

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2015/501 DE LA COMMISSION**du 24 mars 2015****instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de la République populaire de Chine et de Taïwan**

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

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

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

après consultation des États membres,

considérant ce qui suit:

1. PROCÉDURE**1.1. Ouverture**

- (1) Le 26 juin 2014, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations dans l'Union de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de la République populaire de Chine (ci-après la «Chine») et de Taïwan (ci-après les «pays concernés») conformément à l'article 5 du règlement de base. Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽²⁾ (ci-après l'«avis d'ouverture»).
- (2) La Commission a ouvert l'enquête à la suite d'une plainte déposée le 13 mai 2014 par Eurofer (ci-après le «plaignant») au nom de producteurs de l'Union de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables (ci-après les «SSCR»). Le plaignant représente environ 50 % de la production totale de l'Union de SSCR. La plainte contenait suffisamment d'éléments de preuve de l'existence d'un dumping et d'un préjudice matériel en résultant pour justifier l'ouverture d'une enquête.
- (3) Le 14 août 2014, la Commission a ouvert une enquête antisubventions concernant les importations dans l'Union de SSCR originaires de Chine et a entamé une enquête distincte. Elle a publié un avis d'ouverture de la procédure antisubventions au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽³⁾.

1.2. Inscription

- (4) À la suite d'une demande du plaignant étayée par les éléments de preuve requis, la Commission a adopté, le 15 décembre 2014, le règlement d'exécution (UE) n° 1331/2014 ⁽⁴⁾ soumettant à enregistrement les importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de Chine et de Taïwan dès le 17 décembre 2014.

1.3. Parties intéressées

- (5) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à prendre contact avec elle en vue de participer à l'enquête. De plus, la Commission a expressément informé le plaignant, d'autres producteurs de l'Union connus, les producteurs-exportateurs connus et les autorités chinoises et taïwanaises, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants, ainsi que les associations notoirement concernés par l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer. La Commission a, par ailleurs, informé les producteurs des États-Unis d'Amérique (ci-après les «États-Unis») et d'Afrique du Sud de l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer. Dans l'avis d'ouverture, la Commission a informé les parties intéressées qu'elle envisageait de considérer les États-Unis comme pays tiers à économie de marché (ci-après le «pays analogue») au sens de l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.
- (6) Les parties intéressées ont eu l'occasion de formuler des observations sur l'ouverture de l'enquête et de demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur dans les procédures concernant le commerce.

⁽¹⁾ JO L 343 du 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ JO C 196 du 26.6.2014, p. 9.

⁽³⁾ JO C 267 du 14.8.2014, p. 17.

⁽⁴⁾ JO L 359 du 16.12.2014, p. 90.

a) *Échantillonnage*

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

Échantillonnage des producteurs de l'Union

- (8) La Commission a annoncé, dans l'avis d'ouverture, qu'elle avait sélectionné provisoirement un échantillon de producteurs de l'Union. La Commission a sélectionné l'échantillon sur la base du volume de production. L'échantillon se composait de quatre producteurs de l'Union. Les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon représentaient environ 50 % du volume de production. La Commission a invité les parties intéressées à communiquer leurs observations sur l'échantillon provisoire. Aucune observation n'ayant été reçue concernant l'échantillon proposé, l'échantillon provisoire a été confirmé. L'échantillon est jugé représentatif de l'industrie de l'Union.

Échantillonnage des importateurs

- (9) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, tous les importateurs indépendants ont été invités à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture.
- (10) Trente et un importateurs indépendants ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé de quatre importateurs indépendants en se fondant sur le plus grand volume d'importations dans l'Union. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les importateurs connus concernés ont été consultés au sujet de la constitution de l'échantillon.
- (11) Des observations ont été reçues concernant la structure de propriété de l'un des importateurs sélectionnés. Les parties intéressées ont déclaré qu'un importateur lié à un producteur de l'Union ne doit pas être inclus dans l'échantillon. Cependant, cet importateur n'était lié à aucun producteur de l'Union pendant la période d'enquête. Il n'a été lié à un producteur de l'Union que par la suite. De plus, le terme «importateur indépendant» signifie que l'importateur n'est lié à aucun producteur-exportateur. Un importateur indépendant peut, en effet, être lié à un producteur de l'Union.

Échantillonnage des producteurs-exportateurs à Taïwan

- (12) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, tous les producteurs-exportateurs à Taïwan ont été invités à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture. De plus, la Commission a demandé aux représentants de Taïwan auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de se mettre en contact avec d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de vouloir participer à l'enquête.
- (13) Neuf producteurs-exportateurs du pays concerné ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a retenu un échantillon de quatre producteurs-exportateurs, dont trois sont liés, sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus concernés, et les autorités du pays concerné, ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été formulée.
- (14) L'enquête a montré que deux sociétés retenues dans l'échantillon et deux sociétés ayant coopéré mais non retenues dans l'échantillon ne répondent pas à la définition du producteur-exportateur puisqu'elles opèrent uniquement comme centres de service et qu'elles utilisent le produit concerné comme intrant. Il a été établi que ces sociétés ne possèdent pas d'installations de laminage à froid ni à chaud et que leur valeur ajoutée est faible par rapport au coût de leurs intrants. En effet, elles achètent et vendent le produit concerné sous différentes formes (voir considérants 26 à 28 ci-dessous).
- (15) Cependant, une de ces sociétés est liée à un producteur-exportateur retenu dans l'échantillon. Par conséquent, il a été jugé lors de l'enquête que la société appartenait à ce groupe de sociétés. Après avoir exclu de l'échantillon la société qui ne répondait pas à la définition du producteur-exportateur, l'échantillon représentait au moins 48 % du volume total des exportations taïwanaises à destination de l'Union et environ 80 % des ventes sur le marché intérieur à Taïwan. L'échantillon était donc toujours représentatif.
- (16) La Commission a exclu les trois autres sociétés du calcul de la marge individuelle de dumping et du niveau d'élimination du préjudice. Par conséquent, aucun taux de droit n'a été établi pour ces trois sociétés.

Examen individuel

- (17) Un producteur-exportateur de Taïwan a demandé et obtenu un examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base.

Échantillonnage des producteurs-exportateurs de Chine

- (18) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, tous les producteurs-exportateurs de Chine ont été invités à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture. De plus, la Commission a demandé aux autorités chinoises d'identifier et/ou de se mettre en contact avec d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de vouloir participer à l'enquête.
- (19) Huit producteurs-exportateurs de Chine ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a retenu un échantillon de quatre sociétés appartenant à deux groupes sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus concernés, et les autorités du pays concerné, ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été formulée.

b) *Formulaires de demande de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché (ci-après «SEM») pour les producteurs-exportateurs en Chine*

- (20) Au regard de l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, la Commission a envoyé des formulaires de demande de SEM à tous les producteurs-exportateurs coopérants en Chine retenus dans l'échantillon, aux producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon qui souhaitaient un examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base ainsi qu'aux associations connues de producteurs-exportateurs et aux autorités chinoises. Aucun des producteurs-exportateurs n'a sollicité le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.

c) *Questionnaire*

- (21) La Commission a envoyé des questionnaires aux producteurs-exportateurs chinois et taïwanais retenus dans l'échantillon, aux producteurs-exportateurs souhaitant un examen individuel, aux producteurs dans deux pays analogues potentiels, aux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, aux importateurs indépendants retenus dans l'échantillon ainsi qu'aux utilisateurs qui se sont fait connaître.
- (22) Des réponses au questionnaire ont été reçues de quatre producteurs-exportateurs chinois retenus dans l'échantillon, de quatre producteurs-exportateurs taïwanais retenus dans l'échantillon (dont deux n'étaient en réalité pas des producteurs-exportateurs), un producteur-exportateur taïwanais souhaitant un examen individuel, deux producteurs aux États-Unis (pays analogue), quatre producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, quatre importateurs indépendants retenus dans l'échantillon et six utilisateurs.

d) *Visites de vérification*

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

Producteurs de l'Union

- Acciai Speciali Terni SPA, Terni, Italie
- Acerinox Europa SAU, Palmones-Los Barrios et Madrid, Espagne
- Aperam Stainless Europe, La Plaine Saint-Denis, France

Centre de service associé de Acciai Speciali Terni SPA

- Terninox, Ceriano Laghetto, Italie

Plaignant

- Eurofer, Bruxelles, Belgique

Producteurs-exportateurs à Taïwan

- Chia Far Industrial Factory Co., Ltd, Taipei

- Tang Eng Iron Works Co., Ltd, Kaohsiung
- YC Inox Co., Ltd, Chang-Hua Hsien
- Yieh Mau Corporation, Kaohsiung
- Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung

Producteurs-exportateurs en Chine

- Baosteel Stainless Co., Ltd, Shanghai
- Ningbo Baoxin Stainless Co., Ltd, Ningbo
- Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan

Importateur associé dans l'Union

- Baosteel Europe GmbH, Hamburg, Allemagne

- (24) La Commission a organisé des auditions. Des producteurs-exportateurs, des associations et des importateurs ont été entendus par le conseiller-auditeur.

1.4. Période d'enquête et période considérée

- (25) L'enquête relative au dumping et au préjudice a couvert la période comprise entre le 1^{er} janvier 2013 et le 31 décembre 2013 (ci-après dénommée la «période d'enquête»). L'examen des tendances aux fins de l'évaluation du préjudice a couvert la période comprise entre le 1^{er} janvier 2010 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

2. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

2.1. Produit concerné

- (26) Le produit concerné correspond aux produits plats en aciers inoxydables simplement laminés à froid originaires de la République populaire de Chine et de Taïwan, relevant actuellement des codes NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 et 7220 20 89 (ci-après le «produit concerné»).
- (27) Les produits plats en aciers inoxydables laminés à froid sont utilisés pour une grande variété d'applications, par exemple dans la production d'appareils électroménagers (par exemple, l'intérieur des machines à laver et des lave-vaisselle), des tubes soudés, des appareils médicaux, dans l'industrie agroalimentaire et dans l'industrie automobile.
- (28) L'enquête a montré que les différents types du produit concerné présentaient tous les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base et étaient fondamentalement destinés aux mêmes usages.

2.2. Produit similaire

- (29) Les produits plats en aciers inoxydables laminés à froid produits et vendus dans l'Union par l'industrie de l'Union et les produits plats en aciers inoxydables laminés à froid produits et vendus dans les pays concernés et le pays analogue présentaient tous les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base et étaient fondamentalement destinés aux mêmes usages que les produits plats en aciers inoxydables laminés à froid produits dans les pays concernés et exportés vers l'Union. Ils sont donc considérés comme des produits similaires au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 4, du règlement de base.

2.3. Revendications relatives à la définition du produit

- (30) Les parties intéressées ont fait valoir que certains types de produit (notamment, des bandes étroites et à haute précision) devraient être exclus du champ de l'enquête, dans la mesure où les producteurs de l'Union ne peuvent pas assurer la totalité de l'approvisionnement de ces segments de marché. Cependant, l'industrie de l'Union a apporté la preuve qu'ils sont capables d'assurer la totalité de l'approvisionnement de ces segments de marché.

- (31) En ce qui concerne les bandes à haute précision, ces mêmes parties ont indiqué que la direction générale de la concurrence de la Commission européenne avait décidé d'exclure ce type de produit du marché de produit en cause dans son analyse de l'affaire relative à la fusion entre Outokumpu et Inoxum ⁽¹⁾. Cependant, dans une affaire de fusion, le marché est défini principalement par la substitution du côté de la demande. Dans une affaire antidumping, le marché est défini par les caractéristiques physiques du produit soumis à l'enquête. Par conséquent, dans une affaire antidumping, des types de produit peuvent être différents en fonction de certains paramètres (largeur, tolérances, propriétés mécaniques). De plus, ce type de produit était concerné par l'enquête depuis le début, les producteurs de l'Union de bandes à haute précision ayant été contactés au cours de l'examen de la représentativité.
- (32) La Commission a donc rejeté l'argument et n'a pas modifié la définition du produit concerné par l'enquête.

3. DUMPING

3.1. Chine

3.1.1. Valeur normale

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

- (33) En application de l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, la Commission détermine la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 1 à 6, dudit règlement pour les producteurs-exportateurs de Chine qui remplissent les critères établis par son article 2, paragraphe 7, point c), et peuvent donc se voir accorder le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.
- (34) Pour déterminer si les critères de l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base sont remplis, la Commission a cherché à obtenir les informations nécessaires et a demandé aux producteurs-exportateurs concernés de remplir un formulaire de demande de statut de SEM. Aucun d'eux n'a demandé le statut de SEM.

