des listes de transactions non fiables qui, par exemple, comportaient des données ne se rapportant pas au produit concerné ou qui ne correspondaient pas à la documentation source. Dès lors, des marges de dumping à l'échelle nationale, exprimées en pourcentage du prix CAF frontière communautaire avant dédouanement, ont été attribuées à tous les autres producteurs-exportateurs de chaque pays exportateur. Étant donné que, comme expliqué au considérant 134 ci-dessus, une seule marge de dumping a été établie pour l'échantillon d'exportateurs chinois, d'une part, et l'échantillon d'exportateurs vietnamiens, d'autre part, il convient d'attribuer également ces marges de dumping à tous les autres producteurs-exportateurs des pays concernés.

4.6.2. Marges de dumping

a) République populaire de Chine

La marge provisoire de dumping à l'échelle nationale, exprimée en pourcentage du prix à l'importation CAF frontière communautaire, s'élève à 21,4 %.

b) Viêt Nam

La marge provisoire de dumping à l'échelle nationale, exprimée en pourcentage du prix à l'importation CAF frontière communautaire, s'élève à 64,0 %.

5. PRÉJUDICE

5.1. Généralités

- (144) Compte tenu des conclusions provisoires ci-dessus concernant la définition du produit, il convient d'observer que tous les chiffres se rapportant aux STAF ont été exclus des données analysées ci-après.
- (145) Il avait été procédé à une analyse provisoire complète du préjudice pour le produit concerné, y compris les chaussures pour enfants. Toutefois, étant donné que la conclusion provisoire d'un préjudice important doit porter sur les importations soumises aux mesures provisoires, l'analyse détaillée qui suit concerne les importations de chaussures à l'exclusion de celles pour enfants, étant donné qu'il est provisoirement envisagé d'exclure ces dernières des mesures pour des raisons liées à l'intérêt de la Communauté. Il est jugé nécessaire de procéder de la sorte car l'analyse est liée à des mesures devant être fondées sur les niveaux d'élimination du préjudice, qui diffèrent lorsqu'on exclut les chaussures pour enfants. Il convient toutefois de noter que l'exclusion des chaussures pour enfants n'affecte pas les conclusions provisoires générales relatives au préjudice. En effet, la tendance en ce qui concerne l'ensemble des facteurs pertinents relatifs au préjudice reste identique, que les chaussures pour enfants soient ou non couvertes par les mesures.

5.2. Production communautaire

- (146) Le produit concerné est fabriqué dans la Communauté par plus de huit mille producteurs. La production communautaire se concentre à quelque 80 % en Italie, au Portugal et en Espagne. Presque tous les autres États membres produisent eux aussi des chaussures, bien que dans une moindre mesure.
- (147) Certaines parties ont avancé que, même si elles ne fabriquaient pas le produit concerné dans la Communauté, elles n'en devaient pas moins être considérées comme des producteurs communautaires puisqu'elles maintenaient des activités de conception, de valorisation de la marque, de R & D, de gestion et de vente au détail dans la Communauté.
- (148) La pratique constante dans ce domaine veut que seules les sociétés exerçant des activités de production dans la Communauté puissent prétendre au statut de producteur communautaire. Les producteurs communautaires traditionnels exercent toutes leurs activités de développement, de conception et de fabrication dans la Communauté. Les autres producteurs communautaires peuvent acheter une partie de la chaussure, généralement le dessus, en dehors de la Communauté, mais la chaussure en elle-même reste produite dans la Communauté et le produit final peut toujours prétendre à l'origine communautaire parce que les principales opérations à valeur ajoutée sont réalisées dans la Communauté. Cet état de fait n'a été contesté par aucune des parties concernées. Les opérateurs visés au considérant précédent se trouvent dans une situation différente, en ce sens que, même si le produit est en partie conçu et développé dans la Communauté, les opérations de fabrication et le développement du produit au niveau de l'usine ne sont pas effectués dans la Communauté. Les produits obtenus ne peuvent prétendre à l'origine communautaire et les opérateurs communautaires en question ne peuvent donc pas être considérés comme des producteurs communautaires. La demande a donc été rejetée.

- (149) Il a été conclu que les producteurs mentionnés au considérant 146 constituent la production communautaire totale au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.

5.3. Définition de l'industrie communautaire

- (150) La plainte a été déposée par et/ou au nom de producteurs communautaires représentant un total de 814 sociétés. Il a été constaté que ces plaignants représentent une proportion majeure, en l'occurrence quelque 42 %, de la production communautaire totale du produit concerné.
- (151) Vu le nombre élevé de producteurs communautaires à l'origine de la plainte, les dispositions de l'article 17 du règlement de base ont dû être appliquées aux fins de l'analyse du préjudice. Un échantillon de dix producteurs a ainsi été constitué. Ces dix sociétés, qui représentent un peu plus de 10 % de la production des producteurs communautaires à l'origine de la plainte, ont pleinement coopéré à l'enquête.
- (152) Compte tenu de ce qui précède, il est considéré que les 814 producteurs communautaires à l'origine de la plainte, c'est-à-dire les producteurs retenus dans l'échantillon et les autres, constituent l'industrie communautaire au sens de l'article 4, paragraphe 1, et de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base. Ils sont ci-après dénommés «l'industrie communautaire».

5.4. Consommation communautaire

- (153) La consommation communautaire a été déterminée sur la base des informations suivantes:
- le volume de production de l'ensemble des producteurs communautaires,
 - les exportations réalisées par les producteurs communautaires,
 - le volume total des importations dans la Communauté.
- (154) Sur cette base, la consommation communautaire a évolué comme suit:

	2001	2002	2003	2004	PE
Consommation (000 paires)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	90	94	99	101

Source: Eurostat, informations contenues dans la plainte.

- (155) La consommation communautaire de chaussures a commencé par fléchir de 10 % en 2002 avant de remonter. Globalement, elle a augmenté de 1 %. La consommation par habitant est restée relativement stable sur la période considérée.

5.5. Importations en provenance des pays concernés

5.5.1. Évaluation cumulative des effets des importations concernées faisant l'objet d'un dumping

- (156) La Commission a examiné s'il convenait de procéder à une évaluation cumulative des effets des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés au regard des critères visés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. Cet article dispose que les effets des importations d'un produit en provenance de deux ou plusieurs pays simultanément soumis à des enquêtes antidumping ne peuvent faire l'objet d'une évaluation cumulative que a) si la marge de dumping établie en relation avec les importations en provenance de chaque pays est supérieure au niveau *de minimis* au sens de l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base et si le volume des importations en provenance de chaque pays n'est pas négligeable, et b) si une telle évaluation est appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés, d'une part, et entre ces derniers et le produit communautaire similaire, d'autre part.
- (157) Il a tout d'abord été constaté à ce propos que les marges de dumping établies pour chacun des pays concernés étaient supérieures au niveau *de minimis*. De plus, le volume des importations en dumping en provenance de chacun de ces pays n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. En effet, les volumes importés de la RPC et du Viêt Nam représentaient respectivement quelque 9 et 14 % de la consommation communautaire pendant la période d'enquête.
- (158) L'enquête a aussi révélé des conditions de concurrence similaires entre les produits importés en dumping, d'une part, et entre les produits importés en dumping et le produit communautaire similaire, d'autre part. Il a été constaté qu'indépendamment de leur origine, les chaussures à dessus en cuir produites/vendues par les pays concernés et produites/vendues par l'industrie communautaire sont en concurrence puisqu'elles présentent les mêmes caractéristiques essentielles, sont interchangeables du point de vue du consommateur et vendues par les mêmes circuits de distribution. L'enquête a encore mis en lumière que les volumes importés des deux pays ont évolué de manière parallèle: ils ont augmenté d'environ 40 millions de paires entre 2001 et la période d'enquête. Les prix des importations en provenance des deux pays ont aussi affiché une même tendance à la baisse, reculant de 39 % pour la RPC et de 22 % pour le Viêt Nam. Enfin, il a été constaté qu'à un stade commercial comparable, ces prix entraînaient une sous-cotation des prix de l'industrie communautaire.
- (159) Certaines parties intéressées ont avancé que les conditions d'une évaluation cumulative n'étaient pas réunies en l'espèce, parce que les parts de marché des pays concernés avaient évolué différemment et que leurs niveaux de prix n'étaient pas comparables.
- (160) Le tableau ci-dessous montre toutefois que les volumes d'importation, les parts de marché et les prix unitaires moyens des deux pays ont évolué de manière similaire sur la période considérée.

Volume et part de marché des importations					
	2001	2002	2003	2004	PE
RPC (000 paires)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	94	167	210	419
Part de marché	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Viêt Nam (000 paires)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	115	157	197	198
Part de marché	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Prix moyens					
	2001	2002	2003	2004	PE
RPC (EUR/paire)	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	98	74	61	61
Viêt Nam (EUR/paire)	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	95	84	79	78

- (161) Il est à noter que la hausse soudaine des importations de chaussures chinoises observée pendant la période d'enquête, qui correspond en grande partie à l'année 2004, est plus que probablement liée à la suppression des contingents à partir de janvier 2005. Il est toutefois observé qu'il est dans la pratique constante d'examiner l'évolution du volume et des prix des importations en provenance des pays concernés sur plusieurs années, en l'occurrence du 1^{er} janvier 2001 à la fin de la période d'enquête. Dans ce contexte, il est clair que les importations de chaussures chinoises et vietnamiennes ont suivi les mêmes tendances. Par ailleurs, la différence absolue de niveau des prix entre les deux pays est hors de propos dans le cadre de l'évaluation cumulative. Elle peut en effet s'expliquer par divers facteurs, notamment par un éventail de produits différent. C'est l'évolution des prix sur la période considérée qui est pertinente et qui est de fait comparable pour les deux pays. Pour ces raisons, l'argument ne saurait être accepté.
- (162) Sur cette base, il est conclu que toutes les conditions d'un *cumul* sont réunies et que, dès lors, les effets des importations en dumping en provenance des pays concernés doivent être évalués conjointement aux fins de l'analyse du préjudice.

5.5.2. Volume et part de marché des importations concernées faisant l'objet d'un dumping

	2001	2002	2003	2004	IP
Importations (000 paires)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	110	159	200	250
Part de marché	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Source: Eurostat.

- (163) Le tableau ci-dessus indique que les importations communautaires du produit concerné en provenance des pays en cause ont plus que doublé sur la période considérée.
- (164) La part de marché des pays concernés a énormément augmenté sur la période considérée, passant de 9,2 % en 2001 à 22,8 % pendant la période d'enquête. Il convient de replacer cette évolution dans le contexte d'une consommation communautaire relativement stable.

