

## II

(Actes non législatifs)

## RÈGLEMENTS

## RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2016/181 DE LA COMMISSION

du 10 février 2016

**instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie**

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 <sup>(1)</sup>, et notamment son article 7,

après consultation des États membres,

considérant ce qui suit:

## 1. PROCÉDURE

## 1.1. OUVERTURE

- (1) Le 14 mai 2015, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations dans l'Union de certains produits plats laminés, en fer ou en aciers non alliés, ou autres aciers alliés à l'exclusion de l'acier inoxydable, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid («produits plats laminés à froid en acier»), originaires de la République populaire de Chine (ci-après la «Chine») et de la Fédération de Russie (ci-après la «Russie») (ensemble ci-après les «pays concernés») conformément à l'article 5 du règlement (CE) n° 1225/2009 (ci-après le «règlement de base»). Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* <sup>(2)</sup> (ci-après l'«avis d'ouverture»).
- (2) La Commission a ouvert l'enquête à la suite d'une plainte déposée le 1<sup>er</sup> avril 2015 par la European Steel Association (ci-après «Eurofer» ou le «plaignant»), au nom de producteurs représentant plus de 25 % de la production totale de certains produits plats laminés à froid en acier de l'Union. La plainte contenait des éléments attestant du dumping dudit produit et du préjudice important en résultant, éléments qui ont été jugés suffisants pour justifier l'ouverture de la procédure d'enquête.

## 1.2. ENREGISTREMENT

- (3) À la suite d'une demande du plaignant étayée par les éléments de preuve requis, la Commission a publié, le 12 décembre 2015, le règlement d'exécution (UE) n° 2015/2325 <sup>(3)</sup> soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de Chine et de Russie (ci-après le «règlement d'enregistrement») dès le 13 décembre 2015.

<sup>(1)</sup> JO L 343 du 22.12.2009, p. 51.

<sup>(2)</sup> JO C 161 du 14.5.2015, p. 9.

<sup>(3)</sup> Règlement d'exécution (UE) 2015/2325 de la Commission du 11 décembre 2015 soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie (JO L 328 du 12.12.2015, p. 104).

- (4) Certaines parties intéressées ont affirmé que la demande d'enregistrement des importations était infondée, étant donné que les conditions visées à l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base n'étaient pas remplies. Elles ont allégué que les conditions pour la perception rétroactive des droits ne sont pas remplies dans la mesure où la demande serait fondée sur des périodes de temps arbitrairement sélectionnées, négligerait la nature cyclique des importations et, pour ce qui est de l'enregistrement des importations, ainsi que de l'application rétroactive des mesures, serait contraire à l'intérêt de l'Union. Toutefois, à la date à laquelle la décision a été prise, la Commission disposait d'éléments de preuve suffisants à première vue pour soumettre à enregistrement les importations: les importations et les parts de marché des pays concernés avaient nettement augmenté. Cet argument a donc été rejeté.

### 1.3. PARTIES INTÉRESSÉES

- (5) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à se manifester 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, les autorités chinoises et russes, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants et les associations notoirement concernés par l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer.
- (6) Elle a donné aux parties intéressées la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur en matière de procédures commerciales. Toutes les parties intéressées qui en ont fait la demande et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.

### 1.4. PRODUCTEURS DU PAYS ANALOGUE

- (7) La Commission a, par ailleurs, informé les producteurs du Brésil, du Canada, de l'Inde, du Japon, de Corée du Sud, de Taïwan, de Turquie, d'Ukraine et des États-Unis 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 considérait provisoirement le Canada 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.

### 1.5. ÉCHANTILLONNAGE

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

#### 1.5.1. Échantillonnage des producteurs de l'Union

- (9) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a annoncé qu'elle avait sélectionné un échantillon provisoire de producteurs de l'Union. La Commission a sélectionné l'échantillon sur la base des volumes de production et de ventes représentatifs les plus élevés tout en garantissant une répartition géographique. L'échantillon provisoire se composait de cinq producteurs de l'Union situés dans cinq États membres différents et représentant plus de 35 % de la production de produits plats laminés à froid en acier de l'Union. La Commission a invité les parties intéressées à communiquer leurs observations sur l'échantillon provisoire.
- (10) Eurofer a présenté ses observations et suggéré, pour diverses raisons, de modifier l'échantillon proposé. Toutefois, après analyse de ces observations, la Commission a conclu que modifier l'échantillon comme proposé par Eurofer n'améliorerait pas sa représentativité globale. La Commission a, par conséquent, confirmé l'échantillon et n'a reçu aucune autre observation à ce sujet.

#### 1.5.2. Échantillonnage des importateurs

- (11) La Commission a invité les importateurs indépendants à fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture afin de déterminer si la constitution d'un échantillon était nécessaire et, le cas échéant, de sélectionner un échantillon.
- (12) Treize importateurs ont fourni les informations requises et accepté d'être inclus dans l'échantillon. Quatre d'entre eux ont été retenus dans l'échantillon, mais un seul a répondu au questionnaire adressé aux importateurs. Afin de baser ses conclusions sur un plus grand nombre d'importateurs indépendants, la Commission a contacté les autres importateurs indépendants qui s'étaient manifestés lors de l'exercice d'échantillonnage mais aucun d'entre eux n'a confirmé sa volonté de compléter le questionnaire destiné aux importateurs.

### 1.5.3. Échantillonnage des producteurs-exportateurs chinois et russes

- (13) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition d'un échantillon pour la Chine et d'un autre pour la Russie, tous les producteurs-exportateurs de Chine et de Russie ont été invités à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture. En outre, la Commission a demandé à la mission de la République populaire de Chine auprès de l'Union européenne et à la mission permanente de la Fédération de Russie auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de souhaiter participer à l'enquête.
- (14) Dix groupes de producteurs-exportateurs en Chine et trois en Russie ont communiqué les informations demandées et accepté d'être inclus dans l'échantillon pour respectivement la Chine et la Russie. En ce qui concerne la Chine et conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a retenu un échantillon de deux groupes de sociétés 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 chinoises, ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Après avoir examiné les observations reçues d'un producteur-exportateur, la Commission a confirmé l'échantillon proposé.
- (15) Compte tenu du nombre limité de producteurs-exportateurs en Russie, la Commission a décidé de ne pas constituer d'échantillon pour la Russie mais d'enquêter sur les trois groupes de sociétés concernés. Les sociétés en question et les autorités russes ont été informées en conséquence.

### 1.6. EXAMEN INDIVIDUEL

- (16) Six groupes de producteurs-exportateurs chinois ont indiqué qu'ils souhaitaient demander un examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base. Toutefois, aucun d'entre eux n'a répondu au questionnaire et, par conséquent, aucun examen individuel n'a pu être envisagé.

### 1.7. RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE

- (17) La Commission a envoyé des questionnaires à toutes les parties notoirement concernées et à toutes les autres sociétés qui se sont fait connaître dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture. Des réponses au questionnaire ont été reçues de cinq producteurs de l'Union, de trois utilisateurs, d'un groupe de centres de service acier liés, d'un centre de service acier indépendant de tout producteur-exportateur dans les pays concernés, de trois producteurs-exportateurs en Russie, de deux groupes de producteurs-exportateurs en Chine et d'un producteur dans un pays analogue.

### 1.8. VISITES DE VÉRIFICATION

- (18) 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/associations suivantes:

— Association:

— Eurofer, Bruxelles, Belgique

— Producteurs de l'Union:

— ThyssenKrupp Germany, Duisbourg, Allemagne

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Royaume-Uni

— ArcelorMittal Belgium NV, Gand, Belgique

— ArcelorMittal Sagunto S.L., Puerto de Sagunto, Espagne

— U. S. Steel Košice, s.r.o., Košice, République slovaque

— Importateurs indépendants dans l'Union:

— S. Polo Lamiere, San Polo di Torrile (PR), Italie

- Utilisateurs et/ou centres de service acier dans l'Union:
  - Valpro Ltd, Valmiera, Lettonie
  - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Lettonie
  - Gonvarri I. Centro De Servicios, S.L., Madrid, Espagne
  - Industrial Ferrodistribuidora, S.L., Puerto de Sagunto, Espagne
  - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Royaume-Uni
- Producteurs-exportateurs en Chine:
  - Groupe Angang:
    - Angang Steel Company Limited, Anshan
    - Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin
  - Groupe Shougang:
    - Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd., Beijing
    - Shougang Jintang United Iron&Steel Co. Ltd., Tagshan
- Importateur lié dans l'Union:
  - Ansteel Spain S.L., Alcobendas, Espagne
- Producteurs-exportateurs en Russie:
  - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk
  - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk
  - PAO Severstal, Cherepovets
- Centre de service acier/négociant/importateur dans l'Union:
  - SIA Severstal Distribution, Riga, Lettonie
- Négociants/importateurs liés en dehors de l'Union:
  - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Suisse
  - MMK Steel Trade AG, Lugano, Suisse
  - Severstal Export GmbH, Stansstad, Suisse
- Producteur dans le pays analogue:
  - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Canada

#### 1.9. PÉRIODE D'ENQUÊTE ET PÉRIODE CONSIDÉRÉE

- (19) L'enquête relative au dumping et au préjudice a couvert la période comprise entre le 1<sup>er</sup> avril 2014 et le 31 mars 2015 (ci-après la «période d'enquête»).
- (20) L'examen des tendances aux fins de l'évaluation du préjudice a couvert la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier 2011 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

## 2. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

### 2.1. PRODUIT CONCERNÉ

- (21) Le produit concerné correspond aux produits plats laminés, en fer ou en aciers non alliés, ou autres aciers alliés à l'exclusion de l'acier inoxydable, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, relevant actuellement des codes NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 et originaires de Chine et de Russie.

Les types de produit suivants sont exclus de la définition du produit concerné:

- produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, enroulés ou non, de toutes épaisseurs, magnétiques,
  - produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, enroulés, d'une épaisseur inférieure à 0,35 mm, recuits (appelés «plaques noires»);
  - produits plats laminés en autres aciers alliés, de toutes largeurs, en aciers au silicium magnétiques, et
  - produits plats laminés en aciers alliés, simplement laminés à froid, en aciers à coupe rapide.
- (22) Les produits plats laminés à froid en acier sont fabriqués à partir de rouleaux laminés à chaud. Le processus de laminage à froid est défini comme étant le passage d'une feuille ou bande — déjà laminée à chaud et décapée — à travers des rouleaux froids, à savoir à une température inférieure à la température de ramollissement du métal. Les produits plats laminés à froid en acier sont fabriqués pour répondre à certaines spécifications ou caractéristiques propriétaires de l'utilisateur final. Ils peuvent être livrés sous différentes formes: en rouleaux (lubrifiés ou non lubrifiés), en longueurs coupées (feuilles) ou en bandes étroites. Les produits plats laminés à froid en acier sont un intrant industriel acheté par les utilisateurs finaux pour diverses applications, principalement pour l'industrie manufacturière (industrie générale, emballage, automobile etc.) mais aussi pour la construction.

### 2.2. PRODUIT SIMILAIRE

- (23) L'enquête a révélé que les produits suivants présentaient les mêmes caractéristiques physiques essentielles et étaient destinés aux mêmes usages:
- a) le produit concerné;
  - b) le produit fabriqué et vendu sur le marché intérieur russe, chinois et canadien;
  - c) le produit fabriqué et vendu dans l'Union par l'industrie de l'Union.
- (24) En conséquence, la Commission a conclu que ces produits étaient similaires au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 4, du règlement de base.

## 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

- (25) 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.
- (26) 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 de remplir un formulaire de demande de statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. Aucun d'eux n'a demandé le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché.