3.1.1.2. Pays analogue

- (35) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base, la valeur normale a été déterminée sur la base du prix ou de la valeur construite, dans un pays tiers à économie de marché, applicable aux producteurs-exportateurs ne bénéficiant pas du statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. À cet effet, un pays analogue a dû être sélectionné.
- (36) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a informé les parties intéressées qu'elle envisageait d'utiliser les États-Unis comme pays analogue approprié et elle a invité les parties intéressées à faire part de leurs observations.
- (37) La Commission a contacté plusieurs pays analogues potentiels (Inde, Afrique du Sud, Corée du Sud, Taïwan et États-Unis) et, sur la base des informations reçues, elle a demandé à 32 producteurs connus du produit similaire en Afrique du Sud, en Corée du Sud et aux États-Unis de lui fournir des informations. Les producteurs en Inde n'ayant fourni aucune information, l'Inde n'a donc pas pu être considérée comme un pays analogue potentiel. Taïwan fait l'objet de la même enquête; les informations fournies par les producteurs soumis à l'enquête ont, par conséquent, été retenues à cet effet.
- (38) Seuls deux producteurs aux États-Unis ont répondu au questionnaire destiné aux producteurs du pays analogue potentiel. La Commission a donc dû choisir entre les États-Unis et Taïwan.
- (39) Aux États-Unis, on dénombre au moins quatre grands producteurs du produit similaire (trois sont verticalement intégrés, un ne l'est pas) tandis que la production et la consommation totales sont comparables à celles de la Chine. À Taïwan, il existe un grand groupe de producteurs verticalement intégrés qui exerce un effet d'entraînement sur le marché, indépendamment de l'existence de quelques petits producteurs non intégrés. Le processus de production aux États-Unis est semblable au processus de production à Taïwan et il est au moins comparable à celui de quelques producteurs-exportateurs en Chine. Les matières premières utilisées aux États-Unis et à Taïwan sont essentiellement les mêmes. Aux États-Unis, des droits antidumping ont été institués sur les importations en provenance du Japon, de la Corée du Sud et de Taïwan et, à Taïwan, sur celles en provenance de la Chine et de la Corée du Sud. Cependant, les importations du produit similaire aux États-Unis et à Taïwan sont substantielles; elles représentaient respectivement environ 17 % et 37 % de leur consommation totale pendant la période d'enquête. Les principaux pays exportateurs aux États-Unis sont le Mexique, la Chine, Taïwan, la France, la Finlande, le Japon et l'Allemagne tandis que les principaux pays exportateurs à Taïwan sont la Chine, la Corée du Sud, le Japon, la Finlande et le Vietnam.

⁽¹⁾ COMP/M.6471.

- (40) Eu égard à ces circonstances, les États-Unis constituent un pays analogue plus approprié pour deux raisons principales:
- i) tandis que le marché aux États-Unis est très concurrentiel, le marché et les prix des SSCR à Taïwan sont, dans une large mesure, influencés par un groupe de sociétés;
 - ii) le marché intérieur taïwanais est beaucoup plus petit que les marchés intérieurs chinois et américain.
- (41) Les parties intéressées se sont opposées à l'utilisation des États-Unis comme pays analogue, principalement en raison des processus de production prétendument différents et des différents types de matières premières utilisées lors de la production. Elles ont soutenu que, à cet égard, Taïwan, qui est aussi soumis à la présente enquête, serait un pays analogue plus approprié que les États-Unis.
- (42) La Commission a conclu, à ce stade, que les États-Unis constituent un pays analogue approprié au titre de l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.

3.1.1.3. Valeur normale (pays analogue)

- (43) Les informations fournies par les producteurs ayant coopéré dans le pays analogue ont été utilisées aux fins de la détermination de la valeur normale dans le cas des producteurs-exportateurs n'ayant pas obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché, conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.
- (44) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré dans le pays analogue était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union de chaque producteur-exportateur chinois retenu dans l'échantillon au cours de la période d'enquête. Eu égard à ce qui précède, les ventes totales sur le marché intérieur du pays analogue des deux producteurs du produit similaire ayant coopéré étaient représentatives.
- (45) Par la suite, la Commission a identifié les types de produit vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produit vendus à l'exportation à destination de l'Union pour les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.
- (46) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (47) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que ces ventes soient bénéficiaires ou non, dès lors que:
- i) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représentait plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et que
 - ii) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (48) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête. La Commission a tenu compte de toutes les transactions déclarées comme ventes intérieures, puisqu'il n'y avait aucune raison de douter qu'elles fussent destinées à la consommation intérieure.
- (49) La valeur normale est le prix réel par type de produit sur le marché intérieur des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, dès lors que:
- i) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou que
 - ii) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.

3.1.2. Prix à l'exportation

- (50) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont vendu leur produit à l'exportation vers l'Union directement aux acheteurs indépendants ou, dans le cas d'un producteur-exportateur, par l'intermédiaire d'une société liée agissant en tant qu'importateur.

- (51) Dès lors que les producteurs-exportateurs vendaient le produit concerné à l'exportation directement à des acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation était établi sur la base des prix payés ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.
- (52) Dès lors que le producteur-exportateur vendait le produit concerné à l'exportation vers l'Union par l'intermédiaire d'une société liée agissant en tant qu'importateur, le prix à l'exportation était établi sur la base du prix auquel le produit importé était revendu aux acheteurs indépendants dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Dans ce cas, des ajustements du prix étaient opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, notamment les dépenses administratives et autres frais généraux (ci-après frais «VGA») et la marge bénéficiaire.

3.1.3. Comparaison

- (53) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine.
- (54) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant les prix et la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés pour tenir compte des frais de transport, d'assurance, de manutention, de chargement ainsi que des coûts accessoires, des coûts d'emballage, des coûts de crédit, des frais bancaires et des commissions.

3.1.4. Marges de dumping

- (55) Pour les producteurs-exportateurs choisis, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire établie pour le pays analogue (voir considérants 43 à 49 ci-dessus) avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (56) Compte tenu de ce qui précède, les marges moyennes pondérées provisoires de dumping exprimées sous la forme d'un pourcentage du prix caf (coût, assurance, fret) frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 1

Marges de dumping, Chine

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Groupe Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9
Groupe TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd	29,2

- (57) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge moyenne pondérée de dumping, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Cette marge a donc été établie sur la base de la moyenne pondérée des marges de dumping des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.
- (58) Compte tenu de ce qui précède, la marge provisoire de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon est de 30,0 %.
- (59) Pour tous les autres producteurs-exportateurs dans le pays concerné, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs. Le degré de coopération est le volume des exportations vers l'Union européenne des producteurs-exportateurs ayant coopéré, exprimé par rapport au volume total des exportations du pays concerné vers l'Union, tel que figurant dans les statistiques d'Eurostat sur les importations.
- (60) Le niveau de coopération a été considéré comme élevé; la Commission a donc décidé de baser la marge résiduelle de dumping sur le niveau de la société retenue dans l'échantillon qui présente la marge de dumping la plus élevée.

- (61) Les marges de dumping provisoires établies, exprimées en pourcentage du prix caf frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 2

Marges de dumping, Chine

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Groupe Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9
Groupe TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd	29,2
Autres sociétés ayant coopéré	30,0
Toutes les autres sociétés	34,9

3.2. **Taiwan**3.2.1. *Valeur normale*

- (62) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur soumis à l'enquête était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Parmi les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête, la Commission s'est intéressée aux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ainsi qu'à un producteur-exportateur qui s'est vu accorder un examen individuel. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur par producteur-exportateur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête.
- (63) La Commission a constaté que les ventes sur le marché intérieur déclarées par les producteurs-exportateurs portaient sur des quantités importantes du produit similaire vendu aux distributeurs, qui l'ont exporté. Un calcul basé sur les données de production provenant des sociétés ayant coopéré et des statistiques sur les importations et les exportations du produit similaire à Taiwan a confirmé que, parmi les ventes sur le marché intérieur déclarées par les producteurs-exportateurs ayant coopéré, environ 50 % étaient des ventes à l'exportation indirectes qui n'étaient pas destinées à la consommation intérieure.
- (64) De plus, la Commission a constaté qu'un système de rabais avait été mis en place sur le marché intérieur à Taiwan. L'un des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon a expliqué que ce système avait été mis au point pour fournir un incitant aux centres de service locaux (distributeurs), qui exportent leurs produits sidérurgiques. Compte tenu du fait que les prix établis sur le marché intérieur par les deux principaux producteurs, y compris les rabais, sont communiqués chaque mois à tous les distributeurs, même en l'absence de rabais accordés par d'autres producteurs à leurs acheteurs, la fixation des prix des produits vendus sur le marché intérieur et des produits vendus à l'exportation était fortement influencée par le système de tarification qui existait à Taiwan.
- (65) Eu égard à ces conclusions et aux vérifications sur le terrain, trois producteurs-exportateurs ont été invités à réexaminer les ventes qu'ils avaient déclarées pour le marché intérieur taiwanais et à exclure toutes les ventes qui n'étaient pas destinées à la consommation intérieure. Cependant, ils ont uniquement confirmé qu'ils ignorent la destination finale du produit similaire qu'ils vendent à leurs acheteurs.
- (66) Comme indiqué au considérant 63 ci-dessus et afin de s'assurer que la valeur normale était uniquement basée sur les prix établis pour la consommation intérieure, la Commission a adopté une approche prudente concernant le calcul de la marge de dumping provisoire en se basant sur les ventes aux utilisateurs finals à Taiwan. La Commission a considéré comme utilisateur final tout opérateur qui transformait le produit similaire en un autre produit qui n'était plus le produit similaire. Les ventes aux distributeurs ou aux négociants ont été exclues des ventes intérieures, car la Commission a découvert, au cours de l'enquête, que l'un des principaux distributeurs à Taiwan qui avait acheté un important volume du produit similaire, déclaré comme vente intérieure par ses fournisseurs, avait exporté la majeure partie des volumes achetés.
- (67) Eu égard à ce qui précède, les ventes totales par chaque producteur-exportateur soumis à l'enquête du produit similaire sur le marché intérieur étaient représentatives.

- (68) Par la suite, la Commission a identifié les types de produit vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produit vendus à l'exportation vers l'Union pour les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.
- (69) La Commission a alors examiné si les types de produit vendus par les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête sur leur marché intérieur comparés aux types de produit vendus à l'exportation vers l'Union étaient représentatifs, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable.
- (70) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (71) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que ces ventes soient bénéficiaires ou non, dès lors que:
- le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représentait plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et que
 - le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (72) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.
- (73) La valeur normale est le prix réel par type de produit sur le marché intérieur des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, dès lors que:
- le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou que
 - le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (74) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que pour certains types de produit, certaines ventes sur le marché intérieur étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production. Dès lors, la valeur normale a été calculée comme moyenne pondérée des prix de toutes les ventes sur le marché intérieur pendant la période d'enquête pour lesquelles les conditions établies au considérant 71 ci-dessus étaient remplies ou comme moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement, pour lesquelles ces conditions n'étaient pas remplies. Compte tenu de l'insuffisance ou de l'absence de ventes de certains types de produit du produit similaire ou de l'absence de ventes au cours d'opérations commerciales normales, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.
- (75) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire de chacun des producteurs-exportateurs soumis à l'enquête au cours de la période d'enquête:
- la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et
 - le bénéfice moyen pondéré réalisé par les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.
- (76) Pour l'un des producteurs-exportateurs soumis à l'enquête, le coût de production a été ajusté. Compte tenu du fait qu'un volume significatif des intrants utilisés pour la production du produit similaire était également acheté par un fournisseur lié, la Commission a remplacé le coût d'achat de ces intrants par le coût de production des intrants par le producteur-exportateur soumis à l'enquête.
- (77) Pour le même producteur-exportateur, la Commission a, par ailleurs, constaté qu'un ajustement de la valeur de la ferraille avait été comptabilisé deux fois car le volume des intrants transformés en produits finis avait été comptabilisé après avoir déduit la ferraille. La Commission a donc rejeté la déduction de la valeur de la ferraille du coût de production du produit fini.

- (78) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VGA moyens et les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés. Pour les types de produit vendus uniquement à l'exportation, ou non vendus au cours d'opérations commerciales normales, les frais VGA moyens pondérés et tous les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.