- (165) Certaines parties intéressées ont avancé que l'évolution des volumes importés des pays concernés était faussée par les effets de la suppression des contingents d'importation le 1^{er} janvier 2005, faisant valoir qu'en 2004, certaines sociétés ont reporté au début de 2005 des exportations qui auraient normalement dû être effectuées à la fin de 2004. Bien que la suppression du régime de contingents puisse effectivement avoir influé sur les volumes importés au cours du premier trimestre de 2005, il convient tout d'abord de préciser que la levée des contingents ne concerne qu'un des deux pays en cause et qu'une partie seulement des produits couverts par l'enquête. À cela s'ajoute le fait que les importations n'ont cessé d'augmenter sur la période considérée. Il est donc considéré que la suppression des contingents n'a eu aucun effet de distorsion majeur et ne modifie certainement pas la conclusion selon laquelle les importations en dumping ont fortement progressé entre 2001 et la fin de la période d'enquête.

5.5.3. Évolution des prix des importations faisant l'objet d'un dumping

	2001	2002	2003	2004	PE
EUR/paire	12,4	11,9	10,2	9,2	8,9
Indice: 2001 = 100	100	96	82	74	71

Source: Eurostat.

- (166) Les prix à l'importation ont baissé de manière spectaculaire, tombant de 12,4 EUR/paire en 2001 à 8,9 EUR/paire pendant la période d'enquête. Cela représente une diminution globale de 30 % sur la période considérée.

5.5.4. Sous-cotation

- (167) Pour analyser la sous-cotation des prix, les prix à l'importation des producteurs-exportateurs de l'échantillon ont été comparés aux prix de l'industrie communautaire, sur la base de moyennes pondérées établies pour des types de produits comparables pendant la période d'enquête. Les prix de l'industrie communautaire ont été ajustés au niveau départ usine et comparés aux prix à l'importation CAF frontière communautaire après dédouanement. La comparaison a porté sur des transactions effectuées au même stade commercial, les ajustements jugés nécessaires ayant été dûment opérés et les rabais et remises déduits. Aux fins d'une comparaison équitable, des ajustements ont été opérés pour tenir compte des coûts supportés dans la Communauté par les importateurs, tels que la conception, la sélection des matières premières, etc., qui, autrement, ne se refléteraient pas dans le prix à l'importation. En effet, les chaussures étant produites sur commande et donc sur la base des spécifications (matière première, modèle, etc.) définies par les importateurs eux-mêmes, ces coûts doivent se refléter dans les prix des chaussures importées afin que la comparaison avec les prix de l'industrie communautaire, qui englobent ces éléments, soit équitable.
- (168) Sur la base des prix pratiqués par les producteurs-exportateurs ayant coopéré, les marges de sous-cotation constatées par pays et exprimées en pourcentage des prix de l'industrie communautaire s'établissent comme suit:

Pays	Sous-cotation des prix
RPC	12,8 %
Viêt Nam	11,3 %

5.6. Particularités du secteur communautaire de la chaussure

- (169) Le secteur communautaire de la chaussure se caractérise par des réseaux de microentreprises (employant moins de 10 personnes) et de petites sociétés. Les grosses entreprises de plus de 500 personnes ne représentent qu'une petite partie de la main-d'œuvre totale du secteur. Les microentreprises et les petites sociétés ont l'avantage d'être plus souples et de mieux s'adapter à l'évolution de la demande sur le marché, mais elles présentent aussi une plus grande vulnérabilité financière aux chocs extérieurs.
- (170) Sous la pression de la concurrence internationale, les grosses sociétés tendent à disparaître, tandis que les petites sociétés et les microentreprises, plus souples et organisées en petits groupes, sont plus à même de maintenir leur position concurrentielle. Le nombre d'entreprises du secteur a progressivement diminué ces dernières années, si bien que seules les « survivantes » ont pu s'associer à la plainte antidumping. Il est également probable que de nombreuses microentreprises ne disposaient pas de ressources suffisantes pour soutenir la plainte. Pour toutes ces raisons, il est considéré qu'une analyse de la situation des seules « survivantes » à l'origine de la plainte pourrait entraîner une sous-estimation du préjudice dans la mesure où toute la production communautaire est concernée.
- (171) C'est pourquoi le tableau ci-dessous présente certains macro-indicateurs fournis par les fédérations nationales des États membres qui comptent des producteurs communautaires à l'origine de la plainte, à savoir l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la France, la Pologne et la Grèce. Ces indicateurs concernent l'évolution de la production, de l'emploi et du nombre d'entreprises actives dans la fabrication du produit concerné pendant la période considérée. Ces données ont été vérifiées dans la mesure du possible.

	2001	2002	2003	2004	PE
Production (000 paires)	538 910	446 917	408 559	370 143	349 222
<i>Indice 2001 = 100</i>	100	83	76	69	65
Emploi	238 018	226 126	215 426	201 174	194 579
<i>Indice 2001 = 100</i>	100	95	91	85	82
Nombre d'entreprises	10 728	10 684	10 447	10 044	9 579
<i>Indice 2001 = 100</i>	100	100	97	94	89

- (172) La production de chaussures à dessus en cuir a diminué de 35 % sur la période considérée dans les États membres susmentionnés. Sur la même période, plus de 1 000 entreprises ont dû cesser leurs activités. Ces fermetures ont entraîné plus de 43 000 licenciements, soit un recul de l'emploi de 20 % par rapport à 2001. La diminution du nombre d'entreprises a été particulièrement marquée pendant la période d'enquête qui, rappelons-le, coïncide en grande partie avec l'année 2004, révélant une accélération des faillites au cours du premier trimestre de 2005.
- (173) Les chiffres ci-dessus démontrent clairement que le secteur a vu sa situation se détériorer fortement sur les dernières années pour devenir critique.

5.7. Situation de l'industrie communautaire

5.7.1. Observations préliminaires

- (174) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, la Commission a examiné tous les facteurs et indices économiques ayant une incidence sur la situation de l'industrie communautaire. Il est toutefois précisé que tous les facteurs énumérés dans le règlement de base n'influencent pas la situation de l'industrie communautaire de la chaussure aux fins de la détermination du préjudice. Ainsi, les chaussures étant produites sur commande, les entreprises ne tiennent généralement pas de stocks et, dans le cas contraire, ces derniers consistent simplement en commandes en attente de livraison/facturation. Il a donc été constaté que les stocks étaient un facteur des moins pertinents pour l'analyse du préjudice. De même, comme il s'agit toujours d'un secteur à intensité de main-d'œuvre relativement élevée, la capacité de production n'est pas limitée d'un point de vue technique et est essentiellement fonction du nombre de travailleurs embauchés par les producteurs.
- (175) Ainsi qu'il est expliqué plus haut, les techniques d'échantillonnage ont dû être utilisées compte tenu du grand nombre de producteurs communautaires à l'origine de la plainte. Aux fins de l'analyse du préjudice, les indicateurs ont été établis aux deux niveaux ci-après:
- les indicateurs macroéconomiques (production, volume des ventes, part de marché, emploi, productivité, croissance, importance de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques antérieures de dumping) ont été évalués au niveau de l'ensemble de l'industrie communautaire sur la base des données collectées auprès des différents producteurs au stade de la plainte. Chaque fois que possible, ces données ont été recoupées avec les informations générales communiquées par les associations concernées à travers la Communauté;
 - les facteurs microéconomiques (stocks, prix de vente, flux de liquidités, rentabilité, rendement des investissements, aptitude à mobiliser des capitaux, investissements, emploi et salaires) ont été analysés au niveau des différentes sociétés, à savoir au niveau des producteurs communautaires inclus dans l'échantillon.

5.7.2. Indicateurs macroéconomiques

Production, capacités de production et utilisation des capacités

	2001	2002	2003	2004	PE
Production (000 paires)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
Indice: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Source: Données collectées au stade de la plainte.

- (176) Le volume de production de l'industrie communautaire dans son ensemble est tombé de 223 millions de paires en 2001 à 146,9 millions de paires pendant la période d'enquête, ce qui représente une diminution de plus de 30 %.
- (177) Bien qu'une usine soit théoriquement conçue pour atteindre un certain niveau de production, ce dernier dépendra fortement du nombre de travailleurs embauchés. En effet, comme expliqué plus haut, l'essentiel du processus de fabrication des chaussures est à haute intensité de main-d'œuvre. Dans ces circonstances, le meilleur moyen de mesurer la capacité est d'examiner le niveau de l'emploi dans un nombre stable d'entreprises. Il est donc renvoyé au tableau ci-dessous qui montre le niveau de l'emploi dans l'industrie communautaire. Sinon, l'évolution du nombre de sociétés actives dans le secteur donne également une bonne mesure de la capacité de production totale. Cette évolution a été examinée plus haut et il est rappelé que plus de 1 000 entreprises ont dû cesser leurs activités sur la période considérée.

Volume des ventes et part de marché

	2001	2002	2003	2004	PE
Ventes (000 paires)	158 913	125 665	121 234	111 240	105 749
Indice: 2001 = 100	100	79	76	70	67
Parts de marché	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

Source: Données collectées au stade de la plainte.

- (178) Les chaussures étant produites sur commande, le volume des ventes de l'industrie communautaire a affiché la même tendance à la baisse que la production. Le nombre de paires vendues sur le marché communautaire a chuté de plus de 50 millions, soit de 33 %, entre 2001 et la période d'enquête.
- (179) Cette chute correspond à un recul de la part de marché de plus de 9 points de pourcentage, la part de marché de l'industrie communautaire tombant de 27,1 % en 2001 à 17,9 % pendant la période d'enquête.

Emploi

	2001	2002	2003	2004	PE
Nombre total de travailleurs	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
Indice: 2001 = 100	100	83	80	74	69

Source: Données collectées au stade de la plainte.

- (180) L'emploi s'est effondré de manière spectaculaire sur la période considérée. Plus de 26 000 emplois ont été perdus dans l'industrie communautaire, ce qui représente un recul de 31 % entre 2001 et la période d'enquête.
- (181) Il est également renvoyé au tableau ci-dessus qui montre une baisse de l'emploi de plus de 43 000 unités pour l'ensemble de l'industrie de la chaussure en cuir. Le chiffre réel est certainement plus élevé encore puisque quelque 700 sociétés (voir ci-dessus) ont dû cesser leurs activités sur la période 2001-2004, soit avant le dépôt de la plainte antidumping, et n'ont donc pas pu participer à la présente enquête.

Productivité

	2001	2002	2003	2004	PE
Productivité	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
Indice 2001 = 100	100	98	97	96	96

Source: Données collectées au stade de la plainte.

- (182) La productivité a été obtenue en divisant le volume de production par le nombre de travailleurs occupés par l'industrie communautaire, les chiffres utilisés étant ceux indiqués dans les tableaux ci-dessus. Sur cette base, la productivité de l'industrie communautaire est restée relativement stable sur la période considérée.

Croissance

- (183) Entre 2001 et la période d'enquête, le volume des ventes de l'industrie communautaire a accusé une chute de quelque 30 %, alors que la consommation communautaire restait relativement stable. Dans ces circonstances, l'industrie communautaire a vu sa part de marché reculer d'environ 9 points de pourcentage. Il est à noter que, sur la même période, les pays concernés ont réussi à plus que doubler leurs exportations vers la Communauté, gagnant environ 14 points de pourcentage de part de marché.

Importance de la marge de dumping

- (184) Pour ce qui est de l'effet de la marge effective de dumping sur l'industrie communautaire, compte tenu du volume et des prix des produits importés des pays en cause, cet effet ne saurait être considéré comme négligeable.