3.1.1.2. *Pays analogue*

- (27) 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.
- (28) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a indiqué qu'elle choisissait provisoirement le Canada comme pays analogue approprié et elle a invité les parties intéressées à faire part de leurs observations. Un producteur-exportateur et la China Iron and Steel Association («CISA») se sont opposés au choix du Canada et ont fait valoir que la Russie constituerait un choix approprié.
- (29) La situation de la Russie a été examinée conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base qui prévoit que «le cas échéant, un pays tiers à économie de marché faisant l'objet de la même enquête est retenu». Toutefois, la Commission estime que la Russie n'est pas un pays analogue approprié pour deux raisons:
- En raison de l'imposition de sanctions internationales, de tensions géopolitiques prolongées en Ukraine et de la chute des prix du pétrole, l'économie russe se trouvait dans une situation exceptionnelle au cours de la période d'enquête. Son produit intérieur brut s'était contracté pendant trois trimestres d'affilée et le rouble russe avait considérablement reculé face aux monnaies majeures, perdant notamment 40 % contre la monnaie chinoise, pour atteindre son plus bas niveau en dix ans. La Commission estime que la valeur normale pouvant être déterminée dans une économie qui se détériore aussi rapidement n'est pertinente que pour les producteurs nationaux et ne peut pas servir d'analogie raisonnable pour la valeur normale en Chine. En fait, dans le contexte de détérioration économique rapide prévalant en Russie lors de la période d'enquête, les prix pour le produit similaire n'étaient pas et ne pouvaient pas être formés dans des circonstances aussi semblables que possible de celles prévalant en Chine.
  - Le marché russe est relativement fermé et il n'existe donc pas de véritable concurrence sur ce marché. La part de marché des importations n'est pas négligeable (10 % au cours de la période d'enquête) mais ces importations proviennent presque exclusivement de la zone de libre-échange de la Communauté des États indépendants. Des droits d'importation sont appliqués (5 %) et la dépréciation du rouble au cours de la période d'enquête limite encore davantage la capacité des fournisseurs internationaux à être concurrentiels sur le marché russe.
- (30) Par la suite, la Commission a examiné si un autre pays tiers à économie de marché dans lequel est produit le produit similaire pourrait constituer un pays analogue approprié. Outre l'Inde, la Corée du Sud et l'Ukraine, mentionnés dans l'avis d'ouverture, la Commission a contacté des producteurs au Brésil, au Japon, à Taïwan, en Turquie et aux États-Unis. Sur la base des informations reçues et de ses propres recherches, la Commission a demandé à 35 producteurs connus et potentiels du produit similaire dans ces pays de communiquer des informations. Aucun d'entre eux n'a répondu au questionnaire destiné aux producteurs de pays analogue. De plus, la Commission a contacté trois producteurs au Canada. Un seul a répondu au questionnaire destiné aux producteurs de pays analogue.
- (31) Sur la base des informations collectées et vérifiées, le Canada semble être un pays analogue approprié pour les raisons suivantes:
- Les caractéristiques physiques, le processus de production et les applications du produit vendu en Chine et du produit fabriqué au Canada sont identiques. Le marché canadien est suffisamment grand. Le producteur ayant coopéré est un acteur important dont les ventes sur le marché intérieur sont représentatives.
  - Le marché canadien est un marché ouvert et compétitif. Il existe trois producteurs canadiens du produit similaire. Si le producteur canadien ayant coopéré est, de loin, le plus important, il est en concurrence avec une grande quantité d'importations (59 % de part de marché pendant la période d'enquête) qui entrent au Canada sans s'acquitter d'aucun droit. La plupart de ces importations proviennent de trois producteurs installés aux États-Unis. Toutefois, le Canada attire également une base diversifiée d'autres fournisseurs internationaux qui représentent ensemble une part de marché d'environ 15 % et incluent la Chine, le Japon, la Russie, la Turquie et la Corée du Sud.
- (32) Un producteur-exportateur et la China Iron and Steel Association («CISA») ont fait valoir que le Canada n'était pas un choix approprié pour les raisons suivantes:
- Le seul producteur canadien qui a répondu au questionnaire destiné aux pays analogues est une société liée à l'un des plaignants.

- Le niveau de développement économique du Canada est sensiblement différent de celui de la Chine.
  - Le marché canadien est dominé par un seul producteur national; même si les importations sont importantes au Canada, elles n'exercent pas de pression concurrentielle car elles proviennent principalement des États-Unis.
  - Contrairement au marché chinois où la production dépasse la consommation apparente, la production intérieure au Canada ne peut pas répondre à la demande en acier laminé à froid sur le marché canadien, même avec l'utilisation maximale des capacités.
- (33) Eu égard à ces arguments, la Commission note que:
- L'existence d'une relation entre le producteur du pays analogue et un producteur de l'Union européenne n'invalide ni n'affecte la détermination de la valeur normale qui est basée sur des données dûment vérifiées. De plus, la partie n'a présenté aucun élément prouvant que ces données sont incorrectes ou expliquant de quelle façon le lien en question aurait pu nuire à leur fiabilité.
  - La différence de niveau de développement économique général n'est pas, en elle-même, un facteur pertinent lors de la sélection d'un pays analogue. Comme récemment confirmé par la Cour de justice, le niveau élevé de compétitivité, qui existe au Canada, et le développement technologique peuvent compenser le niveau de coûts plus élevé d'un pays.
  - Il ne peut être soutenu que le producteur ayant coopéré occupe une position dominante dans la mesure où le marché canadien est ouvert à une grande quantité d'importations. Indépendamment de leur origine, ces importations se trouvent en concurrence avec les produits vendus par les producteurs canadiens. De plus, l'origine de ces importations n'est pas limitée aux États-Unis et inclut, dans une grande mesure, d'autres pays.
  - Le choix d'un pays analogue ne peut chercher à reproduire des déséquilibres économiques, tels qu'une capacité excédentaire, qui reflètent une distorsion dans l'attribution des actifs dans un contexte d'économie planifiée. Au contraire, le fait qu'une grande partie de la consommation canadienne ne soit pas satisfaite par la production intérieure mais par des importations montre que la décision d'investir dans les capacités de production est prise sur la base d'un environnement concurrentiel et ouvert.
- (34) La Commission a donc conclu, à ce stade, que le Canada constitue 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)

- (35) Les informations fournies par le producteur 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.
- (36) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour le producteur-exportateur 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 groupe de producteurs-exportateurs 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 du producteur du produit similaire ayant coopéré étaient représentatives.
- (37) 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 groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.
- (38) La Commission a alors examiné si les ventes nationales effectuées par le producteur de pays analogue sur son marché intérieur pour chaque type de produit qui est identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures d'un type de produit sont représentatives si le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants pendant la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable à destination de l'Union. La Commission a établi pour les deux groupes de producteurs-exportateurs chinois que les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives de la majorité des types de produit.

- (39) 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 des périodes d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes sur le marché intérieur réelles aux fins du calcul de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (40) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que ces ventes soient bénéficiaires ou non, dès lors que:
- 1) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et
  - 2) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (41) En l'espèce, 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.
- (42) 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:
- 1) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou
  - 2) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (43) L'analyse par la Commission des ventes sur le marché intérieur a montré que pour la majorité des types de produit exportés, plus de 80 % du total des ventes sur le marché intérieur étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production. Par conséquent, pour ces types de produit, la valeur normale a été calculée comme une moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures pendant la période d'enquête.
- (44) Lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur par le producteur du pays analogue, la valeur normale a été construite par la Commission conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.
- (45) Pour le type de produit non vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite en ajoutant les ventes moyennes, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit au coût de production moyen du produit similaire du producteur de pays analogue ayant coopéré au cours de la période d'enquête.

### 3.1.2. Prix à l'exportation

- (46) Un groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon a vendu son produit à l'exportation vers l'Union à la fois directement auprès d'acheteurs indépendants et par l'intermédiaire d'importateurs liés.
- (47) Si le groupe de producteurs-exportateurs exportait le produit concerné directement auprès d'acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation était le prix réellement payé 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.
- (48) Si le groupe de producteurs-exportateurs exportait le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs, le prix à l'exportation était établi sur la base du prix auquel les produits importés étaient revendus pour la première fois à un acheteur indépendant dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Dans ce cas, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, ainsi que d'une marge bénéficiaire.

### 3.1.3. Comparaison

- (49) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine.

- (50) 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, de manutention, de chargement ainsi que des coûts accessoires, des impôts indirects, des commissions, des coûts de crédit et des frais bancaires.

#### 3.1.4. Marges de dumping

- (51) Pour les producteurs-exportateurs de l'échantillon ayant coopéré, 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.
- (52) Compte tenu de ce qui précède, les marges moyennes pondérées de dumping provisoire exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 1

#### Marges de dumping, Chine

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Groupe Angang	59,1
Groupe Shougang	52,7

- (53) 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 groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.
- (54) Compte tenu de ce qui précède, la marge provisoire de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon est de 56,9 %.
- (55) Pour tous les autres producteurs-exportateurs en Chine, 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 égal au volume des exportations vers l'Union européenne des producteurs-exportateurs ayant coopéré, exprimé en proportion du volume total des exportations du pays concerné vers l'Union, tel qu'il figure dans les statistiques d'Eurostat concernant les importations.
- (56) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient environ 87 % des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. Compte tenu de ce qui précède, la Commission a décidé d'établir la marge résiduelle de dumping au niveau de la société retenue dans l'échantillon qui présente la marge de dumping la plus élevée.
- (57) 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 Angang	59,1
Groupe Shougang	52,7

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Autres sociétés ayant coopéré	56,9
Toutes les autres sociétés	59,1