3.2.2. Prix à l'exportation

- (79) Les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête ont vendu le produit concerné à l'exportation directement à des acheteurs indépendants dans l'Union ou par l'intermédiaire de distributeurs indépendants à Taïwan. Le prix à l'exportation a donc été établi sur la base des prix réellement payés ou à payer conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

3.2.3. Comparaison

- (80) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs soumis à l'enquête au niveau départ usine.
- (81) Lorsque la nécessité de garantir une comparaison équitable le justifiait, la Commission a ajusté la valeur normale et/ou le prix à l'exportation afin de tenir compte des différences affectant les prix et la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés pour tenir compte des frais de transport, d'assurance, de manutention, de chargement ainsi que des coûts accessoires, des coûts d'emballage, des coûts de crédit, des frais bancaires et des commissions.
- (82) Des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon n'ont pas utilisé les taux de change indiqués dans les questionnaires antidumping qui leur ont été envoyés avant les visites de vérification. La Commission a donc recalculé les valeurs des transactions en utilisant les taux indiqués dans les questionnaires.

3.2.4. Marges de dumping

- (83) Pour les producteurs-exportateurs soumis à l'enquête, notamment deux sociétés liées retenues dans l'échantillon et une société qui s'est vu accorder un examen individuel, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (84) Compte tenu de ce qui précède, les marges moyennes pondérées provisoires de dumping exprimées sous la forme d'un pourcentage du prix caf frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 3

Marges de dumping, Taïwan

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd (examen individuel)	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd et Yieh United Steel Corporation	10,9

- (85) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge moyenne pondérée de dumping, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Cette marge a donc été établie sur la base des marges des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.
- (86) Compte tenu de ce qui précède, la marge provisoire de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon est de 10,9 %.

- (87) Pour toutes les autres sociétés dans le pays concerné, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération. Le degré de coopération est le volume des exportations vers l'Union des sociétés ayant coopéré, exprimé par rapport au volume total des exportations du pays concerné vers l'Union, tel que figurant dans les statistiques d'Eurostat sur les importations.
- (88) Dans ce cas, le niveau de coopération a été considéré comme élevé; la Commission a donc décidé de baser la marge résiduelle de dumping sur le niveau de la société qui présente la marge de dumping la plus élevée.
- (89) Les marges de dumping provisoires établies, exprimées en pourcentage du prix caf frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 4

Marges de dumping, Taïwan

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Chia Far Industrial Factory Co. Ltd	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd et Yieh United Steel Corporation	10,9
Autres sociétés ayant coopéré	10,9
Toutes les autres sociétés	12,0

4. PRÉJUDICE**4.1. Définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union**

- (90) Le produit similaire a été fabriqué par neuf producteurs connus de l'Union au cours de la période d'enquête. Ils constituent l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.
- (91) La production totale de l'Union durant la période d'enquête a été établie à environ 3 000 000 tonnes. Pour établir ce chiffre, la Commission s'est basée sur toutes les informations disponibles concernant l'industrie de l'Union, telles que les informations fournies par les producteurs retenus dans l'échantillon et les données obtenues à partir de la plainte déposée au nom des autres producteurs de l'Union. Le principal producteur de l'Union ne s'est ni associé ni opposé à la plainte. Six producteurs de l'Union représentant approximativement 55 % des ventes et de la production de l'Union ont participé à l'enquête. Comme précisé au considérant 8 ci-dessus, quatre producteurs de l'Union représentant 50 % de la production totale de l'Union du produit similaire ont été pris en compte dans l'échantillon.
- (92) Les parties intéressées ont déclaré qu'un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon doit être exclu de la définition de l'industrie de l'Union, car il importe des quantités significatives du produit concerné. Cependant, les importations du producteur de l'Union originaires des pays concernés représentaient moins de 5 % des importations totales du produit concerné et moins de 2 % de son volume des ventes dans l'Union. Eu égard à ce qui précède, il est confirmé, à ce stade, que ce producteur de l'Union faisait partie de l'industrie de l'Union.
- (93) Les parties intéressées ont déclaré que l'échantillon n'est pas représentatif si le principal producteur de l'Union n'est pas retenu dans celui-ci. Comme indiqué précédemment, les quatre producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon représentent environ 50 % de la production totale de l'Union du produit similaire. La Commission a donc conclu que l'échantillon était représentatif. Le principal producteur ne s'est cependant pas manifesté.

4.2. Consommation de l'Union

- (94) La Commission a établi la consommation de l'Union sur la base des volumes des ventes de la production de l'industrie de l'Union indiqués par les producteurs retenus dans l'échantillon, des données obtenues à partir de la plainte déposée au nom des autres producteurs de l'Union et des données relatives aux volumes d'importation sur le marché de l'Union obtenues à partir des statistiques Eurostat.

- (95) La consommation de l'Union a évolué comme suit:

Tableau 5

Consommation de l'Union

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Consommation de l'Union (tonnes)	3 161 737	3 250 977	3 256 438	3 300 127
Indice	100	103	103	104

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, plainte, Eurostat.

- (96) La consommation de l'Union a progressé continuellement de 4 % sur la période considérée.

4.3. Importations en provenance des pays concernés

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

- (97) La Commission a examiné si les importations du produit concerné originaire des pays concernés doivent faire l'objet d'une évaluation cumulative, conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.
- (98) La marge de dumping établie pour les importations en provenance de Chine et de Taïwan était supérieure au seuil de minimis défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base. Le volume des importations originaires de chacun des pays concernés n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. Pendant la période d'enquête, Taïwan possédait 5,1 % de parts de marché tandis que la Chine en possédait 4,3 %.
- (99) Les conditions de concurrence entre les importations originaires de Chine et de Taïwan faisant l'objet d'un dumping et le produit similaire étaient semblables. Plus concrètement, les produits importés étaient en concurrence entre eux et avec le produit similaire produit dans l'Union, car tous les produits respectent les mêmes normes mondiales et sont donc interchangeables. Par ailleurs, ils sont écoulés par les mêmes circuits de vente et vendus à des catégories de clients semblables.
- (100) L'Association taïwanaise des industries sidérurgiques (ci-après «TSIIA») a déclaré que la Commission ne doit pas se livrer à une évaluation cumulative des effets des importations originaires de Chine et de Taïwan faisant l'objet d'un dumping. Elle a affirmé que, bien que les SSCR puissent être considérés comme semblables au sens du règlement de base, les ventes de produits taïwanais sur le marché de l'Union ne bénéficient pas des mêmes conditions de concurrence que les importations chinoises. Elles se distinguent principalement par leurs classes et qualité respectives, les produits taïwanais étant de qualité élevée.
- (101) L'affirmation concernant les différentes classes se réfère uniquement aux produits spécialisés qui représentent moins de 1 % des importations. De plus, tous les produits (communautaires, chinois, taïwanais) respectent les mêmes normes mondiales et aucun élément permettant de quantifier les différences entre les propriétés physiques du produit similaire produit dans l'Union et les importations n'a été présenté. L'argument est donc considéré comme non fondé. L'argument a, par conséquent, été rejeté.
- (102) De ce fait, tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base ont été respectés et les importations originaires de Chine et de Taïwan ont été évaluées cumulativement pour la détermination du préjudice.

4.3.2. Volume et part de marché des importations originaires des pays concernés

- (103) La Commission a établi le volume des importations sur la base du volume des importations obtenu à partir des statistiques Eurostat. La part de marché des importations a été établie sur la même base.
- (104) Les importations vers l'Union en provenance des pays concernés ont évolué comme suit:

Tableau 6

Volume d'importation et part de marché

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Volume des importations en provenance de Chine (tonnes)	56 477	95 876	87 759	143 420
<i>Indice</i>	100	170	155	254
Part de marché (%)	1,8	2,9	2,7	4,3
<i>Indice</i>	100	165	151	243
Volume des importations en provenance de Taïwan (tonnes)	127 664	173 968	132 392	169 097
<i>Indice</i>	100	136	104	132
Part de marché (%)	4,0	5,4	4,1	5,1
<i>Indice</i>	100	133	101	127
Volume des importations en provenance des pays concernés (tonnes)	184 140	269 845	220 151	312 517
<i>Indice</i>	100	147	120	170
Part de marché (%)	5,8	8,3	6,8	9,5
<i>Indice</i>	100	143	116	163

Source: Eurostat.

- (105) Les importations cumulées originaires des pays concernés ont progressé de 70 % entre 2010 et la période d'enquête, variant de 184 140 tonnes à 312 517 tonnes. Les importations ont régulièrement augmenté au cours de la période considérée, à l'exception de 2012. Cette année-là, le volume des importations était plus important qu'en 2010, mais inférieur à celui de 2011.
- (106) La part de marché cumulée a augmenté de 63 %, variant de 5,8 % à 9,5 % au cours de la période considérée. À l'instar du volume des importations, la part de marché a régulièrement augmenté au cours de la période considérée, à l'exception de 2012.

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

- (107) La Commission a établi les prix des importations sur la base de la valeur et du volume des importations obtenus à partir des statistiques Eurostat. La sous-cotation des prix des importations a été établie sur la base des réponses aux questionnaires fournies par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, les producteurs-exportateurs choisis et le producteur-exportateur qui s'est vu accorder l'examen individuel visé au considérant 17 ci-dessus.

(108) Le prix moyen pondéré des importations dans l'Union en provenance des pays concernés a évolué comme suit:

Tableau 7

Prix à l'importation

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Chine (EUR/tonne)	2 175	2 280	2 253	2 008
<i>Indice</i>	100	105	104	92
Taïwan (EUR/tonne)	2 268	2 414	2 143	1 897
<i>Indice</i>	100	106	94	84
Les pays concernés (EUR/tonne)	2 239	2 366	2 187	1 948
<i>Indice</i>	100	106	98	87

Source: Eurostat.

- (109) Les prix des importations de Chine et de Taïwan ont, dans un premier temps, augmenté de 6 points de pourcentage entre 2010 et 2011. Par la suite, ils ont reculé de 19 points de pourcentage, ce qui s'est traduit par une diminution globale de 13 %. Les prix des importations originaires de Chine et de Taïwan ont suivi une tendance similaire, à l'exception de 2012. Cette année-là, les prix des importations originaires de Chine étaient encore comparativement élevés tandis que les prix des importations originaires de Taïwan étaient déjà comparativement bas. Pour les deux pays, les prix ont à nouveau baissé entre 2012 et la période d'enquête.
- (110) La Commission a déterminé la sous-cotation des prix au cours de la période d'enquête en comparant:
- les prix de vente moyens pondérés, par type de produit des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, pratiqués à l'égard des acheteurs indépendants sur le marché de l'Union, ajustés au niveau départ usine; et
 - les prix moyens pondérés correspondants facturés à l'importation pour chaque type de produit par les producteurs chinois et taïwanais soumis à l'enquête au premier acheteur indépendant sur le marché de l'Union, établis sur une base caf et dûment ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation.
- (111) Cette comparaison type par type des prix a porté sur des transactions dûment ajustées le cas échéant, les rabais, les commissions et les coûts de livraison déduits. Le résultat de cette comparaison a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé au cours de la période d'enquête par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Cette comparaison a montré une marge moyenne pondérée de sous-cotation des prix des importations en provenance des pays concernés sur le marché de l'Union variant de 9,6 % à 11,3 %.
- (112) L'enquête a montré que les producteurs-exportateurs écoulaient leurs produits presque exclusivement auprès de distributeurs indépendants ou de centres de service acier, tandis que l'industrie de l'Union vendait ses produits aux distributeurs, aux centres de service acier et aux utilisateurs finals. L'enquête n'a, cependant, pas montré si cette différence de stade commercial avait eu une incidence sur les prix. Au contraire, les distributeurs indépendants et les centres de service acier ont affirmé qu'ils ne bénéficient pas de conditions de vente plus favorables que les utilisateurs de la part de l'Union.

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

4.4.1. Remarques générales

- (113) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie de l'Union a comporté une évaluation de tous les indicateurs économiques qui ont influé sur la situation de cette industrie durant la période considérée.