Rétablissement à la suite de pratiques antérieures de dumping ou de subventions

- (185) Des mesures antidumping ont été instituées en février 1998 sur les importations de certaines chaussures en cuir et en matière plastique originaires de la République populaire de Chine, d'Indonésie et de Thaïlande. Leur champ d'application correspondait en partie au champ de la présente enquête. Elles ont expiré en mars 2003, aucune demande de réexamen n'ayant été déposée à la suite de la publication d'un avis annonçant leur expiration prochaine. En l'absence de demande de réexamen, il est considéré que l'industrie communautaire s'était alors remise des effets des pratiques antérieures de dumping.

5.7.3. Indicateurs microéconomiques**Volumes de production et de ventes**

- (186) Bien que les volumes de production et de ventes ne soient pas considérés en eux-mêmes comme des indicateurs microéconomiques, les chiffres correspondants relatifs aux producteurs communautaires de l'échantillon sont néanmoins présentés ici afin de montrer comment leur situation a évolué par rapport à celle de l'ensemble de l'industrie communautaire.

	2001	2002	2003	2004	PE
Production (000 paires)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	106	93	73	68
Volume des ventes dans l'UE (000 paires)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	105	96	90	89

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (187) Après avoir augmenté entre 2001 et 2002, les volumes de production et de ventes dans la Communauté des sociétés incluses dans l'échantillon ont suivi la même évolution que ceux de l'industrie communautaire dans son ensemble. Sur la période considérée, leurs volumes de production et de ventes ont respectivement baissé de plus de 30 et 10 %. Il est rappelé que les volumes de production et de ventes de l'industrie communautaire dans son ensemble ont fléchi respectivement de 34 % et de 33 % sur la même période.

Stocks

	2001	2002	2003	2004	PE
000 paires	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	112	120	128	117

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (188) Ainsi qu'il a déjà été mentionné, les chaussures étant produites sur commande, il est considéré que les stocks n'ont que peu d'influence sur l'analyse de la situation de l'industrie communautaire aux fins de la détermination du préjudice. En théorie, les entreprises ne tiennent pas de stocks, les seuls stocks existants consistant en commandes en attente de livraison et/ou de facturation. Sur cette base, les stocks ont commencé par augmenter entre 2001 et 2004 (+ 28 %) avant de diminuer à la fin de la période d'enquête. Il faut, pour apprécier cette diminution, tenir compte de la saisonnalité du secteur. En effet, les stocks sont censés être plus élevés en décembre qu'à la fin du premier trimestre de l'année, lequel correspond, en l'espèce, à la fin de la période d'enquête.

Prix de vente

	2001	2002	2003	2004	PE
EUR/paire	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	98	96	95	93

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (189) Le prix de vente unitaire moyen n'a cessé de baisser sur la période considérée, reculant de 7,2 % au total. La dépression des prix de l'industrie communautaire peut sembler limitée, surtout comparée au recul de 30 % des prix des importations en dumping observé sur la période considérée. Il faut cependant tenir compte du fait que les chaussures sont produites sur commande et que, dès lors, les nouvelles commandes ne sont normalement assurées que si le prix correspondant permet d'atteindre au moins le seuil d'équilibre. À ce propos, il est renvoyé au tableau ci-dessous qui montre que, pendant la période d'enquête, l'industrie communautaire ne pouvait plus baisser ses prix sans enregistrer des pertes.

Flux de liquidités, rentabilité et rendement des investissements

	2001	2002	2003	2004	PE
Flux de liquidités (en milliers d'euros)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	81	60	80	42
Bénéfice par rapport au chiffre d'affaires net	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Rendement des investissements	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (190) Les indicateurs de rentabilité ci-dessus témoignent d'un affaiblissement manifeste de la situation financière des entreprises sur la période considérée. Il est à noter que les dépenses de restructuration consenties par l'un des producteurs communautaires de l'échantillon ont affecté la rentabilité pour l'année 2003. La détérioration générale s'est surtout marquée pendant la période d'enquête et témoigne d'évolutions très défavorables pendant le premier trimestre de 2005, soit le dernier trimestre de la période d'enquête.

- (191) Les flux de liquidités ont été particulièrement touchés, diminuant de près de 60 % entre 2001 et la période d'enquête. Les flux de liquidités sont particulièrement importants pour les PME qui n'ont pas toujours facilement accès au financement extérieur contrairement aux grandes entreprises qui peuvent plus aisément offrir des garanties bancaires. Les PME doivent surtout pouvoir compter sur leurs propres ressources pour financer leurs activités. La rentabilité par rapport au chiffre d'affaires est restée relativement stable à un niveau de 1,5 % entre 2001 et 2004, à l'exception de 2003, avant de tomber au seuil d'équilibre pendant la période d'enquête. Le rendement des investissements a accusé la même tendance.
- (192) Les bénéfices globaux sont restés faibles sur toute la période considérée et soulignent la vulnérabilité financière des PME qui, par nature, sont particulièrement exposées aux chocs extérieurs.

Aptitude à mobiliser les capitaux

- (193) L'enquête a fait apparaître que les besoins en capitaux de plusieurs producteurs communautaires s'étaient ressentis de leur situation financière difficile, ainsi que le soulignent l'évolution de leur rentabilité et, plus particulièrement, la détérioration de leurs flux de liquidités. Comme expliqué plus haut, les PME ne sont pas toujours en mesure de fournir des garanties bancaires suffisantes et pourraient éprouver des difficultés à faire face aux dépenses conséquentes qu'entraînerait une situation financière précaire.

Investissements

	2001	2002	2003	2004	PE
En milliers d'euros	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	130	75	51	47

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (194) Les investissements consentis par les entreprises ont diminué de plus de moitié entre 2001 et la période d'enquête. Ce fléchissement des investissements est à rapprocher de la détérioration de la situation financière des producteurs communautaires de l'échantillon.

Emploi et salaires

	2001	2002	2003	2004	PE
Nombre total de travailleurs	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	87	74	61	59

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

	2001	2002	2003	2004	PE
Masse salariale (000 EUR)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	96	92	75	73
Salaires moyen (EUR)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
<i>Indice: 2001 = 100</i>	100	110	125	124	124

Source: Réponses vérifiées au questionnaire.

- (195) L'emploi s'est fortement détérioré pour les producteurs communautaires de l'échantillon pendant la période d'enquête, avec la perte de quelque 20 000 postes. Les chaussures étant produites sur commande, tout tassement du volume des ventes se traduit par une diminution immédiate de la production qui entraîne à son tour un recul de l'emploi, puisqu'il s'agit d'un secteur à forte intensité de main-d'œuvre.
- (196) La progression du salaire moyen résulte d'une forte diminution du nombre de travailleurs — aux salaires relativement bas — alors que le personnel administratif et le personnel d'encadrement — aux salaires plus élevés — sont restés relativement stables. En effet, les pertes d'emploi ont été particulièrement marquées au niveau de la production. Bien qu'il ait lui aussi diminué, le personnel administratif est généralement moins tributaire du niveau d'activité des entreprises. L'évolution du salaire moyen est également faussée par les indemnités de licenciement qui doivent parfois être versées à des personnes qui ne font plus partie des effectifs de l'entreprise.

5.8. Conclusion relative au préjudice

- (197) L'analyse des indicateurs macroéconomiques, réalisée au niveau de l'industrie communautaire dans son ensemble, a révélé que le préjudice s'est principalement traduit par une diminution du volume des ventes et une perte de parts de marché. Les chaussures étant produites sur commande, le niveau de production et l'emploi dans la Communauté s'en sont également ressentis. Sur la période considérée, le volume des ventes réalisées par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté a baissé de plus de 30 %, la part de marché a reculé de 9 points de pourcentage, la production a chuté de 34 % et l'emploi a diminué de 31 %, soit une perte de 26 000 postes.
- (198) La structure des coûts dans l'industrie de la chaussure est telle que les entreprises qui ne sont plus rentables n'ont d'autre choix que cesser leurs activités. En effet, les dépenses directes, notamment la main-d'œuvre et les matières premières, représentant jusqu'à 80 % du coût de production, les chaussures sont produites sur commande à condition que le calcul des coûts directs indique un bénéfice suffisant.
- (199) L'analyse des éléments microéconomiques a mis en lumière que les différentes sociétés de l'échantillon ont atteint leur niveau de bénéfice plancher au cours de la période d'enquête. Elles se rapprochaient du seuil d'équilibre et leurs flux de liquidités affichaient une dangereuse tendance à la baisse. Il est ressorti de l'analyse de la situation des sociétés de l'échantillon que, pendant la période d'enquête, il leur était impossible d'encore baisser leurs prix sans enregistrer de pertes, ce que les PME ne peuvent pas supporter plus de quelques mois sans devoir cesser leurs activités.
- (200) Dans ce contexte, les informations communiquées par les fédérations nationales concernant le nombre de fermetures d'entreprises sont particulièrement significatives. Les fédérations ont en effet signalé plus de 1 000 fermetures entre 2001 et la période d'enquête.
- (201) Au vu de ce qui précède, il est conclu que l'industrie communautaire a subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.

6. LIEN DE CAUSALITÉ

6.1. Introduction

- (202) Conformément à l'article 3, paragraphes 6 et 7, du règlement de base, la Commission a examiné si le préjudice important subi par l'industrie communautaire avait été causé par les importations du produit concerné faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays soumis à l'enquête. Les facteurs connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping qui, au même moment, auraient pu causer un préjudice à l'industrie communautaire ont eux aussi été examinés de manière à ce que le préjudice éventuel causé par ces facteurs ne soit pas attribué aux importations en cause.

6.2. Effets des importations en dumping

- (203) Il est tout d'abord rappelé que, d'après les résultats de l'enquête, les chaussures importées des pays concernés et les chaussures produites et vendues par l'industrie communautaire sont en concurrence à tous les niveaux, c'est-à-dire quels que soient leur gamme et leur type, et que leurs circuits de distribution sont globalement identiques.
- (204) La forte progression du volume des importations en dumping, qui a plus que doublé sur la période considérée, a coïncidé avec la détérioration de la situation économique de l'industrie communautaire, laquelle s'est entre autres traduite par une chute de quelque 30 % des volumes de production et de ventes sur la même période.
- (205) L'augmentation subite des importations en dumping s'est accompagnée d'une forte diminution de leur prix moyen. En effet, sur la période considérée, ce dernier a diminué de 30 %.
- (206) Sur un marché relativement transparent et très sensible à l'évolution des prix, sur lequel les chaussures sont produites sur commande, cet état de fait a influencé négativement la situation de l'industrie communautaire à deux égards. Premièrement, ses prix ont accusé une dépression, perdant environ 8 % sur la période considérée. Deuxièmement, et plus important encore, ses carnets de commandes se sont gravement ressentis des importations à bas prix en provenance des pays concernés, ce qui a eu des répercussions négatives sur la production, le volume des ventes et l'emploi.
- (207) L'évolution, indiquée ci-après, de la part de marché de l'industrie communautaire, d'une part, et des pays concernés, de l'autre, illustre très bien la situation:

	2001	2002	2003	2004	PE
Pays concernés	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Industrie communautaire	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Alors que l'industrie communautaire a enregistré un recul de part de marché d'environ 9 points de pourcentage entre 2001 et la période d'enquête, les pays concernés ont vu la leur progresser de 14 points de pourcentage et ce, sur une période marquée par une relative stabilité de la consommation.