### 3.2. RUSSIE

#### 3.2.1. Introduction

- (58) La Commission a enquêté sur trois producteurs-exportateurs russes représentant pratiquement la totalité des exportations de la Russie vers l'Union au cours de la période d'enquête. Comme exposé ci-dessous, plusieurs questions se sont posées et ont amené la Commission à envisager provisoirement l'application de l'article 18 du règlement de base pour deux d'entre eux.
- (59) Pour un producteur-exportateur, la Commission a ajusté les coûts de production indiqués dans la réponse au questionnaire comme expliqué au considérant 76.
- (60) Pour l'autre producteur-exportateur, la vérification sur place a révélé que cette société n'avait pas déclaré à la Commission la totalité de sa capacité et de son volume de production pour le produit concerné. La Commission a également constaté sur place que la société n'avait pas présenté des informations complètes sur le système de codage de produit qu'elle utilisait pour la production et la vente du produit concerné, de sorte qu'il est impossible pour la Commission de lier les informations sur les ventes par type de produit aux informations sur la production par type de produit. La Commission a également constaté lors de la vérification sur place que la société ne disposait pas d'informations par type de produit facilement accessibles sur les quantités vendues ou utilisées de façon captive dans la poursuite de la production. Ces informations auraient permis à la Commission de vérifier sur place la déduction de l'usage captif à partir du coût total de production déclaré, ainsi que la société le prétendait nécessaire pour obtenir le coût de production de la quantité déclarée de produit concerné vendu. La société n'a transmis les informations nécessaires au rapprochement de la production, des ventes et de l'usage captif, demandées lors de la vérification, qu'après la visite de vérification de la Commission. La Commission a analysé ces nouvelles informations en procédant à un rapprochement des stocks entre les quantités du produit concerné produites, telles que déclarées après la visite de la vérification, et la quantité vendue ou transférée afin de produire d'autres produits. Ce rapprochement des stocks a prouvé que la société déclarait une quantité vendue globalement supérieure à ce que la production rendait physiquement possible, en tenant compte des variations de stocks, des rejets et des déchets tels que déclarés par la société.
- (61) La Commission a considéré que, pour les raisons exposées au considérant 60, les informations communiquées par ce producteur-exportateur, à la fois avant et après la visite de vérification sur place, ne lui permettaient pas de vérifier l'exactitude et la fiabilité des informations relatives aux volumes de vente et aux coûts du produit concerné transmises par ce producteur-exportateur. La Commission a conclu que le producteur-exportateur n'a pas coopéré dans la mesure où il n'a pas fourni les informations qu'elle demandait afin d'évaluer et de vérifier le volume de vente et le coût de production du produit concerné. La Commission n'a ainsi pas pu établir avec fiabilité le prix à l'export et la valeur normale. En outre, étant donné que le manque de fiabilité affectait la totalité de l'ensemble de données transmis à diverses étapes par le producteur-exportateur, la Commission n'était pas en mesure de s'appuyer sur les sous-ensembles de données spécifiques relatifs aux différents éléments de la marge de dumping ainsi communiqués. Par conséquent, la Commission devait déterminer la marge de dumping de ce producteur-exportateur sur la base des données disponibles et devait ignorer les informations communiquées par le producteur-exportateur parce qu'elle ne pouvait pas autrement établir des conclusions raisonnablement correctes et parce que les informations n'étaient pas vérifiables.
- (62) Le 30 octobre 2015, la Commission a informé le producteur-exportateur que, pour les raisons exposées aux considérants 60 et 61, elle considérait que la société n'avait pas fourni les informations nécessaires concernant les prix à l'export et le coût de production du produit concerné dans les délais prévus dans le règlement de base et qu'elle entendait appliquer les données disponibles conformément à l'article 18 du règlement de base pour l'établissement d'un possible dumping pour la société en question.
- (63) Le 13 novembre 2015, la société a communiqué ses observations quant à l'intention de la Commission d'utiliser les données disponibles et déclaré avoir coopéré avec l'enquête au mieux de ses possibilités. La société a déclaré qu'elle avait communiqué toutes les informations nécessaires à la Commission pour établir des conclusions raisonnablement correctes mais qu'il ne pouvait lui être demandé de déclarer des informations qui entraîneraient pour elle une charge excessive déraisonnable. La société a en outre demandé une seconde visite de vérification exceptionnelle avant l'imposition d'un droit provisoire.

- (64) La Commission a examiné les observations de la société et a conclu qu'elles ne contenaient aucun nouvel élément vérifiable susceptible de modifier son intention d'utiliser, à ce stade de l'enquête, les données disponibles pour déterminer un éventuel dumping pour la société concernée. La Commission a également estimé ne pas avoir imposé de charge déraisonnable à la société en insistant sur un rapprochement approprié de ses données de production et de vente, rapprochement nécessaire pour pouvoir vérifier ces données pour le produit concerné. En outre, la Commission estime que compte tenu des lacunes déjà identifiées dans les informations communiquées par la société elle-même, une seconde visite de vérification sur place serait inutile. Ainsi, conformément à l'article 18 du règlement de base, la Commission a provisoirement établi la marge de dumping pour cette société sur la base des données disponibles.

### 3.2.2. Valeur normale

- (65) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour les deux producteurs-exportateurs était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur représente, pour chaque producteur-exportateur, au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné qu'il a effectuées vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par chaque producteur-exportateur étaient représentatives.
- (66) 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 dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.
- (67) La Commission a alors examiné si les ventes nationales effectuées par chacun des deux producteurs-exportateurs sur son marché intérieur pour chaque type de produit qui est identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures d'un type de produit sont représentatives si le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants pendant la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable à destination de l'Union.
- (68) 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 sur le marché intérieur réelles aux fins du calcul de la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (69) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que ces ventes soient bénéficiaires ou non, dès lors que:
- 1) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et
  - 2) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (70) En l'espèce, 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.
- (71) 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:
- 1) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou
  - 2) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (72) 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 la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes sur le marché intérieur pendant la période d'enquête pour lesquelles les conditions établies au considérant 69

ci-dessus étaient remplies ou comme moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement, pour lesquelles ces conditions n'étaient pas remplies. En cas d'insuffisance ou d'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.

- (73) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire des deux producteurs-exportateurs au cours de la période d'enquête:
- 1) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par les producteurs-exportateurs ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et
  - 2) le bénéfice moyen pondéré réalisé par les producteurs-exportateurs ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.
- (74) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux 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, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux moyens pondérés et les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.
- (75) Tous les producteurs-exportateurs ont connu dans leurs états financiers des pertes importantes dues aux différences de taux de change découlant de la conversion des transactions non libellées en roubles russes. La Commission a considéré ces pertes comme faisant partie des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de la société et les a incluses dans le calcul de la valeur normale.
- (76) Eu égard aux conclusions des vérifications sur place, la Commission a ajusté le coût de production pour l'un des producteurs-exportateurs. La Commission a estimé que le producteur-exportateur en question n'avait pas reflété de façon appropriée et exacte dans sa déclaration le coût réel des matériaux et les coûts d'achat connexes. La Commission n'a pas été en mesure de rapprocher les quantités, les valeurs et les coûts connexes de certaines matières premières achetées des comptes de la société car la société n'a pas déclaré ces coûts dans les listes d'achat des matières premières qu'elle a présentées à la Commission dans ses réponses au questionnaire et à la lettre l'invitant à pallier certaines lacunes. La Commission a également constaté que la société en question n'avait pas déclaré les achats de matières premières, comme modifié par sa réponse à la lettre l'invitant à pallier certaines lacunes, sous le format demandé dans le questionnaire, de sorte qu'il est impossible pour la Commission de vérifier les variations de stocks et la consommation de matières premières pendant la période d'enquête. En outre, la Commission dispose d'éléments de preuve qu'elle a collectés au cours de la vérification sur place indiquant que les coûts de fabrication dans les comptes de la société diffèrent des coûts de fabrication indiqués pour les mêmes comptes dans le module de répartition automatique des frais utilisé pour la répartition des frais selon les différents produits.
- (77) Le 30 octobre 2015, la Commission a informé le producteur-exportateur concerné que, pour les raisons exposées au considérant 76, elle considérait que la société n'avait pas fourni les informations nécessaires concernant le coût de fabrication du produit concerné dans les délais prévus dans le règlement de base et qu'elle entendait appliquer les données disponibles conformément à l'article 18 du règlement de base pour l'établissement de la valeur normale.
- (78) Le 13 novembre 2015, le producteur-exportateur a formulé des observations sur l'intention de la Commission d'utiliser les données disponibles et a soumis des explications supplémentaires au sujet des différences entre les dépenses comptabilisées dans son grand-livre et les coûts identifiés dans son rapport de calcul des coûts. La société a également admis le 13 novembre 2015 l'existence des divergences constatées par la Commission lors de la visite de vérification sur place et concernant les coûts d'achat des matières premières, mais elle a prétendu pouvoir immédiatement identifier les raisons de ces divergences qu'elle considérait comme des erreurs d'écriture.
- (79) La Commission a examiné les observations et les explications de la société et a estimé que l'exactitude des informations additionnelles présentées ne pouvait plus être vérifiée ni rapprochée des comptes de la société. La Commission a en outre considéré que les divergences qu'elle a constatées sur place concernant les coûts d'achat des matières premières n'étaient pas des erreurs d'écriture et a noté que la société n'avait pas contesté la constatation de la Commission selon laquelle les informations concernant les coûts associés à l'achat des matières premières, les stocks de matières premières et la consommation des matières premières manquaient de ses réponses au questionnaire et à la lettre l'invitant à pallier certaines lacunes. La Commission a conclu que les

observations et explications complémentaires de la société ne contenaient aucun nouvel élément vérifiable susceptible de modifier son intention d'utiliser, à ce stade de l'enquête, les données disponibles pour déterminer la valeur normale.

- (80) La Commission a également constaté au cours de la vérification sur place que les taux de consommation de matériaux que le service de contrôle de la société lui avait communiqués au cours de la vérification différaient significativement des taux de consommation de matériaux que la société avait déclarés le 24 septembre 2015 dans sa réponse à la lettre de la Commission l'invitant à pallier certaines lacunes. La Commission a demandé sur place à la société des informations sur cette anomalie. La société a précisé que pour la déclaration de ses dépenses de matériaux, elle n'avait pas utilisé les taux de consommation de son service de contrôle mais calculé les taux de consommation en divisant les dépenses de matériaux déclarées à la Commission par le coût des marchandises vendues. Pour cette raison, la Commission a considéré que les taux de consommation de matériaux déclarés par la société ne permettaient pas à la Commission de procéder à une évaluation précise de ses dépenses de matériaux. Par conséquent, comme indiqué ci-dessus, la Commission a décidé de modifier le coût de production déclaré par la société pour l'harmoniser avec les éléments de preuve sur le coût des matières premières qu'elle avait collecté au cours de la vérification sur place.

### 3.2.3. Prix à l'exportation

- (81) Les producteurs-exportateurs exportaient vers l'Union soit directement, par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs dans l'Union, soit par l'intermédiaire de négociants/importateurs liés ou indépendants basés en Suisse. Ces sociétés suisses liées, appartenant au producteur-exportateur russe, achetaient le produit concerné auprès des producteurs-exportateurs puis le vendaient à l'Union et à d'autres pays.
- (82) Lorsque le producteur-exportateur exportait le produit concerné directement auprès d'acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation était établi sur la base du prix réellement payé 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.
- (83) Lorsque le producteur-exportateur exportait le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire d'une société liée agissant en tant qu'importateur, le prix à l'exportation était construit sur la base du prix auquel les produits importés étaient revendus pour la première fois à un acheteur indépendant dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Le prix à l'exportation était également construit, en vertu du même article, lorsque le produit concerné n'était pas revendu dans l'état où il avait été importé. En pareils cas, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, ainsi que des bénéfices.
- (84) La vérification d'un producteur-exportateur a montré que 20 % des ventes à l'exportation vers l'Union étaient destinées à un négociant indépendant basé en Suisse. Le producteur-exportateur a déclaré ces ventes comme étant des ventes à une partie indépendante dans l'Union, prétendant n'avoir aucune relation avec ce négociant. Les déclarations d'exportation des douanes ont été utilisées pour prouver la destination des marchandises. Bien que la monnaie de vente convenue dans les contrats conclus entre les producteurs-exportateurs et le négociant ait été l'euro ou le dollar US, le producteur-exportateur a déclaré ces ventes comme ayant été faites en roubles russes, les factures correspondantes ayant été établies en roubles russes. La Commission continuera à enquêter sur cette question, en particulier pour déterminer si les ventes étaient réellement destinées à un acheteur indépendant à des fins de consommation dans l'Union et déclarées dans la monnaie appropriée. La Commission a provisoirement inclus ces ventes dans la détermination du prix à l'exportation.

### 3.2.4. Comparaison

- (85) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs ayant coopéré au niveau départ usine.
- (86) 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.
- (87) En ce qui concerne les prix à l'exportation, des ajustements ont été opérés pour tenir compte des frais de transport, de manutention, de chargement ainsi que des coûts accessoires, des impositions à l'importation, des commissions de vente, des coûts de crédit et des frais bancaires. En ce qui concerne les prix sur le marché intérieur, il a été procédé à des ajustements pour les coûts de transport intérieur, les coûts d'emballage, les coûts du crédit, la manutention et les commissions.