- (114) Comme indiqué au considérant 8 ci-dessus, la technique d'échantillonnage a été utilisée pour la détermination du préjudice éventuellement subi par l'industrie de l'Union. Quatre producteurs ont été retenus dans l'échantillon.
- (115) Aux fins de l'analyse du préjudice, la Commission a établi une distinction entre les facteurs macroéconomiques et microéconomiques du préjudice. La Commission a évalué les facteurs macroéconomiques sur la base des données fournies par les producteurs retenus dans l'échantillon et des données obtenues à partir de la plainte déposée au nom des autres producteurs de l'Union. Ces données concernaient tous les producteurs de l'Union. La Commission a évalué les facteurs microéconomiques à partir des données tirées des réponses au questionnaire des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Ces données concernaient uniquement ces producteurs. Les deux ensembles de données se sont avérés représentatifs de la situation économique de l'industrie de l'Union.
- (116) Les facteurs macroéconomiques sont la production, la capacité de production, la capacité d'utilisation, les volumes des ventes, la part de marché, la croissance, l'emploi, la productivité et l'importance de la marge de dumping.
- (117) Les facteurs microéconomiques sont les prix unitaires moyens, le coût unitaire, les coûts de la main-d'œuvre, les stocks, la rentabilité, les flux de liquidités, les investissements, le rendement des investissements et l'aptitude à mobiliser des capitaux.
- (118) Les parties intéressées ont déclaré que les données des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon doivent être utilisées de manière cohérente aux fins de l'évaluation du préjudice et non pas pour opérer une distinction entre les facteurs macroéconomiques et microéconomiques. Elles ont affirmé que l'analyse distincte des facteurs macroéconomiques et microéconomiques faisait l'objet de manipulation de la part du plaignant, car ce dernier pouvait orienter la collecte des données au niveau macroéconomique compte tenu du fait qu'un indicateur spécifique était considéré comme macroéconomique ou microéconomique en fonction de la disponibilité des informations.
- (119) La Commission a défini et analysé des facteurs macroéconomiques, dans la mesure où ils apparaissaient au niveau des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon et au niveau de l'Union. En ce qui concerne les facteurs macroéconomiques, il est considéré que des données complètes portant sur l'ensemble de l'industrie de l'Union, qui incluent notamment les données provenant des sociétés retenues dans l'échantillon, reflètent mieux la situation pendant la période considérée que des données parcellaires.
- (120) Les données fournies par le plaignant aux fins de l'évaluation des facteurs macroéconomiques ont été jugées précises et fiables. La validité des données a été vérifiée au regard des informations fournies par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Pour les besoins du raisonnement, une analyse du préjudice basée uniquement et systématiquement sur les données fournies par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon brosserait un tableau plus négatif des facteurs macroéconomiques. Rien n'a permis d'affirmer que le plaignant a délibérément dissimulé des informations pour manipuler l'analyse de préjudice. Il n'y a donc aucune raison de rejeter les informations relatives aux facteurs macroéconomiques fournies par le plaignant. Par conséquent, l'argument selon lequel l'analyse de tous les facteurs de préjudice devrait être limitée aux seules informations fournies par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ne peut pas être accepté.

4.4.2. Facteurs macroéconomiques

4.4.2.1. Production, capacité de production et utilisation des capacités

- (121) La production totale, la capacité de production (au niveau laminage à froid) et l'utilisation des capacités de l'Union ont évolué comme suit pendant la période considérée:

Tableau 8

Production, capacité de production et utilisation des capacités

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Volume de production (tonnes)	3 195 908	3 159 359	3 222 857	3 036 688
<i>Indice</i>	100	99	101	95
Capacité de production (tonnes)	4 174 027	4 261 161	4 284 261	4 330 161
<i>Indice</i>	100	102	103	104

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Utilisation des capacités (%)	77	74	75	70
<i>Indice</i>	100	97	98	92

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, plainte.

- (122) Le volume de production est resté stable entre 2010 et 2012. Entre 2012 et la période d'enquête, le volume de production a nettement régressé; il a reculé de 6 points de pourcentage, portant la baisse générale à 5 % malgré la stabilité de la demande.
- (123) Parallèlement, la capacité de production a légèrement augmenté de 4 % durant la période considérée. Cette légère hausse peut être attribuée à une meilleure utilisation des équipements, à la suite de la mise en œuvre des programmes d'efficacité.
- (124) Par conséquent, l'utilisation des capacités a diminué de 8 % tout au long de la période considérée. Chacun sait que, dans le secteur des SSCR, l'utilisation maximale des capacités est irréaliste et n'est pas tenable à long terme. Cependant, le taux d'utilisation des capacités atteint par l'industrie de l'Union au cours de la période considérée est largement inférieur au taux d'utilisation des capacités supérieur à 90 %, jugé réaliste en présence d'un niveau de production soutenable à long terme. En outre, dans la mesure où la différence entre la capacité de production et le niveau de production soutenable à long terme est faible, il ne peut pas avoir influencé la tendance à la baisse affichée par l'industrie de l'Union.

4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

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

Tableau 9

Volume des ventes et part de marché

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Volume des ventes sur le marché de l'Union (tonnes)	2 641 033	2 637 819	2 732 237	2 631 508
<i>Indice</i>	100	100	103	100
Part de marché (%)	84	81	84	80
<i>Indice</i>	100	97	100	95

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, plainte.

- (126) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union a été stable tout au long de la période considérée. Une légère augmentation a été enregistrée en 2012.
- (127) Puisque la consommation de l'Union a augmenté tout au long de la période considérée, comme indiqué au considérant 96 ci-dessus, la relative stabilité du volume des ventes a entraîné une diminution de 5 % de la part de marché de l'industrie de l'Union tout au long de la période considérée. La tendance positive affichée en 2012 est similaire à celle suivie par le volume des ventes.

4.4.2.3. Croissance

- (128) Comme indiqué ci-dessus, le volume des ventes de l'industrie de l'Union a été relativement stable dans un marché en expansion tout au long de la période considérée. Parallèlement, les importations originaires des pays concernés ont augmenté de manière considérable. Par conséquent, la croissance du marché (environ 140 000 tonnes tout au long de la période considérée) a bénéficié presque exclusivement aux importations originaires des pays concernés, dont les volumes ont augmenté d'environ 128 000 tonnes au cours de la même période. De ce fait, l'industrie de l'Union ne pouvait en aucune manière tirer parti de la croissance du marché.

4.4.2.4. Emploi et productivité

(129) L'emploi et la productivité ont évolué pendant la période considérée comme suit:

Tableau 10

Emploi et productivité

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Nombre de salariés	13 223	12 978	12 471	11 820
<i>Indice</i>	100	98	94	89
Productivité (tonnes par salarié)	242	235	258	257
<i>Indice</i>	100	97	107	106

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, plainte.

- (130) Le nombre de salariés de l'industrie de l'Union a reculé de 2 points de pourcentage en 2011, de 4 points de pourcentage supplémentaires en 2012 et de 5 points de pourcentage durant la période d'enquête, ce qui témoigne clairement d'une tendance à la baisse. La rationalisation du nombre de salariés peut s'expliquer par la mise en œuvre de divers plans d'«efficacité» par les producteurs de l'Union et la diminution du volume de production.
- (131) Le secteur des SSCR est généralement considéré comme une industrie à forte intensité de capital. Cela dit, le nombre d'emplois dans l'industrie de l'Union est considérable. Par ailleurs, les coûts de la main-d'œuvre sont les deuxièmes coûts par ordre d'importance, après les matières premières; ils représentent en moyenne 10 % à 15 % de la totalité des coûts. L'emploi est donc un indicateur de préjudice pertinent pour ce secteur.
- (132) En 2011, la productivité de l'industrie de l'Union a légèrement diminué de 3 points de pourcentage. En 2012, elle a augmenté de 10 points de pourcentage, pour perdre à nouveau 1 point de pourcentage durant la période d'enquête. Globalement, elle a enregistré une hausse de 6 points de pourcentage, variant de 242 tonnes par salarié à 257 tonnes par salarié au cours de la période concernée, malgré la diminution du nombre de salariés, ce qui témoigne d'une meilleure efficacité.

4.4.2.5. Ampleur de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures

- (133) Toutes les marges de dumping établies étaient nettement supérieures au niveau de minimis. L'incidence de l'ampleur des marges de dumping réelles sur l'industrie de l'Union était substantielle, compte tenu du volume et des prix des importations originaires des pays concernés.
- (134) Il s'agit de la deuxième enquête antidumping portant sur le produit concerné. Les importations du même produit originaire de Chine, de Corée du Sud et de Taïwan ont déjà fait l'objet d'une enquête en 2008-2009 ⁽¹⁾. Bien que la présente enquête n'ait pas donné lieu à l'institution de mesures antidumping, elle avait, déjà à l'époque, provisoirement établi l'existence de dumping ⁽²⁾.

4.4.3. Facteurs microéconomiques

4.4.3.1. Prix et facteurs ayant une incidence sur les prix

- (135) Les prix de vente unitaires moyens pondérés des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon qui sont appliqués aux clients indépendants de l'Union ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

⁽¹⁾ Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de Taïwan (JO C 29 du 1.2.2008, p. 13).

⁽²⁾ Décision 2009/327/CE de la Commission du 16 avril 2009 clôturant la procédure antidumping concernant les importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de Taïwan (JO L 98 du 17.4.2009, p. 39).

Tableau 11

Prix de vente dans l'Union

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Prix de vente unitaire moyen dans l'Union (EUR/tonne)	2 428	2 572	2 358	2 159
<i>Indice</i>	100	106	97	89
Coût unitaire de production (EUR/tonne)	2 247	2 345	2 149	1 939
<i>Indice</i>	100	104	96	86

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (136) Sur la période considérée, les prix de vente facturés par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon à des clients indépendants ont diminué de 11 %. Alors que les prix ont augmenté de 6 % en 2011, ils ont ensuite baissé de 17 points de pourcentage jusqu'à la fin de la période considérée.
- (137) Le coût unitaire de production pour la production totale de SSCR (notamment de produits destinés à l'exportation) a, dans une large mesure, suivi la tendance affichée par les prix de vente, diminuant de 14 % tout au long de la période considérée. Cependant, les prix de vente et le coût unitaire de production ne sont pas directement comparables, puisqu'il s'écoule un certain temps entre la production et la vente. Alors que le niveau moyen des stocks de l'industrie de l'Union représentait environ 15 % du chiffre d'affaires de celle-ci, le décalage entre la production et la vente est d'environ 2 mois en moyenne.
- (138) Généralement, les coûts de production et les prix de vente dépendent de l'évolution des coûts des matières premières, principalement du chrome et du nickel. En effet, les prix pratiqués par l'industrie de l'Union dépendent d'un mécanisme dit «extra d'alliage». En vertu de ce mécanisme, les prix se composent d'un «prix de base» fixe et d'un «extra d'alliage» qui fluctue en fonction de la composition chimique de la catégorie d'acier et de la cotation de l'alliage à la bourse des métaux de Londres (ci-après «LME»). Les prix sont donc liés à la catégorie d'acier et aux coûts des matières premières correspondantes.
- (139) Les parties intéressées ont suggéré que la tendance suivie par les prix de vente de l'industrie de l'Union soit analysée sans tenir compte de l'«extra d'alliage». Puisque l'industrie de l'Union n'influe pas sur le prix du nickel, les parties intéressées ont déclaré que la Commission doit uniquement tenir compte du «prix de base».
- (140) En effet, le prix total se compose du prix de base et de l'extra d'alliage, ce dont les clients sont normalement informés. Cependant, l'enquête a montré que, pendant la période d'enquête, ces deux éléments du prix ne figuraient pas séparément sur les factures. En pareil cas, ces deux éléments ne figuraient pas non plus séparément sur les documents antérieurs à la facture, tels que la commande ou la confirmation de la commande.
- (141) L'évolution du prix de base a donc été analysée sur la base des informations mises à la disposition du public fournies par les parties intéressées. Ces informations présentent une ventilation détaillée du prix total facturé pour les produits de base de la catégorie 304 ⁽¹⁾ en Allemagne ⁽²⁾ (prix de base et extra d'alliage). Tandis que le prix de l'extra d'alliage a fluctué en fonction de l'évolution des coûts des matières premières, le prix de base a constamment diminué tout au long de la période considérée; il a reculé d'environ 20 %, variant de 1 200 EUR/tonne en 2010 à 1 000 EUR/tonne au cours de la période d'enquête. Bien que le niveau de la diminution ne soit pas nécessairement représentatif de tous les produits et de tous les producteurs de l'Union, l'ampleur de la baisse était la conclusion selon laquelle le niveau de l'extra d'alliage et le niveau du prix de base ont suivi une tendance à la baisse.

⁽¹⁾ Les catégories 304 et 304L sont les plus répandues; elles représentent plus de 50 % des ventes de l'industrie de l'Union.

⁽²⁾ Rapport annuel Outokumpu 2013, p. 11 (graphique).