- (209) Puisqu'il est clairement établi que la hausse subite des importations en dumping à des prix constamment en baisse a coïncidé avec le fléchissement des volumes de production et de ventes de l'industrie communautaire, le recul de sa part de marché et de l'emploi et la dépression de ses prix, il est conclu que les importations en dumping ont joué un rôle déterminant dans le préjudice subi par l'industrie communautaire.

6.3. Effets d'autres facteurs

6.3.1. Résultats des autres producteurs communautaires

	2000	2001	2002	2003	PE
Volume des ventes (000 paires)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Indice: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Parts de marché	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Source: Réponses au questionnaire, plainte, Eurostat.

- (210) Le tableau ci-dessus montre que les ventes réalisées par les autres producteurs communautaires sur le marché de la Communauté ont diminué de plus de 70 millions de paires, soit de plus de 30 %, sur la période considérée. La part de marché correspondante a rétréci, passant de 38,1 % en 2000 à 25,3 % pendant la période d'enquête. Au vu des informations disponibles, il est conclu que les autres producteurs communautaires se trouvaient dans une situation similaire à celle de l'industrie communautaire et ne sont pas à l'origine du préjudice subi par cette dernière.

6.3.2. Résultats de l'industrie communautaire à l'exportation

- (211) Certaines parties intéressées ont avancé que les difficultés économiques rencontrées par l'industrie communautaire de la chaussure s'expliquaient par une détérioration de ses résultats à l'exportation, faisant valoir qu'un rapport publié par cette industrie affirme que l'accès au marché est un problème majeur auquel le secteur est confronté sur les marchés d'exportation et qu'un large éventail de barrières tarifaires et non tarifaires empêche toujours les producteurs communautaires d'exploiter leur potentiel à l'exportation.
- (212) À ce propos, il y a tout d'abord lieu d'observer que l'analyse du préjudice se concentre sur la situation de l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté. Dès lors, une éventuelle détérioration des résultats à l'exportation n'influence en rien la plupart des indicateurs analysés ci-dessus, tels que le volume des ventes, la part de marché et les prix. Pour ce qui est du volume global de production, pour lequel il est impossible de distinguer le marché communautaire des marchés d'exportation, les chaussures étant produites sur commande, tout fléchissement des ventes sur le marché communautaire se traduira nécessairement par une baisse de la production. L'essentiel de la production étant destiné au marché communautaire, et bien que les ventes à l'exportation aient, elles aussi, diminué sur la période considérée, il est conclu que la baisse de la production est principalement due au préjudice subi sur le marché de la Communauté et non au recul des exportations. Enfin, l'affirmation des producteurs communautaires fait tout simplement référence au fait qu'ils ne peuvent exploiter leur potentiel à l'exportation et il faut y voir une incapacité à compenser, par une hausse des exportations, la chute des ventes sur le marché de la Communauté, là où ils subissent un préjudice.
- (213) L'argument a donc été rejeté et il est conclu que les résultats de l'industrie communautaire à l'exportation n'ont causé aucun préjudice important.

6.3.3. *Importations en provenance d'autres pays tiers*

- (214) Les importations en provenance d'autres pays tiers ont elles aussi été examinées. Les tableaux ci-après montrent l'évolution des parts de marché et des prix moyens des différents pays qui représentaient plus de 2 % du total des importations dans la Communauté pendant la période d'enquête:

Parts de marché	2001	2002	2003	2004	PE	Écart 2001/PE (points de pourcentage)
Roumanie	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
Inde	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonésie	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	- 0,4 %
Brésil	1,4 %	1,6 %	1,9 %	2,5 %	2,9 %	+ 1,5 %
Macao	1,4 %	1,9 %	2,4 %	3,3 %	2,5 %	+ 1,1 %
Thaïlande	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Prix moyens (EUR/paire)	2001	2002	2003	2004	PE	Écart 2001/PE
Roumanie	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	9 %
Inde	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	- 10 %
Indonésie	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	- 23 %
Brésil	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	- 25 %
Macao	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	- 16 %
Thaïlande	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	- 21 %

- (215) Pris individuellement, aucun des pays ci-dessus n'a sensiblement augmenté sa part de marché sur la période considérée. En chiffres absolus, leurs parts de marché sont restées nettement inférieures à celles des pays concernés. Elles ont aussi évolué différemment. Il convient de rappeler que la part de marché cumulée détenue par les pays concernés s'est considérablement accrue, passant de 9,2 % en 2001 à 22,8 % pendant la période d'enquête.

- (216) Les prix unitaires moyens des autres pays tiers, à l'exception d'un seul, ont diminué sur la période considérée, quoique dans une moindre mesure que ceux des pays concernés, mais surtout, leur niveau absolu est resté, à une exception près, nettement supérieur à celui des prix des importations en dumping. Dans le cas de l'Indonésie, les prix à l'importation étaient inférieurs aux prix des importations en provenance du Viêt Nam pendant la période d'enquête, mais pour une part de marché en baisse par opposition à celle du Viêt Nam en énorme progression. Pendant la période d'enquête, les prix des importations en provenance des pays ci-dessus étaient en moyenne 30 % plus élevés que ceux des importations en provenance des pays concernés. De plus, les parts de marché de ces pays pris individuellement n'ont pas augmenté dans la même mesure que celle des pays concernés. Il peut donc même être considéré que les autres pays tiers ont dû suivre la tendance à la baisse des prix imprimée par les pays concernés pour préserver leurs parts de marché.

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

6.3.4. Modifications des schémas de consommation et contraction de la demande

- (218) Certains importateurs ont avancé que le préjudice subi par les producteurs communautaires de chaussures résultait d'une contraction de la demande dans le segment du marché des chaussures dans lequel les producteurs communautaires traditionnels sont spécialisés. De même, certains producteurs-exportateurs ont affirmé qu'en raison de l'évolution constante de la mode, les consommateurs recherchent désormais des chaussures de moindre qualité, à remplacer rapidement et vendues en masse.
- (219) Il est fait référence, à ce propos, au point 2 ci-dessus où il était conclu que tous les types de produit concerné et le produit similaire étaient considérés comme constituant un seul et unique produit et que les chaussures produites dans les pays concernés et dans la Communauté étaient en concurrence à tous les niveaux du marché. Tout argument se rapportant à certains types de produits est donc hors de propos et l'analyse devrait porter sur le produit concerné et le produit similaire, à savoir sur tous les types de chaussures à dessus en cuir décrits ci-dessus dans le paragraphe consacré à leur définition. Quant à la consommation communautaire globale de chaussures à dessus en cuir, elle est restée relativement stable sur la période considérée. L'argument est donc rejeté et il est conclu que le préjudice n'a pas été causé par une quelconque contraction de la demande.

6.3.5. Fluctuations des taux de change

- (220) Divers producteurs-exportateurs et importateurs ont avancé que le préjudice subi par l'industrie communautaire était dû à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar américain (USD), laquelle avait entraîné de fortes baisses du prix des importations, dans la mesure où, selon eux, la plupart des chaussures chinoises et vietnamiennes se négocieraient en USD.
- (221) Il convient de rappeler que l'enquête doit permettre d'établir si les importations faisant l'objet d'un dumping (en termes de prix et de volumes) ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire ou si ce préjudice important résulte d'autres facteurs. À cet égard, l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base précise qu'il y a lieu de démontrer que le niveau de prix des importations faisant l'objet d'un dumping cause un préjudice. Il est donc simplement fait référence à une différence de niveau de prix sans qu'il soit nécessaire d'analyser les facteurs affectant le niveau de ces prix.
- (222) En pratique, l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix de l'industrie communautaire est essentiellement examiné sous l'angle de la sous-cotation, de la dépression et du blocage des prix. À cet effet, il est procédé à une comparaison entre les prix à l'exportation faisant l'objet d'un dumping et les prix de vente de l'industrie communautaire. Il est parfois nécessaire d'effectuer une conversion monétaire pour disposer d'une base comparable de calcul des prix à l'exportation en vue de la détermination du préjudice. En conséquence, le recours à des taux de change dans ce contexte sert uniquement à garantir que la différence de prix est établie sur une base comparable. Il ressort clairement de ce qui précède que le taux de change ne peut en principe pas constituer un autre facteur de préjudice.
- (223) Cela est également confirmé par le libellé de l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, qui mentionne les facteurs connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping. En effet, dans la liste des autres facteurs connus cités dans cet article ne figure aucun facteur ayant trait au niveau de prix des importations faisant l'objet d'un dumping. En résumé, si les exportations sont effectuées en dumping, et même si elles ont bénéficié d'une évolution favorable des taux de change, il est difficile d'expliquer comment ces fluctuations monétaires pourraient constituer un autre facteur de préjudice.
- (224) En conséquence, l'analyse des facteurs affectant le niveau de prix des importations faisant l'objet d'un dumping, qu'il s'agisse de fluctuations de taux de change ou d'autres éléments, ne peut pas être concluante et ne devrait pas aller au-delà des exigences du règlement de base.

- (225) Quoi qu'il en soit, et sans préjudice de ce qui précède, même si les fluctuations de taux de change avaient influencé les prix à l'importation, il aurait été impossible d'en séparer et d'en distinguer les effets puisqu'on ignore dans quelle mesure les importations en provenance des pays concernés se négocient en USD. De plus, les plus gros importateurs couvrent leurs transactions financières en USD, si bien qu'il serait très difficile de déterminer le taux de change à examiner.

6.3.6. *Suppression des contingents*

- (226) Certaines parties ont affirmé que la suppression des contingents à l'importation au début de 2005 avait également contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire. Il est rappelé à ce propos que les contingents ne s'appliquaient qu'à un des deux pays en cause et à certains des produits seulement couverts par la présente procédure. De plus, l'analyse du préjudice a porté sur une période plus longue, à savoir, en l'espèce, sur la période comprise entre 2001 et la période d'enquête, et ne se réfère donc pas à la seule période postérieure à la suppression des contingents, soit le premier trimestre de 2005. L'allégation a donc été rejetée.

6.3.7. *Absence de modernisation, forte fragmentation et coûts élevés de la main-d'œuvre des producteurs à l'origine de la plainte*

- (227) Certaines parties ont fait valoir que les difficultés économiques rencontrées par les producteurs à l'origine de la plainte résultaient du fait qu'ils n'avaient pas modernisé leurs installations et modes de production et que le préjudice était dû à la forte fragmentation du secteur ainsi qu'à son manque de compétitivité par rapport aux importations en provenance de pays à main-d'œuvre bon marché.
- (228) De fait, le secteur communautaire de la chaussure est très fragmenté et les coûts de la main-d'œuvre y sont plus élevés que dans les pays concernés, mais ces caractéristiques ne se sont pas accentuées sur la période considérée. Dans ces circonstances, aucun lien de causalité ne peut être établi entre ces facteurs et la détérioration de la situation de l'industrie communautaire observée sur la période considérée.