- (88) Pour une comparaison des prix impliquant des monnaies étrangères, la Commission a utilisé, comme prévu à l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base, le taux de change en vigueur à la date du bon de commande ou du contrat de vente qui est plus approprié pour établir les conditions matérielles de la vente que la date de facturation dans la mesure où la négociation des prix ayant entraîné l'établissement du prix a eu lieu dans la période proche de la date du bon de commande ou du contrat de vente. La facture correspondante était émise une fois le produit expédié, soit généralement un ou deux mois plus tard.
- (89) 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.
- (90) Pour déterminer la marge de dumping provisoire du producteur-exportateur mentionné aux considérants 60 à 64, la Commission a utilisé des données disponibles, à savoir le niveau de la marge de dumping du type de produit le plus exporté qui était juste supérieur à la marge de dumping générale de l'un des autres producteurs-exportateurs. La Commission a sélectionné le producteur-exportateur approprié en fonction du degré de comparabilité des volumes de vente sur le marché intérieur et les exportations vers l'Union, de la proximité géographique, de la structure des intrants de matières premières essentielles et de l'utilisation déclarée des capacités. Compte tenu de ce qui précède, les marges moyennes pondérées de dumping provisoire exprimées en pourcentage du prix CAF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Tableau 3

**Marges de dumping, Russie**

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) Pour tous les autres producteurs-exportateurs en Russie, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base.
- (92) Comme indiqué au considérant 58, les sociétés soumises à l'enquête représentaient pratiquement la totalité des exportations de la Russie vers l'Union. Compte tenu de ce qui précède, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour toutes les autres sociétés au niveau de la société qui présente la marge de dumping la plus élevée.
- (93) 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, Russie**

Société	Marge de dumping provisoire (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Société	Marge de dumping provisoire (%)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Toutes les autres sociétés	26,2

#### 4. PRÉJUDICE

##### 4.1. DÉFINITION DE L'INDUSTRIE DE L'UNION ET DE LA PRODUCTION DE L'UNION

- (94) Au sein de l'Union, 13 sociétés ont fourni des données de production et de vente au cours de l'examen de la représentativité et indiqué avoir produit le produit similaire au cours de la période d'enquête. Sur la base des informations disponibles fournies dans la plainte, il existe 15 autres producteurs de l'Union fabriquant le produit similaire dans l'Union.
- (95) La production totale de l'Union durant la période d'enquête a été établie à environ 37 millions de 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 le plaignant et par tous les producteurs connus de l'Union.
- (96) Les producteurs de l'Union représentant la production totale de l'Union constituent l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base et seront ci-après dénommés l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.
- (97) Les producteurs de l'Union ayant coopéré représentent 89 % de la totalité de la production de l'Union du produit similaire.
- (98) Le modèle économique des producteurs de l'Union et leur degré d'intégration verticale varient. Les «relamineurs», qui doivent se procurer leurs prématériaux auprès d'autres producteurs, représentent une part minoritaire.

##### 4.2. CONSOMMATION DE L'UNION

- (99) Comme susmentionné au considérant 21, les produits plats laminés à froid en acier relèvent de plusieurs codes NC incluant certains codes ex. Pour ne pas sous-estimer la consommation de l'Union, et compte tenu de l'incidence visiblement marginale de ces codes sur la consommation totale, les volumes d'importation des codes NC ex ont été intégralement pris en compte pour calculer la consommation de l'Union.
- (100) Étant donné que l'industrie de l'Union est majoritairement verticalement intégrée et que les produits plats laminés à froid en acier sont considérés comme une matière première pour la production de divers produits en aval à valeur ajoutée, les consommations du marché captif et du marché libre ont été analysées séparément.
- (101) La distinction entre marché captif et marché libre est pertinente pour l'analyse du préjudice parce que les produits destinés à un usage captif ne sont pas exposés à la concurrence directe des importations et les prix de transfert sont définis au sein des groupes en fonction de diverses politiques tarifaires et ne sont donc pas fiables. Au contraire, la production destinée au marché libre est en concurrence directe avec les importations du produit concerné, et les prix sont ceux du marché libre.
- (102) Pour donner un aperçu de l'industrie de l'Union qui soit aussi complet que possible, la Commission a obtenu des données pour l'intégralité de l'activité en rapport avec les produits plats laminés à froid en acier et déterminé si la production était destinée à l'usage captif ou au marché libre. La Commission a constaté qu'environ 82 % de la production totale des producteurs de l'Union était destinée à l'usage captif.

#### 4.2.1. Consommation captive

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

Tableau 5

#### Consommation captive (en tonnes)

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Consommation captive	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Indice (2011 = 100)	100	95	99	104	104

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire.

- (104) Au cours de la période considérée, la consommation captive de l'Union a augmenté d'environ 4 %. Cette augmentation est principalement due à la croissance des marchés captifs, notamment ceux de l'industrie automobile.

#### 4.2.2. Consommation sur le marché libre

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

Tableau 6

#### Consommation sur le marché libre (en tonnes)

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Consommation sur le marché libre	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
Indice (2011 = 100)	100	87	94	91	91

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

- (106) Au cours de la période considérée, la consommation de l'Union sur le marché libre a diminué d'environ 9 %. Ce recul est principalement dû à la lenteur ou à l'absence de reprise économique pour l'industrie en aval.

### 4.3. IMPORTATIONS EN PROVENANCE DES PAYS CONCERNÉS

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

- (107) La Commission a examiné si les importations du produit concerné originaires des pays concernés doivent faire l'objet d'une évaluation cumulative, conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.

- (108) Les marges de dumping calculées pour les importations en provenance de Chine et de Russie sont résumées aux considérants 57 et 93 ci-dessus. Toutes ces marges sont nettement supérieures au seuil *de minimis* défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base.
- (109) 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. Au cours de la période d'enquête, la part de marché dans l'Union de la Chine et de la Russie était, respectivement, de 10,3 % et de 9,8 %.
- (110) Les conditions de concurrence entre les importations originaires des pays concernés faisant l'objet d'un dumping et le produit similaire étaient également semblables. En effet, les produits importés se faisaient concurrence et étaient également en concurrence avec le produit concerné produit dans l'Union car ils étaient vendus à des catégories similaires de clients finals.
- (111) De ce fait, et contrairement à ce que déclare une partie intéressée, tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base ont été respectés et les importations originaires des pays concernés ont été évaluées cumulativement pour la détermination du préjudice.

#### 4.3.2. Volume et part de marché des importations en provenance des pays concernés

- (112) La Commission a établi le volume des importations sur la base des données d'Eurostat. La part de marché des importations a été calculée en comparant les volumes d'importation à la consommation de l'Union sur le marché libre telle que figurant au tableau 6 ci-dessus.
- (113) Les importations vers l'Union en provenance des pays concernés ont évolué comme suit:

Tableau 7

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

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume des importations en provenance des pays concernés	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	82	123	120	128
Part de marché des pays concernés	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	94	131	132	141
Volume des importations en provenance de Chine	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	62	100	95	112
Part de marché de Chine	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	72	107	104	124
Volume des importations en provenance de Russie	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	110	156	155	150

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Part de marché de la Russie	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
Indice (2011 = 100)	100	126	166	170	165

Source: Eurostat.

- (114) Le tableau ci-dessus indique qu'en termes absolus, les importations originaires des pays concernés ont nettement augmenté durant la période considérée. Parallèlement, la part totale de marché des importations vers l'Union faisant l'objet d'un dumping a augmenté de 5,8 % au cours de cette même période.

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

- (115) La Commission a établi les prix des importations sur la base des données d'Eurostat. Le prix moyen pondéré des importations dans l'Union en provenance des pays concernés a évolué comme suit:

Tableau 8

#### Prix à l'importation (en EUR/tonne)

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Chine	619	589	533	510	505
Indice (2011 = 100)	100	95	86	82	82
Russie	630	574	518	499	489
Indice (2011 = 100)	100	91	82	79	78
Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping	624	581	525	504	497
Indice (2011 = 100)	100	93	84	81	80

Source: Eurostat.

- (116) Les prix moyens des importations faisant l'objet de dumping ont diminué de 624 EUR/tonne en 2011 à 497 EUR/tonne au cours de la période d'enquête. Durant la période considérée, la baisse du prix unitaire moyen de ces importations faisant l'objet de dumping a été d'environ 20 %.

- (117) La Commission a évalué la sous-cotation des prix au cours de la période d'enquête en comparant:

- les prix de vente moyens pondérés facturés pour chaque type de produit des cinq producteurs de l'Union à des acheteurs indépendants sur le marché de l'Union, ajustés au niveau départ usine; et
- les prix moyens pondérés correspondants au prix CAF frontière de l'Union pour chaque type de produit des importations par les producteurs ayant coopéré des pays concernés au premier acheteur indépendant sur le marché de l'Union et dûment ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation.

- (118) La comparaison des prix a été réalisée type par type sur des opérations effectuées au même stade commercial, après application des ajustements nécessaires et déduction des rabais et remises. 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.
- (119) Eu égard à ce qui précède, il a été constaté que les importations faisant l'objet de dumping en provenance des pays concernés entraînaient une sous-cotation par rapport aux prix de l'industrie de l'Union de 8,1 % et de 14,4 % respectivement pour la Chine et pour la Russie.

#### 4.4. SITUATION ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE DE L'UNION

##### 4.4.1. Observations générales

- (120) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie de l'Union a comporté une évaluation de tous les indicateurs économiques ayant une influence sur la situation de cette industrie durant la période considérée.
- (121) Les indicateurs macroéconomiques (production, capacité de production, utilisation des capacités, volumes des ventes, stock, croissance, part de marché, emploi, productivité et importance de la marge de dumping) ont été évalués au niveau de l'ensemble de la production de l'Union. L'évaluation était fondée sur les informations fournies par le plaignant et soumise à des contrôles croisés avec les données fournies par les producteurs de l'Union et les statistiques officielles disponibles (Eurostat).
- (122) L'analyse des indicateurs microéconomiques (prix de vente, rentabilité, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements, aptitude à mobiliser des capitaux, salaires et coûts de production) a été réalisée au niveau des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon. L'évaluation a été basée sur leurs informations, dûment contrôlées.
- (123) Pour certains indicateurs de préjudice concernant l'industrie de l'Union, la Commission a analysé séparément les données relatives au marché captif et au marché libre et a procédé à une analyse comparative. Ces facteurs sont: ventes et part de marché, prix unitaires, coût unitaire et rentabilité. Toutefois, d'autres indicateurs économiques ne pourraient être utilement examinés qu'en se référant à l'activité dans son ensemble, notamment l'usage captif de l'industrie de l'Union parce qu'ils dépendent de l'activité dans son ensemble, que la production soit captive ou vendue sur le marché libre. Ces facteurs sont les suivants: production, capacité, utilisation des capacités, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements, emploi, productivité, stocks et coût de la main-d'œuvre. Pour ces facteurs, l'analyse de l'industrie de l'Union dans son ensemble est indispensable afin d'établir une image complète du préjudice pour l'industrie de l'Union, les données en question ne pouvant pas être réparties entre ventes captives et ventes libres.

##### 4.4.2. Indicateurs macroéconomiques

###### 4.4.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

- (124) Sur la période considérée, la production totale de l'Union, la capacité de production et l'utilisation des capacités ont évolué comme suit:

Tableau 9

#### Production, capacité de production et utilisation des capacités

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume de production (en tonnes)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
Indice (2011 = 100)	100	94	99	102	101

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Capacité de production (en tonnes)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
Indice (2011 = 100)	100	96	98	96	97
Utilisation des capacités	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire.

- (125) Au cours de la période considérée, le volume de production de l'industrie de l'Union a progressé de 1 %. Les chiffres relatifs aux capacités se réfèrent à la capacité technique, ce qui signifie qu'il est tenu compte des ajustements, considérés comme normaux par l'industrie en cas de démarrage, de maintenance, d'entraves et d'autres arrêts courants. Sur cette base, la capacité a diminué de 3 % au cours de la période considérée dans un effort de l'industrie de l'Union pour contribuer à la réduction de la surcapacité mondiale.
- (126) L'augmentation du taux d'utilisation des capacités résultait d'une légère augmentation du volume de production principalement tiré par la progression de la consommation captive et par une réduction des capacités.