4.4.3.2. Coûts de main-d'œuvre

- (142) Le coût moyen de la main-d'œuvre des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 12

Coûts moyens de la main-d'œuvre par salarié

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Coûts moyens de la main-d'œuvre par salarié (EUR)	57 071	58 068	59 684	61 826
<i>Indice</i>	100	102	105	108

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (143) Les coûts moyens de la main-d'œuvre par salarié ont augmenté tout au long de la période considérée et, de manière générale, ils ont progressé de 8 % entre 2010 et la période d'enquête.

4.4.3.3. Stocks

- (144) Les niveaux de stocks des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 13

Stocks

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Stocks de clôture (tonnes)	242 166	238 818	208 021	225 418
<i>Indice</i>	100	99	86	93
Stocks de clôture en pourcentage de la production (%)	15	16	14	15
<i>Indice</i>	100	103	90	99

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (145) Le volume des stocks est resté relativement stable entre 2010 et 2011. En 2012, il a perdu 13 points de pourcentage pour ensuite repartir légèrement à la hausse au cours de la période d'enquête et gagner 7 points de pourcentage. Globalement, il a diminué de 7 % au cours de la période considérée. Compte tenu du fait que la production dépend des commandes, les stocks ne sont pas un indicateur pertinent dans ce secteur.

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

- (146) La rentabilité, les flux de trésorerie, les investissements et le rendement des capitaux investis des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 14

Rentabilité, flux de trésorerie, investissements et rendement des capitaux investis

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Rentabilité des ventes dans l'Union à des acheteurs indépendants (% du chiffre d'affaires)	- 0,6	- 1,3	- 2,1	- 1,6

	2010	2011	2012	Période d'enquête
<i>Indice</i>	- 100	- 214	- 330	- 253
Flux de liquidités (millions d'euros)	- 199	107	- 10	- 39
<i>Indice</i>	- 100	54	- 5	- 20
Investissements (millions d'euros)	1 504	1 375	1 279	1 244
<i>Indice</i>	100	91	85	83
Rendement des investissements (%)	- 1,2	- 2,9	- 4,3	- 3,1
<i>Indice</i>	- 100	- 246	- 370	- 269

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (147) La Commission a établi la rentabilité des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon en exprimant le bénéfice net avant impôt tiré des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants dans l'Union en pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes. La rentabilité des producteurs retenus dans l'échantillon était négative durant toute la période considérée; elle a diminué de 1,5 point de pourcentage entre 2010 et 2012 pour ensuite repartir légèrement à la hausse pendant la période d'enquête et s'établir à - 1,6 %, après avoir gagné 0,5 point de pourcentage. Comme indiqué au considérant 141 ci-dessus, la rentabilité négative était principalement due à la diminution constante du prix de base et non pas à la fluctuation des prix des matières premières, telles que le nickel.
- (148) Le flux net de liquidités est la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. Sur les quatre années considérées, le flux de liquidités était négatif pendant trois années; il a connu une embellie en 2011, mais il est ensuite reparti à la baisse. Les améliorations temporaires observées en 2011 étaient principalement dues à une diminution considérable des stocks de produits semi-finis.
- (149) Les investissements ont présenté une tendance à la baisse; ils ont diminué de 9 % en 2011, de 6 % en 2012 et de 2 % au cours de la période d'enquête. Globalement, les flux de liquidités ont baissé de 17 points de pourcentage au cours de la période considérée.
- (150) Le rendement des capitaux investis est le bénéfice exprimé en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements. Il était négatif au cours des quatre années considérées. Il a diminué de 146 % en 2011, de 124 % en 2012, pour atteindre - 3,1 % au cours de la période d'enquête.
- (151) Cette baisse a eu une incidence négative sur l'aptitude à mobiliser des capitaux des quatre producteurs retenus dans l'échantillon dont les chiffres de rentabilité négatifs ont dissuadé les banques de leur accorder des financements. Les producteurs ont été contraints d'utiliser des fonds provenant d'autres sociétés du groupe.

4.4.4. Conclusion concernant le préjudice

- (152) La plupart des indicateurs de préjudice de l'industrie de l'Union ont affiché une tendance négative pendant la période considérée. Le volume de production a chuté de 5 %, ce qui a entraîné une baisse de l'utilisation des capacités de 8 %. La stabilité des volumes de vente dans un marché en expansion a conduit à un recul de la part de marché de l'ordre de 5 %. L'emploi a fléchi de 11 % tandis que le coût de la main-d'œuvre a progressé de 8 %. Les investissements ont chuté de 17 % tandis que le rendement des investissements est resté négatif tout au long de la période considérée et qu'il a manifesté une tendance à l'aggravation.
- (153) Les seuls facteurs de préjudice qui ont clairement manifesté une légère tendance à la hausse sont la capacité de production et la productivité. Cependant, cette augmentation de la capacité de production correspond à l'augmentation de la consommation durant la période considérée. La réduction du nombre de salariés a eu pour effet de stimuler la productivité.
- (154) Certains facteurs de préjudice, tels que le volume de production, l'utilisation des capacités, la part de marché, les prix de vente, les coûts de production, ont connu une évolution temporairement plus positive en 2011 ou en 2012 par rapport à l'année précédente, avant de repartir à la baisse. La rentabilité a été négative au cours des quatre années tandis que le flux de liquidités a été négatif trois années sur quatre.

- (155) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu à ce stade que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.

5. LIEN DE CAUSALITÉ

- (156) Conformément à l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base, la Commission a examiné si les importations faisant l'objet de dumping en provenance des pays concernés ont causé un préjudice matériel important à l'industrie de l'Union. Conformément à l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, la Commission a également examiné si d'autres facteurs connus avaient pu au même moment causer un préjudice à l'industrie de l'Union. La Commission a veillé à ce que le préjudice éventuellement causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet de dumping en provenance des pays concernés ne soit pas attribué auxdites importations. Ces facteurs sont les importations de pays tiers, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, le coût énergétique, la surcapacité et la concurrence au sein de l'Union.

5.1. Effets des importations faisant l'objet d'un dumping

- (157) La consommation de l'Union a progressé de 4 % au cours de la période considérée, mais, parallèlement, le volume des importations en provenance des pays concernés a augmenté de 70 % tandis que la part de marché de l'industrie de l'Union affichait une tendance à la baisse. Il convient de constater une correspondance entre le rythme auquel les importations ont gagné des parts de marché et le rythme auquel l'industrie de l'Union a perdu des parts de marché. L'augmentation de la part de marché des importations a ralenti en 2012 et a repris au cours de la période d'enquête tandis que la diminution de la part de marché de l'industrie de l'Union a également ralenti en 2012 et a repris au cours de la période d'enquête. Il apparaît donc clairement que la perte de parts de marché de l'industrie de l'Union était liée à l'augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping.
- (158) Les prix des importations en provenance des pays concernés ont diminué de 13 % au cours de la période considérée. Les prix de l'industrie de l'Union ont baissé de 11 % au cours de la même période. Au cours de la période d'enquête, les importations en dumping provenant des pays concernés ont entraîné une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union de 9,6 % à 11,3 %, ce qui a exercé une pression sur les prix de l'industrie de l'Union. La politique de hausse des prix des importations en dumping originaires des pays concernés n'a pas permis à l'industrie de l'Union de conserver sa part de marché ni d'enregistrer des bénéfices.
- (159) Les parties intéressées ont déclaré que les produits importés originaires des pays concernés ne sont pas en concurrence avec les produits vendus par l'industrie de l'Union. Les importations en provenance des pays concernés seraient principalement des produits fins d'une épaisseur inférieure à 2 mm, tandis que les produits d'une épaisseur supérieure à 2 mm seraient principalement fournis par l'industrie de l'Union. Cette allégation n'a pas été confirmée par les résultats de l'enquête. En effet, les producteurs-exportateurs et l'industrie de l'Union vendent des produits épais d'une épaisseur supérieure à 2 mm ainsi que des produits fins d'une épaisseur inférieure à 2 mm. De plus, la proportion de produits épais par rapport aux produits fins s'établit, en moyenne, à 30-35 % pour l'industrie de l'Union et les producteurs-exportateurs de l'échantillon originaires des pays concernés.
- (160) Les parties intéressées ont déclaré qu'il n'existait aucune corrélation entre le niveau et les prix des importations originaires de Chine et la rentabilité de l'industrie de l'Union. Elles ont fait référence, en particulier, à la baisse des importations et à la stabilité des prix des produits en provenance de Chine en 2011-2012, qui ne seraient pas à l'origine de la diminution des prix moyens sur le marché de l'Union. Parallèlement, les pertes subies par l'industrie de l'Union augmentaient tandis que le volume des ventes était relativement stable.
- (161) Cependant, cette analyse porte uniquement sur deux années prises isolément et non pas sur l'ensemble de la période considérée. L'analyse de l'ensemble de la période a clairement montré que la forte augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping a non seulement érodé la rentabilité de l'industrie de l'Union, mais qu'elle a également entraîné un recul de la part de marché, de la production, de l'utilisation des capacités, de l'emploi, des investissements et du rendement des investissements de l'industrie de l'Union. L'année 2012 a été marquée par une légère inflexion de la tendance générale, bien que celle-ci soit restée négative. L'évaluation des facteurs de préjudice sur une période de quatre ans a pour but d'éviter de tirer des conclusions sur la base d'éventuels développements isolés. Les effets des importations en dumping originaires des deux pays concernés ont cependant fait l'objet d'une évaluation cumulative pour les raisons détaillées aux considérants 97 à 102 ci-dessus. Par conséquent, l'évaluation des effets indépendants des seules importations en dumping originaires de Chine n'était pas justifiée.
- (162) Les parties intéressées ont déclaré que la part de marché que l'industrie de l'Union avait perdue au profit des importations en provenance de Taïwan était insignifiante. Selon les informations fournies dans la plainte, la part de marché des importations originaires de Taïwan, qui s'élevait à 4,98 % au cours de la période d'enquête, a augmenté de 1,09 % entre 2010 et la période d'enquête. Les parties intéressées ont déclaré qu'il était, par conséquent, impossible que les exportations taïwanaises aient causé le préjudice que les plaignants affirmaient avoir subi.

- (163) Selon les conclusions de l'enquête, la part de marché des importations taiwanaises a globalement augmenté au cours de la période considérée et elle a atteint 5,1 % pendant la période d'enquête. L'enquête a, par ailleurs, clairement montré que ces importations faisant l'objet d'un dumping ont entraîné une sous-cotation des prix de vente de l'industrie de l'Union. Par conséquent, contrairement à ce que déclare la partie intéressée, les importations en dumping originaires de Taïwan ont exercé une pression sur les prix et, couplées aux importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de Chine, elles ont porté préjudice à l'industrie de l'Union, ainsi que cela a été indiqué plus haut. Il est rappelé que les effets des importations originaires des deux pays concernés ont fait l'objet d'une évaluation cumulative pour les raisons détaillées aux considérants 97 à 102 ci-dessus. Par conséquent, les effets des seules importations en dumping originaires de Taïwan n'ont pas été évalués de manière indépendante.
- (164) Les parties intéressées ont déclaré que la quantité d'importations taiwanaises était surestimée, car elle incluait des quantités importantes de SSCR originaires de Chine et de Corée du Sud, faussement déclarés d'origine taiwanaise. Cependant, cette allégation n'a pas été appuyée par des éléments de preuve.
- (165) Néanmoins, les sociétés taiwanaises ayant coopéré (producteurs et autres parties ayant coopéré) ont fait état d'exportations représentant la majorité des importations totales taiwanaises. Par conséquent, la question des déclarations prétendument erronées de produits non taiwanais aurait une incidence très limitée, voire nulle.
- (166) Les parties intéressées ont déclaré que les prix des producteurs-exportateurs chinois et taiwanais, à l'instar des prix de l'industrie de l'Union, suivaient le prix du nickel. Bien qu'il soit, en effet, possible que, au fil du temps, l'évolution des prix des producteurs-exportateurs ait suivi l'évolution des prix des matières premières, la question du niveau absolu des prix n'est pas résolue. À cet égard, l'enquête a montré que les prix chinois et taiwanais ont entraîné une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union de l'ordre de 9,6 % à 11,3 %. S'il est valide, l'argument selon lequel les prix pratiqués par les producteurs chinois, les producteurs taiwanais et l'industrie de l'Union ont évolué de manière similaire au cours de la période considérée amènerait à la conclusion que les exportations chinoises et taiwanaises ont entraîné une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union du même ordre tout au long de la période considérée.
- (167) Les parties intéressées ont déclaré que la prétendue augmentation des investissements ne démontre pas que l'industrie de l'Union subit un préjudice. Cependant, cette allégation n'a pas été appuyée par les résultats de l'enquête. En effet, les investissements ont diminué de 17 % au cours de la période considérée, comme indiqué au considérant 149 ci-dessus.
- (168) La Commission a conclu, à ce stade, que l'augmentation des importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés a causé un préjudice matériel à l'industrie de l'Union.