- (229) Les allégations ont donc été rejetées.

6.3.8. *Délocalisation de la production par l'industrie communautaire de la chaussure*

- (230) L'association d'importateurs a avancé que la délocalisation de la production de certains fabricants communautaires vers des pays à faible niveau de salaire avait contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire de la chaussure. Ce phénomène aurait entraîné une diminution de la production et des ventes dans la Communauté ainsi que des coûts de restructuration importants, affaiblissant la situation financière des entreprises concernées.
- (231) Il convient toutefois de rappeler que l'analyse du préjudice est spécifiquement axée sur l'évolution de la situation économique de l'industrie communautaire. Puisque, comme déjà expliqué plus haut, les fabricants qui ont délocalisé leur production ne sont même pas considérés comme des producteurs communautaires aux fins de la présente enquête et ne font donc pas partie de l'industrie communautaire, leur situation n'a pas été prise en considération aux fins de l'analyse du préjudice. Il a néanmoins été tenu compte de leurs importations lors de l'examen des importations en provenance des pays concernés ou des autres pays tiers.

6.4. Conclusions concernant le lien de causalité

- (232) En conclusion, il est confirmé que le préjudice important subi par l'industrie communautaire, principalement caractérisé par une diminution du volume des ventes, un recul de la part de marché et une baisse du prix de vente unitaire résultant en une détérioration des indicateurs de rentabilité, a été causé par les importations faisant l'objet d'un dumping. De fait, les effets des autres facteurs examinés sont pratiquement nuls et ne sont donc pas de nature à briser le lien de causalité entre les importations en dumping et la situation préjudiciable dans laquelle se trouve l'industrie communautaire.
- (233) Compte tenu de l'analyse qui précède, selon laquelle les effets de tous les facteurs connus sur la situation de l'industrie communautaire doivent être clairement distingués et séparés des effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping, il est confirmé que ces autres facteurs ne sont pas de nature à réfuter le fait que le préjudice estimé doit être attribué aux importations en dumping.
- (234) Il est donc conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire, au sens de l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base.

7. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

- (235) Il a été examiné si l'intérêt de la Communauté nécessite une action en vue d'empêcher le dumping préjudiciable établi.

7.1. Intérêt de l'industrie communautaire

- (236) L'analyse ci-dessus a clairement démontré que les importations en dumping causaient un préjudice à l'industrie communautaire de la chaussure. L'augmentation significative des importations en dumping observée ces dernières années sur le marché communautaire a provoqué une forte dépression des prix au niveau du commerce de gros, soit là où s'exerce la concurrence entre les chaussures importées et les chaussures de fabrication communautaire. De manière générale, l'industrie communautaire n'est plus en mesure de s'assurer des commandes à un niveau de prix satisfaisant, ainsi que l'atteste la situation des producteurs communautaires de l'échantillon qui ont été à peine rentables pendant la période d'enquête. Qui plus est, dans de nombreux cas, elle ne peut plus accepter de nouvelles commandes, puisque, vu le niveau actuel des prix, cela signifierait vendre à un prix inférieur à son coût de production. L'industrie communautaire est donc confrontée à des difficultés tant au niveau des prix que du volume des ventes.
- (237) Dans ce contexte, si des mesures ne sont pas instituées, la situation de l'industrie communautaire continuera manifestement à se dégrader, entraînant de nouvelles fermetures d'usines et d'autres licenciements. Étant donné que les producteurs tendent à se concentrer géographiquement dans certains États membres, des commandes étant parfois sous-traitées à d'autres usines locales, la disparition d'un producteur peut avoir un sérieux effet domino sur d'autres entreprises locales. Il en va de même pour les fournisseurs locaux de matières premières. L'impact serait donc important sur l'ensemble des activités. L'institution de mesures pourrait avoir plusieurs effets positifs sur l'industrie communautaire. Elle pourrait empêcher une autre hausse substantielle des importations en dumping en provenance des pays concernés, ce qui permettrait à l'industrie communautaire d'au moins préserver la position qu'elle occupe actuellement sur le marché. Les données relatives aux importations montrent en effet que les parts de marché gagnées par les pays concernés le sont au détriment de l'industrie communautaire.

- (238) De plus, si des droits antidumping sont institués sur les importations de chaussures originaires des pays concernés, les grossistes et les importateurs seraient davantage enclins à changer de fournisseurs, du moins en partie, au profit des producteurs communautaires. En effet, si des mesures sont instituées, ramenant ainsi les prix à l'importation à un niveau non préjudiciable, l'industrie communautaire serait à même de livrer concurrence dans des conditions commerciales équitables sur la base de véritables avantages comparatifs et elle serait ainsi en mesure d'obtenir un volume satisfaisant de nouvelles commandes à des prix lui assurant un bénéfice normal. Certaines augmentations de prix sont en effet nécessaires pour éliminer le préjudice.
- (239) L'institution de mesures est donc clairement dans l'intérêt de l'industrie communautaire, c'est-à-dire des producteurs qui soutiennent activement la plainte, mais aussi des autres producteurs communautaires qui ne l'ont pas activement soutenue ou n'en ont pas eu la possibilité.
- (240) Certaines parties intéressées ont avancé que l'institution de mesures ne redresserait pas la situation de l'industrie communautaire, car les importateurs se tourneraient tout simplement vers des pays qui n'y seraient pas soumis. Elles ont affirmé que, dans cette optique, des mesures seraient contraires à l'intérêt de l'industrie communautaire.
- (241) Cet argument a néanmoins été rejeté. En effet, la possibilité que les importateurs se tournent vers d'autres pays fournisseurs n'est certes pas une raison valable pour ne pas agir contre le dumping préjudiciable en l'espèce. En effet, il est impossible de prévoir à l'avance dans quelle mesure ils s'approvisionneront dans d'autres pays, sans compter que ces importations pourraient aussi faire l'objet d'un dumping, ce qui pourrait donner lieu également à une procédure antidumping à leur encontre.
- (242) En conclusion, l'institution de mesures antidumping devrait permettre à l'industrie communautaire de se rétablir des effets du dumping préjudiciable constaté.

7.2. Intérêt des autres opérateurs économiques

7.2.1. Intérêt des consommateurs

- (243) Aucune organisation de consommateurs ne s'est exprimée après la publication de l'avis d'ouverture de la présente procédure. Certaines parties ont néanmoins déclaré que l'institution de mesures sur les importations du produit concerné irait à l'encontre des intérêts des consommateurs. Elles ont fait valoir que les consommateurs verraient leur choix fortement diminuer si l'accès au marché communautaire venait à être réduit pour les produits originaires de la RPC et du Viêt Nam, surtout dans le segment de la mode éphémère essentiellement alimenté par ces deux pays. Elles ont ensuite prétendu que les mesures entraîneraient une hausse des coûts pour le consommateur moyen en termes de prix et, enfin, que l'industrie communautaire n'aurait pas la capacité de satisfaire la totalité de la demande.
- (244) Les allégations concernant l'incidence négative d'éventuelles mesures sur les consommateurs ont été analysées de manière détaillée. Pour apprécier cette incidence, les éléments suivants ont été pris en compte:
- près des deux tiers de l'ensemble du secteur de la chaussure ne sont pas affectés par les mesures instituées dans le cadre du présent règlement. En fait, les chaussures à dessus en cuir couvertes par la présente procédure représentent moins de 35 % du secteur, contre 46 % en 2001;

- les mesures proposées ne s'appliqueront pas à tous les types de chaussures à dessus en cuir. Il est en effet ressorti de l'enquête que certains types de chaussures — voir ci-dessus les conclusions relatives aux STAF — devaient être exclus de leur champ d'application, ce qui réduit encore leur portée par rapport au marché communautaire de la chaussure. Il est rappelé à ce sujet que, pendant la période d'enquête, les STAF représentaient presque 20 % des importations de chaussures à dessus en cuir originaires des pays concernés;
 - une forte proportion du marché communautaire des chaussures à dessus en cuir reste approvisionnée par des sources autres que la RPC et le Viêt Nam, qui ne seront pas soumises aux mesures. En effet, les autres pays tiers, représentant environ 30 % des importations, seront toujours en concurrence sans être soumis aux mesures. De même, les mesures antidumping ne s'appliqueront pas aux ventes des producteurs de l'Union européenne, qui représentent toujours environ la moitié de l'approvisionnement des chaussures en cuir;
 - Les importateurs/grossistes et les distributeurs/détaillants s'occupent généralement de la distribution aux consommateurs. Ces deux intermédiaires appliquent chacun une marge leur permettant de couvrir leurs coûts et de réaliser un certain bénéfice. Cette marge peut fortement varier d'un opérateur à l'autre, mais, en moyenne, elle est relativement élevée. Ainsi, la marge appliquée pendant la période d'enquête par les importateurs ayant coopéré pour obtenir les prix de vente pratiqués à l'égard des détaillants était de 125 % en moyenne et s'échelonnait entre 20 et 200 %. On constate donc un fossé considérable entre les prix à l'importation et les prix de revente. En réponse à l'allégation selon laquelle le choix de chaussures se trouverait réduit, il est tout d'abord observé que les mesures antidumping garantiraient seulement l'élimination des pratiques tarifaires de dumping. Il n'y aurait donc aucune restriction des volumes d'importation dans la mesure où l'essentiel du marché communautaire serait toujours approvisionné par des sources qui ne seront pas directement touchées par les mesures.
- (245) Quoi qu'il en soit, toute diminution des volumes importés des pays concernés pourrait, du moins à moyen terme, être également compensée par une hausse de l'approvisionnement par l'industrie communautaire et les pays non soumis aux mesures, bien que cela puisse prendre un certain temps.
- (246) Pour ce qui est de l'éventail de produits, il est rappelé que les pays concernés ne produisent pas que des chaussures répondant aux critères de la mode éphémère et/ou bas de gamme. En effet, la RPC et le Viêt Nam produisent aussi des chaussures de marque de gamme moyenne et supérieure. Qui plus est, l'enquête a révélé que l'industrie communautaire produisait elle aussi des chaussures de toutes gammes et pas seulement des chaussures de ville haut de gamme et élégantes ainsi qu'il est souvent affirmé. Sur cette base, l'allégation selon laquelle les mesures réduiraient le choix de chaussures, de manière générale et dans certains secteurs spécifiques de la mode, devrait au moins être étayée par d'autres éléments de preuve.
- (247) Pour ce qui est de l'effet des mesures sur les prix à la consommation, il faut tenir compte du fait qu'il existe des différences considérables entre les prix à l'importation, auxquels les mesures s'appliquent, et les prix à la consommation. Les prix à l'importation sont tellement plus bas que l'incidence sur les prix à la consommation beaucoup plus élevés sera nécessairement de loin moindre. Le fait qu'il y a au moins deux opérateurs économiques intermédiaires entre le niveau de l'importation et celui de la consommation limitera l'impact sur le consommateur.
- (248) Enfin, il ressort des données provisoires disponibles sur les prix à la consommation que, de manière générale, les consommateurs communautaires n'ont pas bénéficié de la dépression des prix au niveau du commerce de gros. En effet, les prix à l'importation moyens des chaussures en général ont chuté de plus de 20 % sur la période comprise entre 2001 et la période d'enquête tandis que les prix à la consommation ont légèrement augmenté sur la même période. Cet aspect devra être spécifiquement examiné pour le produit concerné aux fins des conclusions finales.
- (249) Il est jugé peu probable que les consommateurs supporteront tout le poids d'éventuelles mesures compte tenu de la forte concurrence qui prévaut à ce niveau. Il est observé que si le coût des mesures est partagé équitablement entre les trois principales catégories d'opérateurs économiques, il en résultera pour le consommateur une hausse moyenne de 2 %, soit 1 EUR par paire.