#### 4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

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

Tableau 10

#### Volume des ventes et part de marché (marché libre)

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume des ventes (en tonnes)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
Indice (2011 = 100)	100	94	94	89	86
Part de marché	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
Indice (2011 = 100)	100	108	100	98	95

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

- (128) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union a diminué de 14 % au cours de la période considérée, passant d'environ 5,9 millions de tonnes en 2011 à 5 millions de tonnes pendant la période d'enquête.
- (129) Au cours de la période considérée, la part de marché de l'industrie de l'Union est passée de 74,8 % à 70,8 %. Le recul du volume des ventes de l'industrie de l'Union a nettement dépassé la baisse de la consommation de l'Union sur le marché libre. En outre, pour éviter une contraction encore plus forte de sa part de marché, l'industrie de l'Union a été contrainte de baisser ses prix de vente en raison de la pression continue exercée sur les prix par les importations concernées.

- (130) En ce qui concerne le marché captif, le volume captif et la part de marché ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 11

**Volume captif et part de marché**

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume captif	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Indice (2011 = 100)	100	95	99	104	104
Part de marché (pour le marché captif et le marché libre)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
Indice (2011 = 100)	100	100	102	101	103

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

- (131) Le volume captif (composé de l'usage captif et des ventes captives) de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union a diminué de 4 % au cours de la période considérée, d'environ 29,1 millions de tonnes en 2011 à 30,2 millions de tonnes pendant la période d'enquête.
- (132) En conséquence, la part de marché captif de l'industrie de l'Union exprimée en pourcentage de la consommation totale (marché captif et marché libre) a augmenté de 79 % à 81 % au cours de la période considérée.

4.4.2.3. *Emploi et productivité*

- (133) Sur la période considérée, l'emploi et la productivité ont évolué comme suit:

Tableau 12

**Emploi et productivité**

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Nombre de salariés (en temps plein/ETP)	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
Indice (2011 = 100)	100	99	94	92	90
Productivité (en tonnes/ETP)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
Indice (2011 = 100)	100	96	105	111	112

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire.

- (134) Le niveau d'emploi de l'industrie de l'Union a nettement diminué au cours de la période considérée afin de réduire les coûts de production et de gagner en efficacité compte tenu du renforcement de la concurrence des importations faisant l'objet de dumping sur le marché. Il en a résulté une réduction de la main-d'œuvre de 10 % pendant cette période. En conséquence et compte tenu du volume de production légèrement supérieur (+ 1 %) sur la période considérée, la productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de l'Union, mesurée en tant que rendement par salarié par année, a beaucoup plus augmenté que la production réelle n'a diminué. Cela indique que l'industrie de l'Union était prête à s'adapter à l'évolution des conditions de marché afin de rester compétitive.

#### 4.4.2.4. Stocks

- (135) Le niveau des stocks des producteurs de l'Union a évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 13

#### Stocks

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Stocks de clôture (en tonnes)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
Indice (2011 = 100)	100	88	95	94	85
Stocks de clôture en pourcentage de la production	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
Indice (2011 = 100)	100	94	96	92	84

Source: Réponses vérifiées d'Eurofer au questionnaire.

- (136) Au cours de la période considérée, le niveau des stocks de clôture a diminué de 15 %. La plupart des types de produit similaire sont produits par l'industrie de l'Union suivant les commandes spécifiques des utilisateurs. Par conséquent, les stocks ne sont pas considérés comme un indicateur de préjudice important pour cette industrie. C'est également confirmé par l'analyse de l'évolution des stocks de clôture en pourcentage de la production. Comme indiqué ci-dessus, cet indicateur est demeuré relativement stable à environ 3 % du volume de la production.

#### 4.4.2.5. Ampleur de la marge de dumping

- (137) 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 n'était pas négligeable, compte tenu du volume et des prix des importations originaires des pays concernés.

#### 4.4.2.6. Croissance

- (138) La consommation de l'Union a diminué d'environ 9 % au cours de la période considérée, tandis que le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union a baissé de 14 %. Ainsi, l'industrie de l'Union a enregistré une perte de part de marché, alors que la part de marché des importations en provenance des pays concernés a augmenté durant la période considérée.

#### 4.4.3. Indicateurs microéconomiques

##### 4.4.3.1. Prix et facteurs affectant les prix

- (139) Les prix de vente unitaires moyens pondérés facturés par les producteurs de l'Union à des acheteurs indépendants dans l'Union ont évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 14

#### Prix de vente dans l'Union

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Prix de vente (en EUR/tonne)	657	619	571	545	534
Indice (2011 = 100)	100	94	87	83	81
Coût de production unitaire (en EUR/tonne)	654	655	587	552	548
Indice (2011 = 100)	100	100	90	84	84

Source: Réponses vérifiées au questionnaire des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (140) Le tableau ci-dessus montre l'évolution du prix de vente unitaire sur le marché libre de l'Union par rapport au coût de production correspondant. Durant la période considérée, les prix de vente ont en moyenne baissé davantage (- 19 %) que le coût de production correspondant (- 16 %). De plus, les prix de vente ont généralement été inférieurs au coût unitaire de production au cours de cette même période, à l'exception de 2011.
- (141) Pour limiter la perte de part de marché, les producteurs de l'Union ont été contraints de suivre la spirale des prix à la baisse et de réduire leur prix de vente de manière significative. D'autre part, la diminution du coût de production peut s'expliquer par la diminution du prix des matières premières et par les gains de productivité obtenus par une diminution de la main-d'œuvre, comme expliqué dans le tableau 12 ci-dessus.
- (142) Parmi les producteurs retenus dans l'échantillon, les produits plats laminés à froid en acier destinés à la consommation captive étaient cédés ou livrés aux prix de cession pour être soumis à un traitement en aval sur la base de différentes politiques tarifaires (coût, coût majoré, prix du marché). Par conséquent, il ne peut être tiré aucune conclusion significative de l'évolution des prix de l'usage captif. De même, le coût de production du volume captif n'a pas non plus été analysé.

##### 4.4.3.2. Coûts de main-d'œuvre

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

Tableau 15

#### Coûts moyens de la main-d'œuvre par ETP

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Coûts moyens de la main-d'œuvre par ETP (en EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
Indice (2011 = 100)	100	102	108	109	111

Source: Réponses vérifiées au questionnaire des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (144) Durant la période considérée, le salaire moyen par salarié a augmenté de 11 %, ce qui est légèrement supérieur à l'augmentation globale des prix dans l'Union européenne due à l'inflation. Cette donnée doit toutefois être placée dans le contexte de la compression massive des effectifs qui a eu lieu, comme expliqué au considérant 134.

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

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

Tableau 16

#### Rentabilité, flux de liquidités, investissements et rendement des investissements

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Rentabilité des ventes dans l'Union aux acheteurs indépendants (en % du chiffre d'affaires des ventes)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	- 1 200	- 621	- 317	- 561
Liquidités (en milliers EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	- 220	6	129	137
Investissements (en milliers EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	57	52	71	86
Rendement des investissements	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Source: Réponses vérifiées au questionnaire des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (146) La Commission a établi la rentabilité des producteurs de l'Union 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.
- (147) La rentabilité a évolué négativement sur la période considérée, passant d'une situation de bénéfices limités en 2011 à des pertes continues de 2012 (- 5,7 %) jusqu'à la période d'enquête (- 2,7 %). Tandis que les lourdes pertes de l'année 2012 sont en partie liées à la crise de la dette européenne et à la crise économique consécutive, la considérable pression sur les prix et les volumes exercée sur l'industrie de l'Union par l'augmentation des importations en provenant des pays concernés entre 2013 et la période d'enquête n'a pas permis à l'industrie de l'Union de profiter de la lente reprise de l'économie européenne.
- (148) Comme susmentionné, compte tenu de la diversité des politiques tarifaires (par exemple coût, coût majoré, prix du marché) appliquées par les producteurs de l'Union européenne retenus dans l'échantillon aux volumes captifs, il ne peut être tiré aucune conclusion significative de l'évolution des prix de l'usage captif, pas plus que de l'évolution de la rentabilité de l'usage captif.
- (149) Selon une partie intéressée, le risque existe que les aciéries intégrées, ce qui est le cas de nombreux producteurs de l'Union européenne, puissent manipuler les données de rentabilité des unités de production individuelles aux fins de l'enquête. Toutefois, la Commission a vérifié les données communiquées par les producteurs et a été convaincue par les chiffres obtenus.

- (150) Le flux net de trésorerie est la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. Le flux net de trésorerie a suivi une tendance à la hausse (+ 37 %), principalement attribuable à une réduction des stocks.
- (151) Alors que le rendement des investissements est resté globalement négatif (environ - 3 %), l'industrie de l'Union a réduit le niveau de ses investissements de 14 % entre 2011 et la période d'enquête. L'aptitude à mobiliser des capitaux a été affectée par les pertes supportées durant la période considérée, comme l'indique la diminution des investissements.

#### 4.4.4. Conclusion concernant le préjudice

- (152) L'industrie de l'Union dans son ensemble a pu légèrement augmenter ses volumes de production et améliorer son taux d'utilisation des capacités du fait de la forte augmentation de la consommation captive. Des mesures concrètes ont également été nécessaires pour améliorer l'efficacité en réduisant la main-d'œuvre et la capacité de production et en maîtrisant les coûts de fabrication.
- (153) Malgré ces actions concrètes prises par l'industrie de l'Union durant la période considérée pour améliorer sa performance globale, la situation de l'industrie de l'Union sur le marché libre s'est nettement détériorée pendant la période considérée alors que les pertes ont commencé à s'accumuler à partir de 2012. En fait, les volumes de vente sur le marché libre de l'Union ont diminué de 14 %, les prix de vente unitaires ont chuté de 19 % et le coût de production n'a baissé que de 16 %. De plus, l'industrie de l'Union a perdu des parts de marché au bénéfice des importations en provenance des pays concernés et a dû réduire les investissements compte tenu d'un rendement des investissements négatif.
- (154) Selon les autorités russes, le fait que des plaignants envisagent d'investir dans des pays tiers compromet l'allégation de préjudice. Toutefois, rien dans le dossier ne montre que ces investissements concernent les produits plats laminés à froid en acier. En outre, les investissements semblent préoccuper plutôt les sociétés qui, bien qu'elles puissent faire partie du même groupe que les producteurs de l'Union, sont actives dans d'autres parties du monde.
- (155) Eu égard à ce qui précède, on peut conclure que l'industrie de l'Union, analysée dans ses deux segments et dans l'ensemble, a subi un préjudice important en ce qui concerne les principaux indicateurs de préjudice, tels que la rentabilité négative et la perte de volume de vente et de part de marché.

### 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 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 auraient 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: la crise économique, la compétitivité/l'efficacité prétendument insuffisantes des producteurs de l'Union, les importations par les producteurs de l'Union, les importations en provenance de pays tiers, les résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union, certains quotas, les résultats de non-plaignants et certains problèmes de capacité.