5.2. Effets d'autres facteurs

5.2.1. Importations en provenance de pays tiers

- (169) Le volume des importations originaires d'autres pays tiers a évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 15

Importations en provenance de pays tiers

Pays		2010	2011	2012	Période d'enquête
Inde	Volume (tonnes)	17 568	29 437	33 763	61 855
	<i>Indice</i>	100	168	192	352
	Part de marché (%)	0,6	0,9	1,0	1,9
	Prix moyen (EUR/tonne)	1 912	2 421	2 218	2 098
	<i>Indice</i>	100	127	116	110

Pays		2010	2011	2012	Période d'enquête
Corée du Sud	Volume (tonnes)	72 256	70 297	62 047	92 189
	<i>Indice</i>	100	97	86	128
	Part de marché (%)	2,3	2,2	1,9	2,8
	Prix moyen (EUR/tonne)	1 932	2 112	1 891	1 839
	<i>Indice</i>	100	109	98	95
Afrique du Sud	Volume (tonnes)	66 142	51 788	50 718	51 907
	<i>Indice</i>	100	78	77	78
	Part de marché (%)	2,1	1,6	1,6	1,6
	Prix moyen (EUR/tonne)	2 302	2 355	2 102	1 943
	<i>Indice</i>	100	102	91	84
États-Unis	Volume (tonnes)	94 923	82 387	82 624	90 947
	<i>Indice</i>	100	87	87	96
	Part de marché (%)	3,0	2,5	2,5	2,8
	Prix moyen (EUR/tonne)	2 695	2 943	2 646	2 304
	<i>Indice</i>	100	109	98	85
Autres pays tiers	Volume (tonnes)	85 674	109 406	74 897	59 204
	<i>Indice</i>	100	128	87	69
	Part de marché (%)	2,7	3,4	2,3	1,8
	Prix moyen (EUR/tonne)	2 450	2 659	2 715	2 669
	<i>Indice</i>	100	109	111	109
Total des autres pays tiers à l'exception des pays concernés	Volume (tonnes)	336 564	343 313	304 049	356 102
	<i>Indice</i>	100	102	90	106
	Part de marché (%)	10,6	10,6	9,3	10,8
	Prix moyen (EUR/tonne)	2 351	2 549	2 371	2 156
	<i>Indice</i>	100	108	101	92

Source: Eurostat.

- (170) Les pays tiers qui représentent les volumes d'importation les plus importants étaient l'Inde, la Corée du Sud, l'Afrique du Sud et les États-Unis, dont les parts de marché ont oscillé entre 1,6 % et 2,8 % pendant la période d'enquête. La part de marché de tous les autres pays tiers était de 10,8 %.
- (171) Les importations en provenance d'Inde étaient négligeables; elles ne représentaient que 1 % ou moins au cours de la période considérée. Elles n'ont dépassé ce seuil de 1 % qu'une seule fois, pendant la période d'enquête, lorsque leur part de marché a atteint 1,9 %.
- (172) La part de marché de la Corée du Sud était relativement stable pendant la période considérée; de 2010 à 2012, elle a diminué de 2,3 % à 1,9 % pour ensuite remonter à 2,8 % pendant la période d'enquête.
- (173) Les importations en provenance d'Afrique du Sud et des États-Unis ont affiché une tendance à la baisse pendant la période considérée. La part de marché des importations en provenance d'Afrique du Sud a diminué de 2,1 % à 1,6 % tandis que la part de marché des importations originaires des États-Unis a diminué de 3,0 % à 2,8 %.
- (174) En ce qui concerne les prix dérivés des données Eurostat, on observe que seul le prix des importations sud-coréennes était inférieur au prix des importations chinoises et taïwanaises, tandis que les importations sud-africaines affichaient des prix semblables et que les prix des importations en provenance d'Inde et des États-Unis étaient supérieurs au prix des importations chinoises et taïwanaises. Il convient cependant de noter que le produit concerné/produit similaire est composé de plusieurs catégories d'acier, ce qui entraîne des différences de prix importantes, qui n'ont pas pu être prises en compte par Eurostat dans le calcul du prix moyen.
- (175) Les parties intéressées ont fait référence aux importations en provenance d'autres pays tiers, notamment les États-Unis, la Corée du Sud, l'Inde et l'Afrique du Sud. Elles ont déclaré que ces importations doivent avoir influencé la situation de l'industrie de l'Union. Compte tenu du fait que les importations en provenance d'autres pays tiers sont substantielles, mais non soumises à l'enquête de la Commission, les importations originaires de Chine et de Taïwan ne doivent pas être jugées responsables des préjudices causés par les importations en provenance d'autres pays.
- (176) Comme indiqué ci-dessus, de tous les pays qui exportent des SSCR à destination de l'Union, Taïwan et la Chine détenaient les parts de marché les plus élevées (respectivement 5,1 % et 4,3 %) au cours de la période d'enquête. La part de marché des importations des autres pays n'a pas dépassé 3 % au cours de la période considérée. De plus, tandis que la part de marché des pays concernés a augmenté de 3,7 points de pourcentage pendant la période considérée, la part de marché des importations en provenance de pays tiers autres que les pays concernés est restée stable, progressant seulement de 0,2 point de pourcentage au cours de la période considérée.
- (177) Compte tenu de la stabilité des volumes des importations, la Commission a conclu provisoirement que les importations en provenance d'autres pays tiers n'avaient en aucun cas contribué au préjudice occasionné à l'industrie de l'Union.

5.2.2. Résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union

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

Tableau 16

Résultats à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon

	2010	2011	2012	Période d'enquête
Volume d'exportation (tonnes)	185 377	188 431	182 370	178 010
<i>Indice</i>	100	102	98	96
Prix moyen (EUR/tonne)	2 148	2 353	2 082	1 915
<i>Indice</i>	100	110	97	89

Source: producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (179) Les volumes des exportations des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon diminuent après une augmentation, en 2011, des volumes et des prix de vente. Globalement, les volumes des exportations des producteurs retenus dans l'échantillon représentaient environ 12 % de leur production combinée. Bien que la baisse des exportations puisse avoir contribué à la baisse de la production, étant donné le faible niveau d'exportations par rapport aux ventes dans l'Union, toute contribution des exportations au préjudice subi par l'industrie de l'Union serait très limitée.

5.2.3. Coûts de l'énergie, surcapacité

- (180) Les parties intéressées ont déclaré que le préjudice subi par l'industrie de l'Union résultait des coûts élevés de l'énergie, qui seraient 20 % plus élevés que les coûts en Chine. Cependant, l'énergie est un facteur de coût limité pour la production de SSCR; elle représente généralement moins de 10 % de la totalité des coûts. En laissant de côté la question de savoir si les coûts de l'énergie reflètent les valeurs du marché en Chine, la différence de prix de l'énergie ne peut pas avoir occasionné le préjudice que subit l'industrie de l'Union.
- (181) Les parties intéressées ont déclaré que, contrairement aux informations fournies dans la plainte, l'industrie de l'Union souffrait d'une surcapacité considérable. La Commission a noté que l'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union a diminué entre 2010 et la période considérée, variant de 77 % à 70 %. Cependant, la capacité de production de l'industrie de l'Union et la consommation sur le marché de l'Union ont évolué en parallèle, progressant toutes deux de 4 % au cours de la période considérée. La baisse de l'utilisation des capacités résulte donc de l'incapacité de l'industrie de l'Union à tirer parti de la croissance du marché, au profit des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. La prétendue surcapacité qui en découle est davantage le résultat des importations faisant l'objet d'un dumping qu'une cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union.
- (182) La Commission a conclu que les coûts de l'énergie et la prétendue surcapacité de l'industrie de l'Union n'ont pas pu occasionner le préjudice dont souffre l'industrie de l'Union.

5.3. En matière de concurrence

- (183) Les parties intéressées ont déclaré que les importations de SSCR en provenance de Chine ont augmenté en réponse à la concentration des capacités d'approvisionnement dans l'Union, ne laissant le choix aux utilisateurs dans l'Union que parmi un nombre limité de producteurs de l'Union. Cependant, au cours des 10 dernières années, il y a toujours eu quatre fournisseurs de taille moyenne et plusieurs fournisseurs de plus petite taille sur le marché de l'Union. Bien que plusieurs sociétés aient changé de propriétaire au cours de cette période, le nombre de fournisseurs est resté stable. Par conséquent, l'augmentation des importations chinoises faisant l'objet d'un dumping ne peut pas résulter d'une réduction du nombre de fournisseurs dans l'Union.
- (184) Les parties intéressées ont déclaré que le marché de l'Union était fortement concentré et que les importations en provenance des pays concernés n'avaient pas pu porter préjudice à l'industrie de l'Union. Elles ont affirmé que le volume des importations originaires d'Asie était insuffisant pour entraver la dynamique concurrentielle et qu'il ne pouvait pas empêcher l'industrie de l'Union d'augmenter ses prix. À cet égard, ces mêmes parties ont fait référence à la décision de la Commission d'approuver la fusion entre Outokumpu et Inoxum ⁽¹⁾ (sous conditions) en novembre 2012 (ci-après la «décision de fusion Outokumpu»).
- (185) La phase d'analyse d'une procédure de fusion et d'une enquête antidumping relève, cependant, de cadres juridiques différents dont les objectifs varient. La procédure d'examen d'une opération de fusion tente de déterminer si la proposition de fusion risque de soulever des problèmes de concurrence, tandis que l'analyse d'une enquête antidumping cherche à établir si l'industrie de l'Union est exposée à un dumping préjudiciable.
- (186) Dans le cadre de la décision de fusion Outokumpu, il a cependant été examiné si l'acquisition d'Inoxum par Outokumpu risquait de créer une position dominante sur le marché de l'Union. L'entité issue de la fusion entre Outokumpu et Inoxum aurait détenu une part de marché cumulée supérieure à 50 % et aurait réduit le nombre des principaux producteurs de quatre à trois. Cette décision de fusion a contraint Outokumpu à céder une partie d'Inoxum, notamment la société de production Acciai Speciali Terni (ci-après «AST»). L'objectif de cette cession était précisément de maintenir la concurrence sur le marché des SSCR dans l'Union et l'entité qui aurait dû naître de la fusion entre Outokumpu et tous les actifs d'Inoxum, y compris ATS, dont la part sur le marché de l'Union aurait été supérieure à 50 %, n'a jamais vu le jour. Par contre, il existe toujours quatre acteurs de taille moyenne et plusieurs acteurs de plus petite taille qui se font concurrence, sans qu'aucune de ces parties ne dispose du niveau de pouvoir de marché que l'entité analysée dans l'affaire relative à la fusion aurait détenu.

⁽¹⁾ Décision de la Commission du 7 novembre 2012 adressée à Outokumpu OYJ déclarant une concentration compatible avec le marché intérieur et le fonctionnement de l'accord EEE (affaire COMP/M.6471 — Outokumpu/Inoxum).