Chaussures pour enfants

- (250) Les parties concernées ont fait valoir que l'institution de mesures sur les chaussures pour enfants aura un coût sensiblement plus élevé que pour les autres chaussures soumises à l'enquête. Cela s'explique notamment par le fait que les chaussures pour enfants doivent être remplacées beaucoup plus souvent que les chaussures pour adultes — trois à quatre fois plus souvent dans le cas des enfants en bas âge. Dès lors, les mesures antidumping auraient un effet sensiblement plus marqué sur ce type de chaussures (montant trois à quatre fois supérieur) par rapport à leur effet sur les chaussures normales, dans la mesure où les clients devraient acquitter une somme (relative et cumulée) beaucoup plus élevée pour l'achat de chaussures pour enfants que pour l'achat de chaussures pour adultes. Les coûts supplémentaires engendrés par l'institution de mesures, que devraient supporter les consommateurs de chaussures pour enfants, pourraient également affecter considérablement la situation financière des familles européennes moyennes et dissuader les parents d'acheter des chaussures de qualité pour leurs enfants à intervalles réguliers.
- (251) Dans la mesure où les conclusions provisoires indiquent que les chaussures pour enfants doivent être remplacées trois à quatre fois plus souvent que d'autres chaussures, il est juste de considérer que le coût, en termes absolus, pour les consommateurs sera aussi sensiblement plus élevé pour ces chaussures que pour les autres chaussures concernées par la présente procédure. Les mesures provisoires pourraient dès lors constituer une charge très lourde pour les familles avec des enfants en bas âge. En effet, le risque existe que l'institution de mesures provisoires sur ces chaussures ne traverse la ligne qui sépare l'avantage de telles mesures de leur coût éventuel.
- (252) Pour ces raisons, il est conclu, au stade provisoire actuel, que les effets bénéfiques éventuels de l'élimination du préjudice pour la suite de la présente enquête grâce à l'institution de mesures provisoires sur les importations de chaussures pour enfants s'effacent devant leur incidence potentiellement négative sur les consommateurs. Il est donc provisoirement conclu que l'institution de mesures sur les chaussures pour enfants serait contraire à l'intérêt de la Communauté. Ces chaussures devraient dès lors être provisoirement exclues du champ d'application des mesures antidumping provisoires; cette question sera réexaminée en profondeur avant l'institution d'éventuelles mesures définitives.

7.2.2. Intérêt des distributeurs/détaillants

- (253) Peu de distributeurs/détaillants ou d'organisations de distributeurs/détaillants se sont manifestés dans les délais. En effet, un seul consortium de détaillants d'un État membre a formulé des observations et trois importateurs seulement, du même État membre, ont répondu au questionnaire. Ces derniers possédaient également leur propre réseau de distribution, comptant notamment deux chaînes de supermarchés. Ces sociétés représentaient environ 15 % des importations du produit concerné réalisées à partir de la RPC ou du Viêt Nam pendant la période d'enquête.
- (254) Ces parties ont affirmé que le secteur de la vente au détail était un gros pourvoyeur d'emplois et qu'il serait affecté par l'institution de droits. Elles ont fait valoir que les détaillants ne pourraient répercuter qu'une partie de la hausse des coûts résultant des droits antidumping sur les consommateurs et que leur situation financière, déjà affaiblie par la mauvaise conjoncture économique, en pâtirait, ce qui pourrait entraîner des licenciements.
- (255) Même si les commentaires formulés par le secteur de la vente au détail dans le cadre légal de l'enquête étaient limités et ne se rapportaient qu'à un seul État membre, la Commission a quand même décidé de procéder à une analyse détaillée au niveau de l'ensemble de la Communauté. Cette analyse a permis de relever les éléments ci-après.
- (256) Premièrement, il convient de préciser que le secteur de la vente au détail écoule tous les types de chaussures, soit bien plus que les types couverts par la présente procédure. De plus, les distributeurs/détaillants vendent aussi souvent d'autres types de produits. Dans le cas, typique, des supermarchés généralistes, les ventes de chaussures ne représentent qu'une faible proportion du total des ventes. Dès lors, les chiffres de l'emploi dans le secteur de la vente au détail ne peuvent pas simplement être comparés au nombre de travailleurs employés à la fabrication de chaussures.

- (257) Deuxièmement, il est considéré que le secteur de la vente au détail ne serait effectivement touché par les mesures que si ces dernières entraînaient un fléchissement de la consommation de chaussures dans la Communauté, soit si les détaillants venaient à enregistrer une forte baisse de chiffre d'affaires. En effet, s'il est possible que leur prix d'achat augmente à la suite de l'institution de mesures, les détaillants auront toujours la capacité de répercuter, du moins en partie, cette hausse sur les consommateurs de manière à s'assurer un bénéfice raisonnable. De fait, les détaillants ont admis, dans leurs observations, qu'ils étaient à même d'absorber une partie de la hausse des coûts. En conséquence, ils ne seraient affectés que si la hausse des prix provoquait une diminution du nombre de paires de chaussures achetées par les consommateurs. Or, compte tenu des conclusions ci-dessus relatives aux prix, une diminution importante de la consommation est jugée improbable.
- (258) La conviction que les mesures n'auront qu'un effet peu marqué sur les distributeurs/détaillants se trouve renforcée par le fait que ces opérateurs vendent habituellement tous les types de chaussures d'origine chinoise ou vietnamienne, et pas seulement les types concernés. L'institution de droits n'affecterait donc qu'une proportion limitée de leurs prix d'achat et n'aurait donc qu'un effet relativement faible sur l'ensemble de leurs coûts.
- (259) Ensuite, dans la Communauté, les chaussures sont essentiellement distribuées par les trois circuits ci-après: les détaillants indépendants, les chaînes de magasins de vente au détail sous marque et les supermarchés généralistes. Il existe d'autres circuits de distribution (tels que les sociétés de vente par correspondance), mais ils restent assez peu développés.
- (260) Les détaillants indépendants forment le réseau de distribution le plus traditionnel. Ces détaillants s'approvisionnent habituellement auprès de grossistes dans la Communauté et, vu l'importance de leurs frais de fonctionnement (loyer, salaire de la force de vente, etc.), appliquent généralement des marges élevées. Les détaillants indépendants vendent tous les types de chaussures, à savoir des chaussures de toutes origines à dessus en cuir ou en autres matières, si bien que leurs achats du produit concerné devraient être relativement limités vu la part du total des ventes de chaussures que ce produit représente. Ils ne seraient donc que très peu affectés, voire pas du tout, par l'institution de mesures. Puisqu'ils sont habituellement fournis par des grossistes, il peut aussi être supposé qu'une partie des droits serait absorbée à ce niveau.
- (261) Les chaînes de magasins de vente au détail sous marque achètent leurs chaussures par l'intermédiaire d'une centrale d'achat et les écoulent via leurs magasins de détail situés dans différentes villes voire dans différents pays. Aucune de ces chaînes n'a coopéré à l'enquête, ce qui semble déjà indiquer que les mesures ne devraient pas les affecter. Il convient néanmoins de tenir compte des éléments suivants. Parce qu'elles achètent de grosses quantités et ont des frais de fonctionnement limités, procédant parfois même directement aux importations, les chaînes de magasins de vente au détail sous marque peuvent généralement se permettre de vendre à prix réduits. En effet, leurs magasins sont souvent de grandes surfaces de vente à prix réduits situées en périphérie et au personnel restreint. Leur but étant de proposer des chaussures relativement bon marché, il se peut qu'elles s'approvisionnent davantage que les détaillants indépendants dans les pays concernés. Néanmoins, elles vendent, elles aussi, tous les types de chaussures et pas seulement les types couverts par l'enquête et leur chiffre d'affaires résulte en partie de la vente de produits autres que des chaussures. De plus, en raison de l'importance de leur pouvoir d'achat, ces chaînes devraient, du moins dans une certaine mesure, pouvoir se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement et ne devraient répercuter que partiellement la hausse éventuelle de leurs coûts sur les consommateurs. Dès lors, tout comme les détaillants indépendants, elles ne seraient réellement affectées que si leur volume de ventes venait à chuter en raison de l'institution de droits, ce qui, ainsi qu'il est conclu plus haut, est improbable.
- (262) Les supermarchés généralistes sont un circuit de distribution important en terme de volume, mais moins en terme de valeur. En effet, ils se concentrent davantage sur le segment inférieur du marché, leur objectif étant d'écouler des volumes importants. Ils importent parfois les chaussures directement, mais font le plus souvent appel à des agents dans la Communauté ou dans le pays d'origine des produits. Généralement, les chaussures ne représentent qu'une faible proportion du chiffre d'affaires total des supermarchés qui jouissent certainement d'une très grande flexibilité dans le choix de leurs fournisseurs et qui pourraient donc relativement facilement changer de sources d'approvisionnement voire acheter davantage de chaussures de fabrication communautaire. Pour toutes ces raisons, les mesures ne devraient pas sensiblement affecter la situation financière de ce circuit de distribution.

- (263) De manière plus générale, les chiffres communiqués par les importateurs ayant coopéré montrent que les distributeurs/détaillants, eux non plus, n'ont pas bénéficié de la baisse des prix à l'importation observée ces dernières années. En effet, alors que les importateurs ayant coopéré ont vu leurs prix à l'importation chuter de quelque 30 % en moyenne sur la période comprise entre 2001 et la période d'enquête, leurs prix de revente moyens sont restés relativement stables.
- (264) Il ressort des constatations ci-dessus que les mesures proposées n'auront probablement qu'un effet limité sur les détaillants et les distributeurs. Il y a enfin lieu de préciser que, les producteurs communautaires continuant de fournir la majorité des chaussures à dessus en cuir vendues et étant toujours en mesure de proposer une large variété de types de chaussures et d'assurer des délais de livraison relativement courts par rapport aux produits importés, il est également dans l'intérêt des détaillants et des distributeurs de maintenir une production dans la Communauté.