#### 5.1. EFFETS DES IMPORTATIONS FAISANT L'OBJET D'UN DUMPING

- (157) Les prix de vente des producteurs-exportateurs ont diminué en moyenne de 624 EUR/tonne en 2011 à 497 EUR/tonne au cours de la période d'enquête (- 20 %). En réduisant continuellement leurs prix de vente unitaires au cours de la période considérée, les producteurs des pays concernés ont pu accroître leur part de marché entre 2011 (14,3 %) et la période d'enquête (20,1 %).
- (158) Alors que la baisse de la demande provoquée par la crise financière a affecté négativement les résultats de l'industrie de l'Union en 2012, l'augmentation pratiquement continue des importations en provenance des pays concernés à des prix sous-cotés qui a suivi a eu une incidence négative incontestable sur les résultats de l'industrie de l'Union. En effet, alors que l'industrie de l'Union réduisait ses coûts en supprimant des postes et en bénéficiant de la diminution des prix des matières premières, les importations faisant l'objet de dumping ont continué à progresser et ont forcé l'industrie de l'Union à réduire encore davantage ses prix de vente pour limiter sa perte de part de marché. En outre, alors que la rentabilité de l'industrie de l'Union s'est légèrement améliorée grâce à la

réduction des pertes en 2014, le volume des importations a continué d'augmenter au cours de la période d'enquête, tirant encore davantage vers le bas les prix et la rentabilité de l'industrie de l'Union.

- (159) Au vu de la coïncidence clairement établie entre, d'une part, le niveau toujours croissant des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix continuellement en baisse et, d'autre part, la perte de volume de ventes de l'industrie de l'Union ainsi que la dépression des prix entraînant une situation déficitaire, la Commission conclut que les importations faisant l'objet d'un dumping sont responsables de la situation préjudiciable de l'industrie de l'Union.
- (160) En outre, le ralentissement progressif de l'économie chinoise et la très importante, selon le dossier, capacité excédentaire de l'industrie chinoise de l'acier ont poussé les producteurs d'acier chinois à rediriger leur production excédentaire vers les marchés d'exportation, le marché de l'Union étant une destination d'exportation intéressante. En fait, un grand nombre d'autres marchés d'exportation traditionnellement importants imposent ou envisagent d'imposer des mesures contre les produits en acier chinois et russes, y compris contre les produits plats laminés à froid en acier, parce que les prix sont artificiellement tirés vers le bas par des importations déloyales entraînant une concurrence malsaine. Alors que de plus en plus de mesures de défense commerciale sont imposées à travers le monde, le marché de l'Union est devenu l'une des destinations les plus intéressantes pour les importations chinoises et russes faisant l'objet d'un dumping, au détriment de l'industrie de l'Union. Cette conclusion est corroborée par les statistiques d'Eurostat les plus récentes sur les importations qui montrent que les importations chinoises et russes ont augmenté de façon encore plus marquée depuis la fin de la période d'enquête. Les volumes d'importation en septembre 2015 étaient 48 % supérieurs à ceux d'avril 2015, alors que les prix moyens de ces importations ont continué à baisser.

## 5.2. EFFETS D'AUTRES FACTEURS

### 5.2.1. La crise économique

- (161) La crise économique mondiale a provoqué une contraction de la demande au sein de l'Union et une baisse des prix de vente.
- (162) Une partie a soulevé plusieurs arguments soulignant les spécificités de l'année 2012 (crise de la zone euro) pour le marché de l'Union des produits plats laminés à froid en acier et contesté que l'industrie de l'Union ait été affectée par les importations chinoises au cours de cette période. De même, les producteurs russes ont suggéré que le ralentissement du marché de 2012 ait été à l'origine du préjudice subi par l'industrie de l'Union.
- (163) L'enquête n'a pas pu confirmer ces allégations. D'une part, même si le marché des produits plats laminés à froid en acier de l'Union a été affecté par les crises, à savoir celles de 2008-2009 et de 2012, le marché récupérait progressivement de leurs effets avec une demande qui, bien que stagnante, était relativement stable. Les autorités russes ont reconnu la lente reprise du plus grand consommateur de produits sidérurgiques de l'Union, l'industrie de la construction. D'autre part, alors qu'entre 2012 et 2013 l'industrie de l'Union aurait pu bénéficier de la reprise du marché, elle en a été empêchée par une nouvelle augmentation des importations en provenance de Chine et de Russie. Les importations bon marché ont progressivement augmenté et conquis des parts de marché au détriment de l'industrie de l'Union. De plus, la situation particulière de 2012 ne devrait pas avoir une incidence cruciale sur la tendance notée lors de l'analyse à plus long terme et, en tout état de cause, il est évident que la pression continue des importations a commencé à se faire pleinement sentir en 2012.
- (164) La partie a demandé que 2012 soit exclue de l'analyse de l'effet en termes de volume, demande qui a été considérée injustifiée. Dans le cas d'une telle exclusion, un élément clé manquerait pour l'établissement des tendances, lesquelles seraient par conséquent faussées.
- (165) Il peut être conclu à titre provisoire que les crises économiques ne sont pas la cause fondamentale du préjudice causé à l'industrie de l'Union et ne brisent pas le lien de causalité entre les importations en dumping et ce préjudice.

### 5.2.2. Les producteurs de l'Union ne sont pas suffisamment compétitifs/efficaces

- (166) Certaines parties intéressées ont allégué que les producteurs de l'Union n'étaient pas suffisamment compétitifs en raison des coûts comparativement plus élevés et que le présumé préjudice découle de l'inefficacité des plaignants.

- (167) Les autorités russes ont mentionné les coûts de production élevés des sociétés sidérurgiques européennes, en particulier, en raison de la modernisation écologique de la production métallurgique dans l'Union. Elles ont notamment blâmé la fixation de limites sectorielles pour les émissions de gaz à effet de serre et l'augmentation du coût des émissions de gaz carbonique et des coûts de conformité aux exigences réglementaires dans le domaine des politiques environnementale et climatique pour les sociétés européennes.
- (168) En réponse à cette allégation, Eurofer a souligné que, sur la base de la plainte, le coût des marchandises vendues par les plaignants a diminué au cours de l'année pour laquelle les coûts de conformité aux exigences réglementaires auraient été supportés. De plus, il est important de mentionner que les nombreux règlements environnementaux mis en œuvre dans l'Union ne sont en général pas récents et l'enquête a montré que la part des coûts de conformité environnementale est modérée et n'avait donc aucune incidence significative sur les opérations des aciéries de l'Union au cours de la période considérée.
- (169) Les producteurs russes ont contesté le bien-fondé des investissements réalisés par les plaignants en 2011-2012 et l'augmentation des capacités en 2011. Ils attribuaient la baisse de la rentabilité aux propres décisions de l'industrie de l'Union et le préjudice à l'incapacité des plaignants à se repositionner face à la concurrence mondiale. Toutefois, l'enquête a montré que les décisions prises au cours de la période considérée étaient soigneusement évaluées. Des investissements, amont et aval, ont été réalisés afin d'accroître l'efficacité, d'améliorer la qualité des produits, de développer des produits technologiques et de satisfaire aux exigences des clients. En fait, la capacité de l'industrie de l'Union a diminué de 3 % au cours de la période considérée (voir tableau 5). De plus, la capacité de production des produits plats laminés à froid en acier n'est pas exclusivement dédiée au marché de ces produits car la production de produits plats laminés à froid en acier est également utilisée pour des activités en aval, comme indiqué à la section 4.2. L'influence des résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union est expliquée ci-dessous.

### 5.2.3. Diminution des prix des matières premières et des produits plats laminés à froid en acier sur le marché mondial

- (170) Plusieurs parties estiment que les prix des produits plats laminés à froid en acier des producteurs de l'Union et des pays concernés suivent une tendance mondiale unique des prix et reflètent fondamentalement la diminution des prix des matières premières. Une partie a également allégué que les plaignants n'ont pas profité de l'avantage créé par la baisse des coûts des matières premières pour réduire le coût moyen de leurs marchandises vendues.
- (171) Toutefois, si une tendance générale à la baisse des prix des produits plats laminés à froid en acier peut avoir joué un certain rôle, la diminution des prix sur le marché de l'Union ne peut pas être attribuée uniquement à la situation mondiale.
- (172) Premièrement, l'évolution du prix des produits plats laminés à froid en acier dans le contexte international montre des différences régionales. Les pays dont les capacités installées sont limitées, tels que le Brésil ou l'Argentine, ont une incidence relativement limitée sur le processus de fixation des prix mondiaux et l'évolution de leurs prix est moins volatile. Au contraire, sur les marchés établis de l'acier, les producteurs nationaux sont en concurrence avec de nombreuses sources d'importation, ce qui entraîne un accroissement de la pression sur les prix et, par conséquent, une érosion des prix. Cette situation est exacerbée par les prix de dumping.
- (173) Deuxièmement, même si la Chine et la Russie figurent parmi les plus importants consommateurs d'acier au monde, ces deux pays ont une capacité excédentaire importante. Les producteurs de Chine et de Russie sont par conséquent incités à exporter leurs surplus de production à bas prix, ce qui affecte et fausse les prix mondiaux.
- (174) Troisièmement, comme l'a souligné Eurofer, les prix des importations en provenance des pays concernés ont diminué davantage que les prix des matières premières/matériaux en amont n'ont baissé sur la même période. Cette observation est corroborée par la comparaison du coût de production de l'industrie de l'Union, qui a diminué au total de 16 % sur la période considérée, et du prix moyen à l'importation, qui a reculé de 20 % sur la même période. Ou, bien que la diminution du coût de production n'ait pas été seulement due au moindre coût des matières premières utilisées mais également aux gains d'efficacité réalisés par les producteurs de l'Union (voir considérant 134), elle était néanmoins inférieure à la diminution des prix des importations en provenance de Chine et de Russie.
- (175) Dans des conditions de marché équitables, l'industrie de l'Union aurait pu maintenir ses niveaux de prix de vente de sorte à bénéficier d'une réduction des coûts et à redevenir rentable. Toutefois, les producteurs de l'Union ont dû continuer à baisser leurs prix de vente et, après la période d'enquête, les prix ont continué à diminuer jusqu'à atteindre des niveaux historiquement bas.

5.2.4. **Importations en provenance de pays tiers**

(176) Le volume des importations originaires de pays tiers a évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 17

**Volume d'importation en provenance de pays tiers (en tonnes) et part de marché**

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume des importations provenant de pays tiers	854 281	381 049	478 244	586 829	647 710
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	45	56	69	76
Part de marché	10,9 %	5,6 %	6,5 %	8,2 %	9,1 %
Volume des importations en provenance d'Ukraine	228 125	134 423	156 809	158 265	174 020
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	59	69	69	76
Part de marché	2,9 %	2,0 %	2,1 %	2,2 %	2,4 %
Volume des importations en provenance de l'Inde	87 071	58 993	68 136	101 873	138 038
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	68	78	117	159
Part de marché	1,1 %	0,9 %	0,9 %	1,4 %	1,9 %
Volume des importations en provenance d'Iran	2 343	1 271	521	82 072	70 782
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	54	22	3 503	3 021
Part de marché	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,0 %

Source: Eurostat.

- (177) Les importations des pays concernés constituent la vaste majorité de toutes les importations dans l'Union. Les autres importations ont diminué de 24 % sur la période considérée, soit plus que le recul de la consommation de l'Union sur le marché libre. La part de marché de ces importations est ainsi passée de 10,9 % en 2011 à 9,1 % sur la période d'enquête.
- (178) Plusieurs parties intéressées ont fait valoir que les effets des importations en provenance de pays tiers auraient été sous-estimés, notamment en ce qui concerne leurs résultats et leurs taux de croissance. En particulier, les autorités et les producteurs russes ont considéré que le plaignant avait sous-évalué le facteur de croissance des importations en provenance d'autres pays, en particulier de l'Inde et d'Ukraine. Une partie intéressée a souligné que les prix des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance d'Iran et d'Ukraine étaient encore plus bas que ceux des importations en provenance de Chine et de Russie, et que ces importations représentent ensemble 12,3 % du total des importations dans l'Union.
- (179) Premièrement, à l'heure actuelle, il n'existe aucune preuve que les importations en provenance de l'Inde, d'Iran ou d'Ukraine fassent l'objet d'un dumping sur le marché de l'Union.