- (187) Les parties intéressées ont, par ailleurs, fait référence au débat portant sur le fait que les producteurs de l'Union n'étaient pas limités par les importations asiatiques, à l'époque où les fluctuations des prix du nickel, le taux de change et les faibles cours du nickel au LME rendaient les importations asiatiques moins compétitives. Il a été noté, dans la décision de fusion Outokumpu, que «même si la contrainte que représentent les importations à l'heure actuelle n'est pas majeure, il n'est pas impossible qu'elle se renforce à l'avenir» ⁽¹⁾, ce qui a donné lieu à une évaluation de l'évolution probable du marché. L'enquête actuelle a montré que la part de marché des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avait atteint 9,5 % pendant la période d'enquête, soit une progression de 70 % par rapport à 2010. Il a également été établi que ces importations faisant l'objet d'un dumping ont entraîné une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union de 9,6 % à 11,3 %.
- (188) De plus, le fait que la demande sur le marché de l'Union soit relativement stable, même en cas de fluctuations importantes des prix, ne signifie pas que les acheteurs ne sont pas sensibles à l'évolution des prix. Alors que les prix plus bas pratiqués par les exportateurs ne stimulent pas la consommation sur le marché de l'Union, l'enquête a clairement montré que les clients souhaitent acheter des quantités croissantes d'importations à bas prix. Alors que ces importations à bas prix ne génèrent aucune demande supplémentaire, ces ventes se font au détriment des ventes des autres acteurs du marché, principalement de l'industrie de l'Union.
- (189) L'enquête a confirmé que l'industrie de l'Union vend une gamme de produits plus large que les producteurs-exportateurs ayant coopéré. Cependant, au cours de la période d'enquête, environ 75 % des ventes de l'industrie de l'Union étaient liées aux quatre catégories d'acier les plus répandues (304, 304L, 316L et 430). Toutes ces catégories sont vendues par les exportateurs des pays concernés sous forme de produits de largeur, d'épaisseur et de forme très variées. Par ailleurs, les produits qui ne relèvent pas de ces catégories sont en concurrence directe avec les produits susmentionnés, car ils sont également vendus par les exportateurs des pays concernés.
- (190) Au cours de la présente enquête, aucune des parties intéressées n'a soulevé de questions concernant la qualité des produits. La décision de fusion Outokumpu a établi que, bien que, en moyenne, la qualité des produits fabriqués par les producteurs non européens puisse être considérée comme comparable à celle des produits des producteurs européens ⁽²⁾, les clients qui ont des exigences spécifiques ne peuvent pas acheter en Asie ⁽³⁾. Cependant, comme indiqué ci-dessus, les ventes de l'industrie de l'Union sont, pour la plupart, des produits de base dont la qualité est comparable.
- (191) D'autres facteurs empêchent certains clients d'acheter des SSCR importés: les délais plus longs dus au temps de transport des produits en provenance des pays concernés et les conditions de paiement moins favorables pratiquées par les producteurs dans les pays concernés. Cependant, ces problèmes concernent principalement les clients qui achètent les produits directement à l'aciérie; ces ventes ne représentent qu'un tiers du marché de l'Union.
- (192) Parallèlement, la majorité des ventes est réalisée par l'intermédiaire de centres de service acier; ces ventes représentent environ deux tiers du marché de l'Union. En effet, presque toutes les ventes de produits en provenance des pays concernés sont réalisées par l'intermédiaire de centres de service indépendants, qui achètent aussi des produits à l'industrie de l'Union. Dans pareil cas, le délai de paiement pratiqué par le distributeur présente un intérêt pour l'utilisateur. Compte tenu du fait que ces ventes sont généralement réalisées à partir des stocks du distributeur, le délai correspond également au temps nécessaire pour transférer les produits du distributeur à l'utilisateur. En conséquence, ces questions n'affectent en rien la majorité des ventes.
- (193) La majorité des ventes de l'industrie de l'Union est donc directement affectée par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.
- (194) La Commission a, par conséquent, conclu que les conditions de concurrence dans l'Union n'auraient pas pu empêcher les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés de porter préjudice à l'industrie de l'Union.

5.4. Effet des prix des matières premières

- (195) Les parties intéressées ont déclaré que la décision d'acheter le produit concerné originaire des pays concernés ou le produit similaire produit par l'industrie de l'Union est dictée par l'évolution des prix des matières premières, en particulier ceux du nickel. En effet, les exportateurs facturent un prix unique tandis que l'industrie de l'Union applique un prix de base et un extra d'alliage.

⁽¹⁾ Décision de fusion Outokumpu, paragraphe 587.

⁽²⁾ Décision de fusion Outokumpu, paragraphe 546.

⁽³⁾ Décision de fusion Outokumpu, paragraphe 550.

- (196) Par conséquent, il serait plus avantageux pour les importateurs d'acheter des produits en provenance des pays concernés lorsque les prix des matières premières augmentent (puisque les prix de l'industrie de l'Union seront revus à la hausse tandis que les prix des exportateurs resteront stables). D'autre part, si les prix des matières premières reculent, il serait moins avantageux pour les importateurs d'acheter des produits en provenance des pays concernés (puisque les prix de l'industrie de l'Union chuteront tandis que les prix des exportateurs resteront stables).
- (197) Dans le cadre de la décision de fusion Outokumpu, l'impact de l'évolution éventuelle du prix du nickel sur les décisions d'achat des importateurs a été analysé ⁽¹⁾. Il a été analysé si l'évolution des importations suivait effectivement l'évolution des prix réels du nickel et la configuration décrite ci-dessus. Les prix du nickel ⁽²⁾ ont chuté de 31 %, variant de 16 453 EUR/tonne en 2010 à 11 327 EUR/tonne pendant la période d'enquête. Selon l'affirmation des parties intéressées décrite au considérant 196 ci-dessus, la diminution des prix du nickel aurait dû entraîner une baisse des importations en provenance des pays concernés. L'enquête a, cependant, montré que, malgré le recul considérable des prix du nickel, les exportations en provenance des pays concernés ont augmenté de 70 % pendant la même période, comme indiqué au considérant 104 ci-dessus.
- (198) Alors que l'évolution des prix des matières premières peut avoir influencé l'évolution des volumes d'importation, cet effet a été clairement contrebalancé par d'autres facteurs tels que le bas niveau de prix des producteurs-exportateurs. Il est donc considéré que l'évolution des prix du nickel n'a pas d'incidence durable sur la tendance générale à la hausse des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés pendant la période considérée.

5.5. Modification de la configuration de la consommation

- (199) Dans la décision de fusion Outokumpu, il a été établi que le niveau de prix absolu du nickel et la volatilité des prix du nickel risquent de rendre les aciers inoxydables moins attrayants et de stimuler la demande d'aciers inoxydables sans nickel ⁽³⁾.
- (200) En ce qui concerne l'attractivité des aciers inoxydables, il a également été observé que plusieurs tendances peuvent avoir une incidence sur l'utilisation/le remplacement de ces derniers, notamment la nécessité d'utiliser des matériaux plus légers dans les voitures par exemple (incidence négative sur les aciers; des matériaux composites se substituent aux aciers), des cycles de vie des biens de consommation plus courts (incidence négative sur les aciers; utilisation de matériaux moins onéreux), des besoins croissants en matière de traitement des eaux et de production d'énergie verte (incidence positive sur les aciers; difficilement remplaçables dans de nombreuses applications) et l'évolution des prix de matériaux potentiellement concurrentiels (minerai de fer, aluminium, cuivre) ⁽⁴⁾.
- (201) À cet égard, la présente enquête a confirmé les conclusions de la décision de fusion Outokumpu ⁽⁵⁾, selon lesquelles la demande d'aciers inoxydables en général et de SSCR en particulier est relativement rigide. La consommation a principalement progressé entre 2010 et 2011, à l'époque où les prix augmentaient. Pendant la période de décroissance des prix, entre 2011 et la période d'enquête, la consommation est restée stable et a enregistré une progression de 1 % seulement. L'utilisation/le remplacement des aciers inoxydables et les facteurs susmentionnés n'ont donc pas eu d'incidence mesurable sur la consommation totale des SSCR.
- (202) En ce qui concerne le déplacement de la demande en faveur des catégories d'aciers inoxydables sans nickel, qui constituent également le produit analogue, une analyse détaillée des opérations commerciales rapportées par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon confirme les conclusions de la décision de fusion Outokumpu.
- (203) Cependant, comme indiqué au considérant 138 ci-dessus, les prix facturés par l'industrie de l'Union sont directement liés à la catégorie d'acier et aux coûts des matières premières correspondantes. Le déplacement de la demande en faveur d'une autre catégorie d'acier n'a, par conséquent, aucune incidence sur les performances de l'industrie de l'Union.
- (204) Il est donc conclu à ce stade que la modification de la configuration de la consommation n'a pas eu d'incidence négative sur les performances de l'industrie de l'Union.

5.6. Conclusion concernant le lien de causalité

- (205) Les importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont augmenté en termes absolus et relatifs par rapport à la consommation dans l'Union, à l'époque où la plupart des facteurs de préjudice de l'industrie de l'Union (production, utilisation des capacités, part de marché, emploi, prix de vente, coût de la main-d'œuvre, rentabilité, investissements, rendement des investissements) se détérioraient. Les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont entraîné une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union de 9,6 % à 11,3 % pendant la période d'enquête.

⁽¹⁾ Décision de fusion Outokumpu, paragraphe 567.

⁽²⁾ Nickel, qualité de fusion, prix au comptant au LME, caf ports européens, euro par tonne métrique. Source: Banque mondiale.

⁽³⁾ Décision de concentration Outokumpu, paragraphe 96.

⁽⁴⁾ Décision de concentration Outokumpu, paragraphe 97.

⁽⁵⁾ Décision de concentration Outokumpu, paragraphe 98.

- (206) D'autres facteurs tels que le coût de l'énergie, la capacité et les conditions de concurrence dans le marché de l'Union n'ont pas contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Des facteurs tels que les importations en provenance de pays tiers et les exportations de l'industrie de l'Union peuvent avoir contribué au préjudice, mais de manière très limitée.
- (207) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu provisoirement que le préjudice matériel subi par l'industrie de l'Union avait été causé par les importations en dumping originaires des pays concernés et qu'aucun autre facteur considéré individuellement n'avait brisé ce lien de causalité. Le préjudice se traduit principalement par la fragilisation de la situation financière de l'industrie de l'Union et une baisse de la production, de l'utilisation des capacités, de l'emploi et de la part de marché.
- (208) La Commission a opéré une distinction en bonne et due forme entre les effets de tous les facteurs connus sur la situation de l'industrie de l'Union et les effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping. Les effets des autres importations, des exportations de l'industrie de l'Union, du coût de l'énergie, de la capacité et des conditions de concurrence sur l'évolution négative de la situation financière, de la production et de la part de marché de l'industrie de l'Union étaient très limités, voire inexistantes.

6. INTÉRÊT DE L'UNION

- (209) Conformément à l'article 21 du règlement de base, la Commission a examiné si, malgré les conclusions concernant le dumping préjudiciable, il existait des raisons impérieuses de conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter des mesures dans ce cas particulier. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts en cause, y compris ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs et des utilisateurs.

6.1. Intérêt de l'industrie de l'Union

- (210) L'industrie de l'Union soutient, à la majorité, l'adoption de mesures. Le principal producteur de l'Union n'a pas coopéré à l'enquête, mais il ne s'est pas opposé à la plainte. Six producteurs de l'Union représentant approximativement 55 % des ventes et de la production de l'Union ont participé à l'enquête et se sont associés à la plainte.
- (211) L'industrie de l'Union a subi un préjudice matériel. Tous les indicateurs financiers (rentabilité, flux de liquidités, rendement des investissements) étaient le plus souvent négatifs pendant la période considérée. D'autres indicateurs tels que la production, l'utilisation des capacités, l'emploi et la part de marché ont évolué négativement au cours de la période considérée. L'industrie de l'Union a tout juste réussi à maintenir ses faibles volumes de ventes de l'après-crise et elle n'a pas pu bénéficier de la croissance du marché.
- (212) En l'absence de mesures, les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés continueront d'obliger l'industrie de l'Union à vendre à perte. L'accumulation de pertes supplémentaires dégradera ultérieurement la situation de l'industrie de l'Union. Il est dès lors dans l'intérêt de l'industrie de l'Union d'instaurer des mesures.

6.2. Intérêt des importateurs et des distributeurs indépendants

- (213) Les importateurs et les distributeurs (y compris les centres de service acier) ont participé très activement à la présente enquête. Trente et un importateurs et distributeurs se sont manifestés et se sont opposés à l'adoption de mesures.
- (214) Les importateurs et les distributeurs ont déclaré que leurs sources potentielles d'approvisionnement seront limitées par l'imposition de mesures. Ils ont affirmé que, si des mesures étaient imposées, ils ne seraient plus en mesure de s'approvisionner en SSCR auprès de la Chine et de Taïwan.
- (215) Cependant, l'enquête a montré que tous les importateurs et distributeurs, notamment l'industrie de l'Union, les pays concernés et d'autres pays tiers, ont plusieurs sources d'approvisionnement. Ils ne dépendent donc des approvisionnements des pays concernés que dans une certaine mesure.
- (216) Ces parties peuvent continuer d'acheter des SSCR en provenance de l'industrie de l'Union et d'autres pays qui ne sont pas soumis à la présente enquête (par exemple Inde, Afrique du Sud, Corée du Sud ou États-Unis), dont la part de marché cumulée s'élève à 11 %. L'industrie de l'Union et les importations en provenance d'autres pays tiers constituent donc des solutions de rechange crédibles aux importations chinoises et taïwanaises.