7.2.3. Intérêt des importateurs indépendants dans la Communauté

- (265) La Commission a reçu des réponses au questionnaire de trente-trois importateurs qui, pendant la période d'enquête, représentaient quelque 25 % des importations communautaires du produit concerné. L'analyse a donc été fondée sur la situation des importateurs qui ont communiqué des informations fiables dans les délais prescrits.
- (266) Globalement, les importateurs ayant coopéré s'approvisionnaient à 70 % environ dans les pays concernés. Pendant la période d'enquête, leur prix moyen à l'importation était de 9 EUR/paire. Il est à préciser que, si, sur la période comprise entre 2001 et la période d'enquête, leur prix moyen à l'importation a baissé dans les proportions indiquées par les chiffres d'Eurostat, soit de quelque 30 %, leurs prix de revente moyens sont, quant à eux, restés relativement stables.
- (267) Les importateurs ayant coopéré ont fait état d'un bénéfice net (moyen pondéré) de 12 % sur le chiffre d'affaires. Il est ressorti des données communiquées qu'ils appliquaient une marge moyenne de 125 %, avec toutefois de fortes variations d'une société à l'autre, puisqu'elle s'échelonnait entre 20 et plus de 200 %.
- (268) Il est par ailleurs possible de recenser deux catégories d'importateurs parmi ceux qui ont coopéré: ceux qui sont présents dans les segments moyens et supérieurs du marché et ceux qui opèrent dans le segment inférieur du marché.
- (269) La première catégorie d'importateurs regroupe essentiellement d'anciens producteurs communautaires qui ont délocalisé la production dans des pays tiers, notamment dans les pays concernés. Ces sociétés maintiennent généralement une part importante de leurs activités dans la Communauté, notamment la conception, la recherche et développement et l'achat de matières premières, et ont parfois même leur propre chaîne de distribution. Cela explique pourquoi ils emploient généralement un nombre relativement élevé de personnes, surtout par rapport aux importateurs de la deuxième catégorie. Ils vendent habituellement des chaussures de marque à des prix nettement supérieurs aux prix pratiqués par la deuxième catégorie d'importateurs. Leurs chaussures sont principalement vendues par des détaillants indépendants, mais aussi parfois par des chaînes de magasins de vente au détail sous marque voire par leurs propres distributeurs liés.
- (270) Ces sociétés, qui occupent les segments moyens et supérieurs du marché, acquittent un prix à l'importation plus élevé que les importateurs opérant dans le segment inférieur et ont fait état d'un prix d'achat moyen d'environ 11 EUR/paire. Il y a lieu d'observer qu'ils appliquent une marge très élevée, de quelque 200 % en moyenne. En d'autres termes, leur prix de revente moyen est supérieur à 30 EUR/paire. L'importance de leur marge s'explique par la valeur ajoutée qu'ils génèrent dans la Communauté (coûts spécifiques liés à la conception, à l'achat de matières premières, à la recherche et au développement, etc.), mais aussi par les frais conséquents résultant de la commercialisation et de la valorisation de la marque. Ils ont rapporté une marge bénéficiaire moyenne d'environ 10 % sur le chiffre d'affaires.

- (271) La deuxième catégorie d'importateurs se focalise davantage sur le volume et englobe essentiellement des grossistes voire, parfois, des supermarchés généralistes. L'examen des réponses fournies par les importateurs du segment inférieur du marché a révélé un prix à l'importation moyen de 6 EUR /paire. Il est ressorti de l'enquête qu'ils appliquaient une marge de 75 % pendant la période d'enquête et réalisaient un bénéfice moyen de 17 % sur le chiffre d'affaires. La raison en est qu'ils ont des coûts structurels moins élevés et génèrent moins de valeur ajoutée dans la Communauté, mais aussi que leurs frais de vente sont moindres. Ils emploient aussi moins de personnel, soit en moyenne moins de dix personnes, selon les importateurs ayant coopéré.
- (272) Vu cette différence de situation, des mesures sous forme de droits ad valorem ne devraient pas affecter de manière identique les deux catégories d'importateurs. En effet, dans le cas de la première catégorie, le droit étant perçu sur un prix à l'importation plus élevé, sa valeur absolue sera, elle aussi, plus élevée. Cette incidence doit néanmoins s'apprécier au regard des prix de revente. Il est en effet rappelé que ces importateurs appliquent une marge moyenne de 200 %. Dès lors, même si la hausse du prix à l'importation venait à être totalement répercutée sur leurs clients, soit essentiellement des détaillants et des distributeurs, elle n'entraînerait — en chiffres absolus — qu'une augmentation limitée de leurs prix de revente. Cela n'affecterait probablement pas de manière significative le volume de leurs ventes puisqu'elles portent essentiellement sur des produits de moyenne à haute gamme. Il est cependant probable qu'ils devront absorber une partie du prix à l'importation et, de ce fait, soit diminuer leurs frais de vente, soit accepter une forte réduction de leur marge bénéficiaire. Il se peut donc qu'ils aient à subir certains effets négatifs à court terme, surtout pour les commandes qu'ils ont déjà passées et pour lesquelles ils ont convenu d'un prix avant l'entrée en vigueur des mesures provisoires. Ce point est abordé de manière détaillée aux considérants 286 à 290 ci-dessous.
- (273) Dans le cas de la deuxième catégorie d'importateurs, un droit ad valorem entraînerait une hausse de prix modérée en termes absolus, puisque leur prix à l'importation est relativement bas. Vu le bénéfice relativement confortable affiché par les importateurs ayant coopéré pendant la période d'enquête, soit une marge bénéficiaire moyenne (pondérée) de 17 %, les mesures ne devraient pas gravement affaiblir leur situation financière. Il est à noter que cette catégorie d'importateurs se focalisant sur le volume, il est probable que les importateurs qui n'ont pas coopéré appartiennent eux aussi à cette catégorie et que ce défaut de coopération s'explique par le fait qu'ils ne s'attendent pas à voir leur situation financière sensiblement mise à mal. Néanmoins, comme dans le cas de la première catégorie d'importateurs et comme indiqué aux considérants 286 à 290, il se peut que des mesures provisoires affectent sérieusement cette catégorie d'importateurs, surtout compte tenu du fait qu'elle se focalise sur le volume.
- (274) Il importe néanmoins d'insister sur le fait que l'analyse ci-dessus repose sur les chiffres moyens communiqués par les importateurs ayant coopéré. Dès lors, en fonction de leur situation par rapport à ces moyennes, les importateurs seront évidemment plus ou moins affectés par les mesures. Il faut encore ajouter que les importateurs nouent généralement des relations à long terme avec leurs fournisseurs, parfois même sous la forme de partenariats, et qu'ils sont souvent liés par des contrats à long terme, les commandes étant passées plusieurs mois avant la livraison. Dès lors, changer de fournisseurs, voire de pays d'origine, ne prend pas seulement du temps, mais implique aussi des frais supplémentaires. De plus, il se peut que des importateurs aient déjà fixé de manière irrévocable le prix de revente de chaussures commandées dans les pays concernés qui ne seront livrées qu'ultérieurement. Dans ce cas, ils risquent de ne pas pouvoir répercuter, ne serait-ce que partiellement, un droit supplémentaire qui, dès lors, affecterait probablement leur situation financière. Il ne peut donc être exclu que certains opérateurs éprouvent des difficultés à absorber le choc financier.
- (275) Pour les raisons exposées ci-dessus, il peut être conclu que l'institution de mesures pourrait effectivement affecter la situation financière de certains importateurs, mais, en moyenne, cette incidence négative ne devrait pas sensiblement affaiblir la situation financière globale de cette catégorie d'opérateurs. Ce sera certainement le cas pour les importateurs qui opèrent dans le segment inférieur du marché, dont la situation financière est déjà plus souple. Or, ces importateurs représentent probablement une part importante des chaussures à dessus en cuir importées des pays concernés.

7.3. Conclusion concernant l'intérêt de la Communauté

- (276) Il ressort de l'analyse ci-dessus qu'il est dans l'intérêt de l'industrie communautaire d'instituer des mesures, lesquelles devraient au moins restreindre les importations substantielles à des prix de dumping dont il est avéré qu'elles ont fortement affecté sa situation financière. Les autres producteurs communautaires devraient eux aussi tirer parti des mesures.
- (277) L'analyse a aussi démontré que les consommateurs ne pâtiraient pas des mesures antidumping ou, au pire, n'en ressentiraient les effets que de manière très marginale.
- (278) Les distributeurs et les détaillants pourraient voir leurs prix d'achat du produit concerné augmenter, mais ne devraient pas trop souffrir des mesures compte tenu de leur situation et de l'ensemble de leurs coûts.
- (279) De manière générale, les importateurs devraient être à même de surmonter l'institution de mesures, bien que certains puissent éprouver certaines difficultés en fonction de leur situation spécifique. La raison principale en est qu'ils sont souvent liés par des contrats à long terme avec leurs fournisseurs et qu'ils ont, dans certains cas, déjà fixé les prix de revente.
- (280) Dans l'ensemble, toutefois, il est considéré que l'institution de mesures, c'est-à-dire l'élimination du dumping préjudiciable, devrait permettre à l'industrie communautaire de poursuivre ses activités et mettre fin aux fermetures et aux licenciements qu'elle a connus ces dernières années et que l'incidence potentiellement négative que les mesures pourraient avoir sur certains autres opérateurs économiques dans la Communauté n'est pas disproportionnée par rapport à leurs effets bénéfiques sur l'industrie communautaire.
- (281) Cette conclusion ne s'applique cependant pas aux chaussures pour enfants qu'il convient donc d'exclure provisoirement du champ d'application des mesures. Cette question sera réexaminée en profondeur avant l'institution d'éventuelles mesures définitives.

8. MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES

- (282) Compte tenu des conclusions concernant le dumping, le préjudice en résultant et l'intérêt de la Communauté, il est jugé nécessaire d'instituer des mesures provisoires sur les importations du produit concerné originaire de la RPC et du Viêt Nam.

8.1. Niveau d'élimination du préjudice

- (283) Le niveau des mesures antidumping doit être suffisant pour éliminer le préjudice causé à l'industrie communautaire par les importations faisant l'objet d'un dumping, sans pour autant excéder les marges de dumping constatées. Pour calculer le montant du droit nécessaire pour éliminer les effets du dumping préjudiciable, il a été considéré que les mesures devaient permettre à l'industrie communautaire de couvrir ses coûts et de réaliser le bénéfice avant impôt qu'elle pourrait raisonnablement escompter dans des conditions de concurrence normales, c'est-à-dire en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping.

- (284) Il a été établi, sur la base des informations disponibles, qu'une marge bénéficiaire de 2 % sur le chiffre d'affaires pouvait être considérée comme le niveau que l'industrie communautaire pourrait escompter en l'absence de dumping préjudiciable. Cette marge correspond au bénéfice le plus élevé réalisé par l'industrie communautaire au cours de la période considérée et, plus précisément, en 2002 lorsque les pays concernés détenaient des parts de marché relativement faibles par rapport à la période d'enquête.
- (285) La majoration de prix nécessaire a été déterminée en comparant, au même stade commercial, le prix à l'importation moyen pondéré, utilisé pour établir la sous-cotation, et le prix non préjudiciable des produits vendus par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté. Le prix non préjudiciable a été obtenu en ajustant le prix de vente de chacune des sociétés constituant l'industrie communautaire en fonction d'un seuil de rentabilité et en y ajoutant la marge bénéficiaire raisonnable susmentionnée. Toute différence résultant de cette comparaison a ensuite été exprimée en pourcentage de la valeur totale CAF à l'importation.