- (180) De plus, sur la base des chiffres transmis par Eurostat, et de la consommation calculée sur le marché de l'Union, la part de marché des importations susmentionnées est faible. Bien que la part de marché des importations en provenance de l'Inde, d'Iran et d'Ukraine soit cumulativement passée de 4,1 % en 2011 à 5,4 % sur la période d'enquête, leurs parts de marché individuelles se situaient seulement entre 1 et 2,4 %. Il est donc peu probable que ces sources d'importation aient eu l'incidence présumée par les parties intéressées et elles ne brisent pas le lien de causalité.
- (181) Néanmoins, la Commission suivra de près l'évolution de la situation du marché et pourra, si nécessaire, prendre des mesures appropriées pour lutter contre un éventuel dumping de la part des pays susmentionnés.

#### 5.2.5. Résultats des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union

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

Table 18

#### Résultats à l'exportation

	2011	2012	2013	2014	Période d'enquête
Volume des exportations à des acheteurs indépendants	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
Indice (2011 = 100)	100	102	98	100	104
Prix moyen (en EUR/t)	639	606	565	553	557
Indice (2011 = 100)	100	95	88	87	87

Source: Réponses vérifiées au questionnaire d'Eurofer et des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (183) Le volume des exportations à des acheteurs indépendants est resté stable entre 2011 et 2014 avant d'augmenter de 4 % au cours de la période d'enquête. En ce qui concerne les prix, ils ont chuté de façon significative (- 13 %) sur la période considérée, ce qui est inférieur au recul des prix sur le marché de l'Union (- 19 %).
- (184) Une partie a déclaré que l'augmentation des ventes à l'export témoigne de la compétitivité des produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Union européenne sur le marché mondial et prouve que les plaignants obtiennent de bons résultats.
- (185) Toutefois, toute augmentation des ventes à l'export devrait être vue comme une mesure d'autodéfense prise par les producteurs de l'Union à la recherche de niches rentables sur les marchés à l'export afin de maintenir une utilisation des capacités suffisante et de préserver les emplois au sein de l'Union. L'augmentation est également associée au fait que certains producteurs de l'Union sont des acteurs mondiaux qui doivent suivre leurs clients lorsqu'ils investissent sur de nouveaux marchés avant que des filiales locales reprennent l'approvisionnement de ces clients.
- (186) À cet égard, il est noté que les exportations à des acheteurs indépendants sont restées stables entre 2011 et 2014 et n'ont commencé à augmenter qu'au cours de la période d'enquête (+ 4 %). Cette augmentation des exportations concernait principalement des marchés spécifiques, tels que les États-Unis, la Chine et l'Algérie et des produits de spécialité et à forte valeur ajoutée, pour lesquels l'industrie de l'Union bénéficie d'un avantage concurrentiel pour ce qui est de la qualité et de la fiabilité de l'offre. Au contraire, selon Eurofer, les exportations à destination de pays davantage orientés vers les produits de base, ont diminué.
- (187) Sur la base des données figurant dans la plainte, une partie intéressée a également fait valoir que le surplus d'exportation était vendu à perte et, par conséquent, avait une incidence négative sur la rentabilité de l'industrie de l'Union dans son ensemble. Cette allégation est dépourvue de fondement. Comme susmentionné, l'augmentation des ventes à l'export à des acheteurs indépendants a eu principalement lieu au cours de la période

d'enquête. Il est également noté que les ventes à l'export ne représentaient pas plus de 12 à 14 % du total des ventes à des acheteurs indépendants et que les prix à l'exportation ont moins diminué que les prix dans l'Union et étaient nettement plus élevés que ces derniers à la fin de la période considérée.

#### 5.2.6. Problèmes de capacité affectant l'industrie sidérurgique de l'Union

- (188) Certaines parties intéressées prétendaient que les problèmes structurels de l'industrie sidérurgique de l'Union, tels que la surcapacité, étaient la cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union. Dans le même ordre, les autorités russes ont noté que conformément à la publication de l'OCDE «Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects» (2014), la capacité excédentaire porte préjudice à l'industrie sidérurgique mondiale et entraîne, entre autres, des prix bas.
- (189) Toutefois, l'industrie de l'Union a pris des mesures pour gérer tout éventuel excès de sa capacité et de sa production globales d'acier de sorte à s'adapter aux récentes évolutions du marché. Sur la base des données de l'OCDE <sup>(1)</sup>, la capacité en acier devrait augmenter dans le monde entier, excepté dans l'Union. Le tableau 9 ci-dessus montre que la capacité de l'industrie de l'Union a diminué de 3 % au cours de la période considérée. Au contraire, la capacité de production de la majorité des producteurs-exportateurs ayant coopéré dans les pays concernés a augmenté sur la même période.

#### 5.2.7. Importations réalisées par l'industrie de l'Union

- (190) Les producteurs russes ont avancé que les importations des plaignants en provenance de Chine et de Russie suggèrent fortement un préjudice auto-infligé et qu'on ne saurait permettre aux plaignants de tirer avantage de la situation qu'ils ont eux-mêmes créée.
- (191) À cet égard, les plaignants prétendent être des groupes sidérurgiques intégrés dotés de branches commerciales qui fonctionnent indépendamment des aciéries productrices. Les branches commerciales, libres d'acheter leurs produits plats laminés à froid en acier auprès de multiples sources, étaient occasionnellement confrontées à la forte pression de clients voulant obtenir le matériau le moins cher possible et auraient été contraintes à satisfaire une part très limitée de leurs besoins par les importations, y compris en provenance de Chine et de Russie, de sorte à sécuriser et à préserver leurs relations commerciales. Cette situation était déjà attestée dans la plainte eu égard à certains producteurs de l'Union.
- (192) Toutefois, il ne peut être raisonnablement maintenu que le préjudice subi par l'industrie de l'Union était auto-infligé en raison de ces importations. Ces importations n'étaient le fait que de quelques producteurs de l'Union, représentaient de faibles volumes (entre 0 et 5 % des ventes des plaignants, réalisées par les branches commerciales des producteurs de l'Union) et n'étaient voulues que comme un acte d'autodéfense temporaire en réaction aux importations à bas prix faisant l'objet de dumping en provenance de Chine et de Russie.

#### 5.2.8. L'existence d'un accord précédemment applicable relatif au commerce de certains produits sidérurgiques entre la Russie et l'Union

- (193) Les autorités russes ont mentionné les accords commerciaux précédemment applicables entre l'Union et la Russie dans le secteur de l'acier pour affirmer que «le volume d'importations russes fixé par ledit accord était considéré non préjudiciable et le volume (actuel) reste conforme au volume prévu par l'accord». De même, les producteurs russes estiment que les quotas fixés dans ces accords ultérieurs étaient considérés non préjudiciables et que le mécanisme de protection prévu dans les accords n'a jamais été sollicité, encore moins mis en œuvre.
- (194) Ces affirmations sont toutefois dénuées de fondement. D'une part, les informations figurant dans le dossier indiquent que les quotas étaient trop élevés après la crise économique car ils n'avaient pas été révisés. Les accords en question, qui remontent à octobre 1997, faisaient l'objet de négociations fréquentes (par exemple, dans le cadre des élargissements de l'Union) mais les quotas n'étaient jamais réellement ajustés à la baisse pour tenir compte de l'évolution du marché. De plus, les quotas pertinents couvraient une gamme de produits beaucoup plus large que les seuls produits plats laminés à froid en acier, y compris des produits en aval. Les quotas n'avaient jamais été prévus uniquement pour les produits plats laminés à froid en acier.
- (195) Les raisons pour lesquelles les importations russes sont un problème plus important pour l'Union aujourd'hui que par le passé sont simplement dues au fait que l'augmentation substantielle des importations en provenance de Russie, associée aux bas prix de dumping, perturbe désormais le marché de l'Union dans une mesure qui ne peut être comparée aux périodes passées.

<sup>(1)</sup> <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=id&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEAF9326A72404>.

### 5.2.9. Des non-plaignants causent potentiellement un préjudice à l'industrie de l'Union

- (196) Certaines parties intéressées ont affirmé que des non-plaignants ne subissaient aucun préjudice, voire qu'ils causaient potentiellement un préjudice à l'industrie de l'Union. Elles ont déclaré que l'industrie de l'Union est divisée entre les producteurs tournés vers l'avant et qui réussissent (à savoir, les non-plaignants) et les autres (les plaignants). Elles ont fait valoir que la situation des plaignants ne peut pas être attribuée aux importations russes dans la mesure où les non-plaignants, qui représentent 24 % de la production de produits plats laminés à froid en acier de l'Union, surpassent nettement les plaignants en ce qui concerne plusieurs indicateurs de préjudice.
- (197) Ces allégations sont dépourvues de fondement. Premièrement, le principe fondamental de toute procédure de défense commerciale est que la participation à ladite procédure est fondée sur le volontariat. Deuxièmement, certaines constatations de préjudice sont basées sur les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, qui sont représentatifs de l'ensemble de l'industrie de l'Union comme visé à la section 1.5.1.
- (198) Troisièmement, s'il est vrai que les producteurs non-plaignants semblent avoir augmenté leurs niveaux de production, cette augmentation doit être appréciée à la lumière du fait que certaines de ces aciéries productrices sont aussi des producteurs actifs sur le secteur en aval, tel que l'acier plat laminé à froid et galvanisé à chaud. Des volumes de production plus élevés n'impliquent pas nécessairement une rentabilité accrue ou une meilleure position sur le marché de l'Union. Au contraire, cela peut indiquer que ces aciéries productrices ont préféré concentrer leurs activités sur les produits de niche, à forte valeur ajoutée, plutôt que de concurrencer les exportations chinoises et russes faisant l'objet d'un dumping sur le marché des produits plats laminés à froid en acier.
- (199) Quatrièmement, les producteurs plaignants représentaient 89 % de la production totale des aciéries de l'Union, à l'exception des relamineurs, dans l'Union au cours de la période d'enquête. En conséquence, les aciéries plaignantes sont parfaitement représentatives de l'industrie de l'Union dans son ensemble et le fait, établi ou non, que certains producteurs de l'Union réussissent mieux sur le marché de l'Union peut être le résultat de divers facteurs, ce qui ne remet pas en cause le fait que, de façon générale, l'industrie de l'Union souffre des importations faisant l'objet d'un dumping. Cinquièmement, en ce qui concerne les ventes, bien qu'il soit possible que les producteurs non-plaignants obtiennent des résultats un peu meilleurs, bien qu'en stagnation, que ceux des producteurs plaignants, la tendance a commencé à s'inverser en 2014.
- (200) De plus, les informations figurant dans le dossier suggèrent que les relamineurs subissent également la même pression à la baisse des prix sur le marché de l'Union et que leur situation est comparable à celle des aciéries intégrées de l'Union.
- (201) Pour conclure, il semble que les producteurs non-plaignants n'aient pas surpassé les producteurs plaignants et que leur situation, en particulier pour ce qui est de leur part de la production de l'Union, ne leur permet pas de briser le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union dans son ensemble.

### 5.3. CONCLUSION CONCERNANT LE LIEN DE CAUSALITÉ

- (202) Un lien de causalité a été provisoirement établi entre le préjudice subi par les producteurs de l'Union et les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.
- (203) La Commission a opéré une distinction 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 autres facteurs identifiés, comme la crise économique, la compétitivité et/ou l'efficacité prétendument insuffisantes de l'industrie de l'Union, les importations des pays tiers, le rôle des non-plaignants, les résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union ou la surcapacité de l'industrie de l'Union, n'ont provisoirement pas été considérés comme brisant le lien de causalité établi ci-dessus, même en tenant compte de leur effet combiné potentiel. La crise et le déclin de la consommation ainsi que la rationalisation de l'industrie de l'Union ont pu contribuer au préjudice dans une certaine mesure, mais en l'absence de réductions continues des prix des importations faisant l'objet d'un dumping, la situation de l'industrie de l'Union ne se serait certainement pas autant détériorée. En particulier, les prix de vente n'auraient pas baissé à des niveaux aussi bas et la rentabilité aurait été meilleure.
- (204) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu à ce stade que le préjudice important 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 ou collectivement n'avait brisé ce lien de causalité.