- (217) Il est donc conclu à ce stade que l'imposition de mesures n'aura qu'une faible incidence négative sur la situation des importateurs et des distributeurs indépendants.

6.3. Intérêt des utilisateurs

- (218) Plusieurs parties intéressées, notamment des producteurs-exportateurs et des distributeurs, ont fait part de leurs inquiétudes concernant les effets potentiellement négatifs des mesures sur les utilisateurs. Les utilisateurs n'ont pas partagé ces inquiétudes. En effet, le degré de participation des utilisateurs à cette enquête était très faible. Six utilisateurs (dont un groupe de quatre sociétés) ont émis un avis; seul l'un d'entre eux s'est opposé à l'instauration de mesures. D'autres utilisateurs et leurs associations n'ont pas pris part à l'enquête ou ont délibérément choisi de ne pas prendre position.
- (219) Il est donc conclu provisoirement que l'instauration de mesures ne va pas à l'encontre de l'intérêt des utilisateurs.

6.4. En matière de concurrence

- (220) Dans la décision de fusion Outokumpu, la Commission a établi que la proposition de fusion entre Outokumpu et Inoxum aurait probablement pour conséquence une entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective en raison d'effets non coordonnés, par la création d'une position dominante sur le marché de l'Espace économique européen (EEE) pour les SSCR ⁽¹⁾. Afin d'éviter une telle entrave, la Commission a reconnu que les activités cédées, notamment AST, suffiraient à résoudre les problèmes de concurrence ⁽²⁾. En effet, la solution de rechange acceptée par la Commission permettait de maintenir à quatre le nombre de producteurs de taille moyenne de l'Union.
- (221) Une telle solution avait déjà été appliquée et elle est maintenant pleinement opérationnelle. En outre, l'imposition de mesures antidumping ne porte pas atteinte au nombre de producteurs de taille moyenne de l'Union. Il est donc conclu à ce stade que l'institution de mesures ne réduit pas ou n'élimine pas l'effet de l'engagement accepté par la Commission dans la décision de fusion Outokumpu.

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

- (222) À la lumière de ce qui précède, la Commission a conclu à ce stade de l'enquête qu'il n'existait aucun motif impératif de penser qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'imposer des mesures à l'encontre des importations du produit concerné en provenance de Chine et de Taïwan.

7. MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES

- (223) Compte tenu des conclusions établies par la Commission concernant le dumping, le préjudice, le lien de causalité et l'intérêt de l'Union, des mesures provisoires doivent être prises afin d'éviter l'aggravation du préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations faisant l'objet de dumping.

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

- (224) Afin de déterminer le niveau des mesures, la Commission a tout d'abord établi le montant du droit nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'industrie de l'Union.
- (225) Le préjudice serait éliminé si l'industrie de l'Union était capable de couvrir ses coûts de production et d'obtenir un bénéfice avant impôt sur les ventes du produit similaire sur le marché de l'Union qui pourrait être raisonnablement atteint dans les conditions normales de concurrence par une industrie de ce type dans le secteur, notamment en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping.
- (226) La rentabilité de l'industrie de l'Union était négative tout au long de la période considérée, c'est-à-dire de 2010 à 2013. Les années précédentes (2008 et 2009) ont été marquées par une chute de la demande durant la crise économique mondiale; l'on ne peut donc pas considérer que le bénéfice généré au cours de cette période a été réalisé dans des conditions normales de concurrence. Si la précédente enquête, telle que décrite au considérant 134 ci-dessus, a provisoirement établi l'existence d'un dumping pour l'année 2007, aucun lien physique n'a pu être établi entre ces importations et la situation de l'industrie de l'Union. À cet effet, la marge

⁽¹⁾ Décision de concentration Outokumpu, paragraphe 883.

⁽²⁾ Décision de concentration Outokumpu, paragraphe 1296.

bénéficiaire a été établie à 8,1 %, ce qui correspond au bénéfice réalisé par l'industrie de l'Union en 2007. Il s'agit là de la dernière année caractérisée par des conditions normales de concurrence avant l'effondrement de la demande en 2008 et 2009. En effet, la taille du marché en 2013 a pratiquement atteint le niveau de consommation enregistré en 2007.

- (227) Sur cette base, la Commission a calculé un prix non préjudiciable du produit similaire pour l'industrie de l'Union en soustrayant des prix de vente de l'Union les pertes réelles subies au cours de la période d'enquête et en ajoutant la marge bénéficiaire susmentionnée de 8,1 %.
- (228) La Commission a ensuite déterminé le niveau d'élimination du préjudice sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation moyen pondéré des producteurs-exportateurs dans les pays concernés ayant coopéré et retenus dans l'échantillon, utilisé pour établir la sous-cotation des prix, et le prix non préjudiciable moyen pondéré du produit similaire vendu par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon sur le marché de l'Union au cours de la période d'enquête. Les éventuelles différences résultant de cette comparaison ont été exprimées en pourcentage de la valeur moyenne pondérée caf à l'importation.
- (229) Le niveau d'élimination du préjudice pour les «autres sociétés ayant coopéré» et pour «toutes les autres sociétés» est défini de la même façon que la marge de dumping pour ces sociétés (voir considérants 57, 60, 85 et 88 ci-dessus).

7.2. Mesures provisoires

- (230) Des mesures antidumping provisoires doivent être imposées à l'encontre des importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de la République populaire de Chine et de Taïwan, conformément à la règle du droit moindre énoncée à l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base. La Commission a comparé les marges de préjudice et les marges de dumping. Le montant des taux de droit doit être fixé au niveau de la plus faible des deux marges.
- (231) Comme indiqué au considérant 4 ci-dessus, la Commission a soumis à enregistrement les importations du produit concerné originaire de Chine et de Taïwan, conformément au règlement d'exécution (UE) n° 1331/2014, en vue d'une éventuelle application rétroactive des mesures antidumping et des mesures compensatoires, conformément à l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base et à l'article 16, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 597/2009 du Conseil du 11 juin 2009 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de subventions de la part de pays non membres de la Communauté européenne ⁽¹⁾ (ci-après le «règlement antisubventions de base»).
- (232) Sur la base de ce qui précède, en ce qui concerne la présente enquête antidumping, il convient de mettre fin à l'enregistrement des importations, conformément à l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base.
- (233) En ce qui concerne l'enquête antisubventions menée en parallèle (voir considérant 3 ci-dessus), l'enregistrement des importations en provenance de Chine doit se poursuivre, conformément à l'article 24, paragraphe 5, du règlement antisubventions de base.
- (234) Aucune décision concernant une éventuelle application rétroactive des mesures antidumping ne peut être prise à ce stade de la procédure.
- (235) Eu égard à ce qui précède, les taux du droit antidumping provisoires, exprimés en pourcentage du prix caf frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Pays	Société	Marge de dumping (%)	Marge de préjudice (%)	Droit antidumping provisoire (%)
Chine	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd	34,9	25,2	25,2
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9	25,2	25,2
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd	29,2	24,3	24,3

⁽¹⁾ JO L 188 du 18.7.2009, p. 93.

Pays	Société	Marge de dumping (%)	Marge de préjudice (%)	Droit antidumping provisoire (%)
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co., Ltd	29,2	24,3	24,3
	Autres sociétés ayant coopéré	30,0	24,5	24,5
	Toutes les autres sociétés	34,9	25,2	25,2
Taïwan	Chia Far Industrial Factory Co. Ltd	12,0	23,9	12,0
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd	10,9	22,9	10,9
	Yieh United Steel Corporation	10,9	22,9	10,9
	Autres sociétés ayant coopéré	10,9	22,9	10,9
	Toutes les autres sociétés	12,0	23,9	12,0

- (236) Les taux de droit antidumping individuels indiqués dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée pour les sociétés concernées au cours de la présente enquête. Ces taux de droit s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné originaires du pays concerné et fabriqué par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné, lorsque celui-ci est fabriqué par une autre société non spécifiquement mentionnée dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, soient soumises au droit applicable à «toutes les autres sociétés». Elles ne doivent pas faire l'objet des taux de droit antidumping individuels.
- (237) Les sociétés changeant ultérieurement de raison sociale peuvent solliciter l'application de ces taux de droit antidumping individuels. La demande doit être adressée à la Commission ⁽¹⁾. Elle doit contenir toutes les informations nécessaires permettant de démontrer que ce changement n'affecte pas le droit de la société à bénéficier du taux qui lui est applicable. Si le changement de nom de la société n'affecte pas le droit de celle-ci à bénéficier du taux de droit qui lui est applicable, un avis signalant le changement de raison sociale sera publié au *Journal officiel de l'Union européenne*.
- (238) Afin d'assurer l'application correcte des droits antidumping, le taux de droit antidumping applicable à «toutes les autres sociétés» doit s'appliquer non seulement aux producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré à la présente enquête, mais également aux producteurs qui n'ont effectué aucune exportation vers l'Union au cours de la période d'enquête.
- (239) À partir du 26 mars 2015, un droit antidumping provisoire permettra de se prémunir contre les importations en dumping. Il ne sera donc plus nécessaire d'enregistrer les importations pour les besoins de la protection contre les importations en dumping. L'article 1^{er}, paragraphe 1, du règlement d'exécution (UE) n° 1331/2014 doit être modifié en conséquence.

8. DISPOSITIONS FINALES

- (240) Dans l'intérêt d'une bonne administration, la Commission invitera les parties intéressées à présenter leurs observations écrites et/ou à demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales dans un délai déterminé.
- (241) Les conclusions concernant l'institution d'un droit provisoire sont provisoires et peuvent être modifiées au stade définitif de l'enquête,

⁽¹⁾ Commission européenne, direction générale du commerce, direction H, rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, BELGIQUE.

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Un droit antidumping provisoire est imposé à l'encontre des importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables, relevant actuellement des codes NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 et 7220 20 89, et originaires de la République populaire de Chine et de Taïwan.

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

Pays	Société	Droit antidumping provisoire (%)	Code additionnel TARIC
République populaire de Chine	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd, Shanghai	25,2	C022
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd, Ningbo	25,2	C023
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan	24,3	C024
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd, Tianjin	24,3	C025
	Autres sociétés ayant coopéré énumérées à l'annexe I	24,5	
	Toutes les autres sociétés	25,2	C999
Taïwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd, Taipei	12,0	C030
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd, Kaohsiung	10,9	C031
	Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung	10,9	C032
	Autres sociétés ayant coopéré énumérées à l'annexe II	10,9	
	Toutes les autres sociétés	12,0	C999

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

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

Article 2

1. Dans un délai maximal de 25 jours calendrier à partir de la date d'entrée en vigueur du présent règlement, les parties intéressées peuvent:

- a) demander à être informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels le présent règlement a été adopté;
- b) présenter leurs observations écrites à la Commission; et
- c) demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales.

2. Dans un délai maximal de 25 jours calendrier à partir de la date d'entrée en vigueur du présent règlement, les parties visées à l'article 21, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1225/2009 peuvent présenter des commentaires sur l'application des mesures provisoires.

Article 3

L'article 1^{er}, paragraphe 1, du règlement d'exécution (UE) n° 1331/2014 est modifié comme suit:

«1. Les autorités douanières sont invitées à prendre les mesures requises au titre de l'article 24, paragraphe 5, du règlement (CE) n° 597/2009 pour enregistrer les importations dans l'Union de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables, relevant actuellement des codes NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 et 7220 20 89, et originaires de la République populaire de Chine et de Taïwan.»

Article 4

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

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

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

Fait à Bruxelles, le 24 mars 2015.

Par la Commission

Le président

Jean-Claude JUNCKER

ANNEXE I

Producteurs-exportateurs de la République populaire de Chine ayant coopéré et ne figurant pas dans l'échantillon

Pays	Nom	Code additionnel TARIC
République populaire de Chine	Lianzhong Stainless Steel Corporation, Guangzhou	C026
	Ningbo Qi Yi Precision Metals Co., Ltd, Ningbo	C027
	Tianjin Lianfa Precision Steel Corporation, Tianjin	C028
	Zhangjiagang Pohang Stainless Steel Co., Ltd, Zhangjiagang	C029

ANNEXE II

Producteurs-exportateurs de Taïwan ayant coopéré et ne figurant pas dans l'échantillon

Pays	Nom	Code additionnel TARIC
Taïwan	Jie Jin Material Science Technology Co., Ltd, Tainan	C033
	Yuan Long Stainless Steel Corporation, Kaohsiung	C034