8.2. Droits provisoires

- (286) Compte tenu de ce qui précède et conformément à l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base, il est considéré que des mesures antidumping provisoires doivent être instituées sur les importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam, au niveau de la marge la plus faible (dumping ou préjudice), selon la règle du droit moindre.
- (287) Compte tenu de ce qui précède, le niveau des droits provisoires, fondé sur les marges de préjudice, s'établit comme suit:

Pays	Société	Droit antidumping
RPC	Toutes les sociétés	19,4 %
Viêt Nam	Toutes les sociétés	16,8 %

- (288) Vu les circonstances exceptionnelles de la présente procédure, notamment le fait qu'elle porte sur un produit de consommation de base non durable, sensible aux tendances de la mode et caractérisé par des spécificités uniques en terme de commercialisation, il est jugé approprié d'introduire progressivement les mesures antidumping provisoires. L'industrie communautaire ayant surtout subi le préjudice résultant des pratiques commerciales déloyales des pays concernés dans la dernière partie de la période d'enquête, ses capacités de production s'en sont trouvées considérablement réduites. Les producteurs communautaires ne seront dès lors pas en mesure de fournir immédiatement les quantités nécessaires si les importations chutent à la suite des mesures. Comme précisé au considérant 176 ci-dessus, avant les pratiques de dumping préjudiciables soumises à l'enquête, les niveaux de production de l'industrie communautaire étaient sensiblement plus élevés. L'introduction progressive du droit antidumping offrira un court délai de grâce à l'industrie communautaire pour lui permettre de revenir à ses niveaux antérieurs de production. De plus, en donnant à l'industrie communautaire suffisamment de temps pour augmenter ses niveaux de production, le produit concerné restera disponible en quantités raisonnables, ce qui permettra de satisfaire la demande des consommateurs.
- (289) En outre, le produit concerné est un produit de consommation de mode, faisant généralement l'objet de contrats d'achat à moyen terme par des importateurs et des détaillants et dont les prix sont souvent déjà fixés au moment de la commande. Dès lors, changer de fournisseurs, voire de pays d'origine, ne prend pas seulement du temps, mais implique aussi des frais supplémentaires. De plus, il se peut que des importateurs aient déjà fixé de manière irrévocable le prix de revente de chaussures commandées dans les pays concernés qui ne seront livrées qu'ultérieurement. De même, pour les contrats où la livraison des marchandises est imminente ou très proche, il ne sera pas possible de trouver d'autres sources d'approvisionnement, simplement en raison du délai de production.

- (290) Ces longs délais de fabrication sont surtout dus au fait que les chaussures sont influencées non seulement par la mode, mais aussi par les saisons. En effet, avant le début de chaque saison, les modèles de chaussures doivent être conçus, les matières premières doivent être choisies, les fournisseurs adéquats doivent être sélectionnés et certains outils de production (moules) de même que les prototypes doivent être fabriqués à l'avance. Ces spécificités commerciales du secteur de la chaussure impliquent de longs délais d'exécution entre la commande et la livraison, ce qui signifie que les importateurs doivent planifier en temps utile et qu'un changement de leurs conditions commerciales peut engendrer de fortes perturbations. Il est donc jugé qu'il y va de l'intérêt commercial en général d'éviter des situations dans lesquelles les opérateurs sont confrontés à des suppléments de droits sur des produits achetés et comptabilisés des mois auparavant.
- (291) En résumé, si tel était le cas, les effets négatifs des mesures sur les échanges l'emporteraient sur les avantages que l'industrie communautaire pourrait escompter de l'institution immédiate du montant total du droit.
- (292) Il est donc considéré qu'il est dans l'intérêt de la Communauté d'introduire progressivement le droit, en quatre phases successives, de manière à ce que les pratiques déloyales de dumping soient éliminées et que les parties intéressées puissent s'adapter à la nouvelle situation tout en préservant l'ouverture du marché communautaire, les flux d'échanges traditionnels et la couverture de la demande. Les droits seront institués par tranches de 25 %. Dans la mesure où la période d'adaptation est nécessairement courte, soit de six mois, il a été jugé approprié d'instituer le montant total du droit aussi près que possible de la fin des mesures provisoires, le montant total des droits antidumping provisoires étant institué le plus tardivement possible, afin que l'application de la totalité du droit soit aussi harmonieuse que possible. Il convient de souligner que l'approche adoptée dans ce cas s'explique par la nature exceptionnelle de l'industrie de la chaussure et qu'elle doit être clairement limitée aux conclusions provisoires de la présente enquête.
- (293) Les droits antidumping provisoires devraient donc être institués de la manière suivante:

- i) de l'entrée en vigueur du présent règlement au 1^{er} juin 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	4,8 %
Viêt Nam	4,2 %

- ii) du 2 juin au 13 juillet 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	9,7 %
Viêt Nam	8,4 %

- iii) du 14 juillet au 14 septembre 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	14,5 %
Viêt Nam	12,6 %

iv) à partir du 15 septembre 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	19,4 %
Viêt Nam	16,8 %

(294) Afin de minimiser tout risque de déclarations frauduleuses ou de contournement des mesures, un système de surveillance administrative renforcée des importations, sur la base de l'article 308, paragraphe d), du règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission ⁽⁵⁾, permettra d'obtenir des informations anticipées sur les tendances pertinentes relatives aux importations. Si des éléments de preuve attestent d'une modification substantielle des tendances relatives à ces importations, celle-ci fera l'objet d'une enquête urgente par la Commission.

9. DISPOSITION FINALE

(295) Dans l'intérêt d'une bonne administration, il convient de fixer un délai pour permettre aux parties concernées qui se sont fait connaître dans le délai précisé dans l'avis d'ouverture de faire part de leur point de vue par écrit et de demander à être entendues. De plus, il convient de préciser que les conclusions concernant l'institution de droits tirées aux fins du présent règlement sont provisoires et peuvent être réexaminées pour l'institution de tout droit définitif.

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué, à l'exclusion des chaussures à technologie spéciale, des chaussures pour enfants et des chaussures avec coquille de protection, originaires de la République populaire de Chine et du Viêt Nam et relevant des codes NC suivants: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00 ⁽⁶⁾ (codes TARIC 6403 20 00 90, 6403 30 00 29, 6403 30 00 99, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 93 29, 6403 99 93 99, 6403 99 96 29, 6403 99 96 99, 6403 99 98 29, 6403 99 98 99 et 6405 10 00 90).

2. Aux fins du présent règlement, les définitions suivantes s'appliquent:

a) on entend par «chaussures à technologie spéciale», les chaussures d'un prix CAF à la paire égal ou supérieur à 9 EUR, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent les chocs ou des matériaux tels que des polymères de basse densité et relevant des codes NC ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 (codes TARIC 6403 91 13 10, 6403 91 16 10, 6403 91 18 10, 6403 91 93 10, 6403 91 96 10, 6403 91 98 10, 6403 99 93 11, 6403 99 96 11, 6403 99 98 11);

⁽⁵⁾ Règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission du 2 juillet 1993 fixant certaines dispositions d'application du règlement (CEE) n° 2913/92 du Conseil établissant le code des douanes communautaire (JO L 253 du 11.10.1993, p. 1). Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2286/2003 (JO L 343 du 31.12.2003, p. 1).

⁽⁶⁾ Voir la définition figurant dans le règlement (CE) n° 1719/2005 de la Commission du 27 octobre 2005 modifiant l'annexe I du règlement (CEE) n° 2658/87 du Conseil relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun (JO L 286 du 28.10.2005, p. 1). Le produit couvert est déterminé en combinant la description du produit figurant à l'article 1^{er}, paragraphe 1, et la désignation du produit correspondante des codes NC.

b) on entend par «chaussures pour enfants», les chaussures dont la hauteur de la semelle et du talon réunis est égale ou inférieure à 3 cm

— à semelles intérieures d'une longueur inférieure à 24 cm, ou

— dépourvues de semelles intérieures et d'une longueur inférieure à 24 cm de la pointe au talon

— et relevant des codes NC suivants: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00 et ex 6405 10 00 (codes TARIC 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 et 6405 10 00 10);

c) on entend par «chaussures avec coquille de protection», les chaussures munies d'une coquille de protection, d'une résistance à l'écrasement d'au moins 100 joules (7) et relevant des codes NC suivants: ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00 (codes TARIC 6403 30 00 21, 6403 30 00 91, 6403 51 15 10, 6403 51 19 10, 6403 51 95 10, 6403 51 99 10, 6403 59 11 10, 6403 59 35 10, 6403 59 39 10, 6403 59 95 10, 6403 59 99 10, 6403 91 13 91, 6403 91 16 91, 6403 91 18 91, 6403 91 93 91, 6403 91 96 91, 6403 91 98 91, 6403 99 11 10, 6403 99 33 10, 6403 99 36 10, 6403 99 38 10, 6403 99 93 21, 6403 99 93 91, 6403 99 96 21, 6403 99 96 91, 6403 99 98 21, 6403 99 98 91 et 6405 10 00 10).

3. Le taux du droit antidumping provisoire applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, des produits décrits au paragraphe 1, s'établit comme suit:

i) de l'entrée en vigueur du présent règlement, à savoir du 7 avril au 1^{er} juin 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	4,8 %
Viêt Nam	4,2 %

ii) du 2 juin au 13 juillet 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	9,7 %
Viêt Nam	8,4 %

iii) du 14 juillet au 14 septembre 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	14,5 %
Viêt Nam	12,6 %

(7) La résistance à l'écrasement est mesurée selon les normes européennes EN345 ou EN346.

iv) à partir du 15 septembre 2006

Pays	Droit antidumping
République populaire de Chine	19,4 %
Viêt Nam	16,8 %

4. La mise en libre pratique dans la Communauté des produits visés au paragraphe 1 est subordonnée au dépôt d'une garantie équivalente au montant du droit provisoire.

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

6. Les États membres et la Commission collaborent étroitement afin d'assurer le respect du présent règlement, notamment en ce qui concerne un système de surveillance.

Article 2

Sans préjudice de l'article 20 du règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, les parties intéressées peuvent demander à être informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels le présent règlement a été adopté, présenter leur point de vue par écrit et demander à être entendues par la Commission dans un délai d'un mois à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

Conformément à l'article 21, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 384/96, les parties concernées peuvent présenter des commentaires sur l'application du présent règlement dans un délai d'un mois à compter de la date de son entrée en vigueur.

Article 3

1. Le présent règlement entre en vigueur le 7 avril 2006.

2. Les articles 1^{er} et 2 du présent règlement s'appliquent pendant une période de six mois.

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

Fait à Bruxelles, le 23 mars 2006.

Par la Commission
Peter MANDELSON
Membre de la Commission