## 6. INTÉRÊT DE L'UNION

- (205) Conformément à l'article 21 du règlement de base, la Commission a examiné si elle pouvait clairement conclure qu'il n'était pas de l'intérêt de l'Union que des mesures soient prises en l'espèce, malgré la détermination d'un dumping préjudiciable. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts en cause, notamment ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs et des utilisateurs.

### 6.1. INTÉRÊT DE L'INDUSTRIE DE L'UNION

- (206) L'industrie de l'Union se trouve dans 17 États membres (Royaume-Uni, France, Allemagne, République slovaque, Italie, Slovénie, Luxembourg, Grèce, Belgique, Pologne, Pays-Bas, Autriche, Finlande, Suède, Portugal, Hongrie et Espagne) et emploie directement environ 20 000 salariés dans le cadre de la production de produits plats laminés à froid en acier.
- (207) Treize producteurs ont coopéré à l'enquête. Aucun des producteurs connus ne s'est opposé à l'ouverture de l'enquête. Comme il est montré plus haut, dans l'analyse des indicateurs de préjudice, l'industrie de l'Union dans son ensemble a fait face à une dégradation de sa situation et a été touchée de manière négative par les importations ayant fait l'objet d'un dumping.
- (208) L'application de droits antidumping provisoires devrait restaurer des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union, mettant un terme à la dépression des prix et permettant un redressement de l'industrie de l'Union. Il en résulterait une amélioration de la rentabilité de cette dernière, qui atteindrait le niveau jugé nécessaire pour cette industrie à forte intensité de capital. L'industrie de l'Union a subi un important préjudice causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Il convient de rappeler que la plupart des indicateurs de préjudice ont évolué de manière négative pendant la période considérée. En particulier, les indicateurs de préjudice relatifs aux résultats financiers des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, tels que la rentabilité et le rendement des investissements, se sont sérieusement détériorés. Il importe donc que les prix soient relevés à un niveau éliminant le dumping, ou au moins à un niveau non préjudiciable, afin de permettre à tous les producteurs d'opérer sur le marché de l'Union dans des conditions de concurrence équitables. En l'absence de mesures, il est fort probable que la situation économique de l'industrie de l'Union continue de se dégrader. De mauvais résultats du segment des produits plats laminés à froid en acier affecteraient les segments en aval et en amont de nombreux producteurs de l'Union car l'utilisation des capacités sur ces segments est étroitement liée à la production du produit objet de l'enquête.
- (209) Il est donc conclu provisoirement que l'institution de droits antidumping serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union. L'institution de mesures antidumping permettrait à l'industrie de l'Union de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables constatées.

### 6.2. INTÉRÊT DES IMPORTATEURS INDÉPENDANTS

- (210) Comme indiqué au considérant 12, une seule société parmi les quatre retenues dans l'échantillon a répondu au questionnaire. En outre, l'enquête a révélé qu'aucune des treize sociétés qui se sont présentées au stade de constitution de l'échantillon n'était qualifiée d'importateur indépendant exclusif. En fait, la plupart des parties initialement contactées étaient des (groupes de) centres de service acier, généralement en relation avec l'industrie de l'Union ou des parties dans les pays concernés. La Commission a sollicité la coopération d'autres importateurs indépendants à un stade ultérieur mais aucun importateur indépendant qui s'était présenté au stade de constitution de l'échantillon n'a finalement souhaité répondre au questionnaire de la Commission.
- (211) L'enquête a montré qu'une augmentation des prix découlant de mesures, le cas échéant, n'aurait pas une incidence directe sur les importateurs indépendants. En principe, il n'est pas prouvé que les importateurs ou les centres de service acier ne puissent pas répercuter les augmentations de prix sur leurs clients. De plus, ils peuvent également importer des produits en provenance d'autres pays non soumis à cette enquête.
- (212) Une association italienne représentant 32 centres de service italiens a déclaré que les importations sont nécessaires pour les sociétés actives dans le secteur de la distribution parce que la diversification de l'offre garantit un approvisionnement sûr et fiable à leurs clients. Ce peut être un problème car les producteurs italiens de produits plats laminés à froid en acier ont investi dans des lignes de galvanisation (à savoir, réduction des ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché libre de l'Union) et ont connu des problèmes de production et d'expédition avec les produits plats laminés à froid en acier, ce qui a entraîné une certaine incertitude sur le marché national italien.

- (213) À cet égard, il est noté que les droits devraient contribuer à la sécurité continue de l'approvisionnement pour les clients des distributeurs. Sans droits, certains producteurs de produits plats laminés à froid en acier dans l'Union pourraient devoir fermer/réduire leurs activités de production d'acier plat laminé à froid, ce qui laisserait les utilisateurs de l'Union avec des sources d'approvisionnement limitées. De plus, le niveau de mesures créera des conditions de concurrence égales tout en autorisant les importations en provenance des pays concernés (à des prix équitables) et d'autres sources.
- (214) Enfin, un groupe de centres de service acier ayant coopéré a indiqué être favorable à des mesures à court-moyen terme afin d'aider les aciéries de l'Union.
- (215) Compte tenu de ce qui précède, il est provisoirement conclu que l'institution de mesures n'aura pas d'effets négatifs importants sur l'intérêt des importateurs de l'Union européenne.

### 6.3. INTÉRÊT DES UTILISATEURS

- (216) Les principales industries utilisatrices des produits plats laminés à froid en acier sont l'automobile, les appareils électroménagers (produits blancs), la construction et une grande variété de biens industriels. Les grands utilisateurs (ceux appartenant aux secteurs de l'automobile ou des appareils électroménagers) n'ont pas coopéré à la procédure.
- (217) Seuls trois utilisateurs en Lettonie, important des produits de Russie, ont coopéré à l'enquête. Les droits affectant les produits plats laminés à froid en acier russes pourraient avoir une incidence sur au moins l'un d'entre eux. Mais en raison de leur taille et de leurs activités spécifiques, ces utilisateurs ne peuvent être considérés comme étant représentatifs lorsqu'il s'agit d'évaluer l'incidence des droits sur les utilisateurs de l'Union de produits plats laminés à froid en acier dans leur ensemble.
- (218) Selon une observation d'une association italienne représentant 32 centres de service italiens, les mesures déclencheraient de nouvelles délocalisations des principaux utilisateurs au sein des groupes industriels italiens, à savoir Electrolux et Whirlpool. Le processus de délocalisation aurait commencé il y a quelque temps, frappe l'économie italienne dans son ensemble et aurait des conséquences sociales négatives résultant de la perte d'emplois.
- (219) Même s'il ne peut être contesté que les droits peuvent affecter négativement, en théorie, les utilisateurs du fait de prix d'achat plus élevés, rien dans le dossier n'indique que l'importance des coûts des produits plats laminés à froid en acier pour les utilisateurs italiens soit telle (par rapport aux coûts totaux) qu'ils affectent la rentabilité et entraînent la délocalisation de grands groupes industriels. Le niveau des droits proposé ne peut dès lors être considéré comme prohibitif. De plus, rien ne confirme que les utilisateurs sur les marchés non italiens connaîtront ou pourront connaître la même situation que celle supposée des utilisateurs italiens: selon l'association italienne susmentionnée, les spécificités du marché italien sont multiples.
- (220) Quelques parties ont fait valoir que des mesures empêcheront les industries de l'Union en aval d'avoir accès à des produits à prix raisonnable. Deux utilisateurs lettons, un petit importateur portugais et un petit importateur polonais ont ajouté que seuls quelques producteurs russes avec lesquels ils avaient des relations historiques vendent certains types de produits et que, dans l'ensemble, les intérêts des petites entreprises dans l'Union étaient négligés (par rapport à ceux des producteurs d'acier de l'Union).
- (221) Ces allégations sont rejetées. En ce qui concerne le second point, les intérêts des petites entreprises de l'Union ont été examinés à la lumière des informations disponibles. Même s'il ne peut être contesté que les droits peuvent affecter négativement, en théorie, les utilisateurs du fait de prix d'achat plus élevés, rien dans le dossier n'indique que les coûts des produits plats laminés à froid en acier soient si importants pour ces petites entreprises (par rapport aux coûts totaux). De plus, l'augmentation des coûts peut être (partiellement) répercutée. Le niveau des droits proposé ne peut dès lors être considéré comme déraisonnablement élevé.
- (222) En outre, les produits plats laminés à froid en acier sont communément produits non seulement dans plusieurs pays de l'Union mais aussi dans de nombreux pays qui exportent déjà vers l'Union à des prix raisonnables. Par conséquent, la crainte d'un accès limité à des produits à prix raisonnable et de l'indisponibilité de classes très spécifiques semble dépourvue de fondement.
- (223) Compte tenu de ce qui précède, il est provisoirement conclu que l'institution de mesures n'aurait pas d'incidence négative disproportionnée sur les utilisateurs.

#### 6.4. AUTRES INTÉRÊTS

- (224) Une partie intéressée a fait valoir que des mesures ralentiront la reprise économique de nombreuses industries clés, affecteront l'innovation, la croissance économique et l'emploi et entraîneront une diminution de la demande et du bien-être des consommateurs.
- (225) Cette allégation, qui n'a pas été étayée, est rejetée. L'industrie sidérurgique occupe une place stratégique dans l'Union en matière de croissance économique, d'innovation et d'emploi. Par conséquent, des mesures aidant l'industrie de l'Union devraient stimuler l'innovation, la croissance et l'emploi dans l'Union dans son ensemble.
- (226) Compte tenu du poids des plaignants par rapport à la production totale de produits plats laminés à froid en acier de l'Union et à la part de marché significative de l'industrie de l'Union, certaines parties intéressées ont indiqué craindre une diminution de la concurrence sur le marché de l'Union, la création de sociétés en position dominante et le risque d'oligopole de la part des producteurs de l'Union.
- (227) Aucune partie n'a apporté de preuve de ces allégations. L'argument est donc rejeté. Il ne fait aucun doute que la concurrence persistera sur le marché de l'Union, du fait de la présence de nombreux acteurs originaires ou non de l'Union européenne et des prix qui sont un facteur important de la compétitivité. Les mesures au niveau proposé ne devraient pas supprimer les importations en provenance des pays concernés. Les importations, y compris celles en provenance des pays actuellement associés aux pratiques de dumping, seront en mesure de se positionner librement sur le marché de l'Union à des prix équitables.
- (228) Une partie intéressée estime que les mesures sont susceptibles d'influer négativement sur les parties représentant des intérêts beaucoup plus grands et plus étendus que ceux des plaignants. Les industries en aval représenteraient beaucoup plus d'emplois que les «vagues chiffres identifiés apparemment arbitrairement par les plaignants». Toutefois, comme il n'a été communiqué aucune quantification d'une telle incidence ni aucun chiffre sur l'emploi, ces affirmations n'ont pu être recoupées. Il en va de même avec l'affirmation concernant l'incidence sur les consommateurs, formulée de façon très ouverte par les producteurs russes ayant coopéré. La Commission a donc procédé à l'analyse de l'intérêt de l'Union sur la base des éléments figurant au dossier qui pouvaient être raisonnablement étudiés et quantifiés.

#### 6.5. CONCLUSION RELATIVE À L'INTÉRÊT DE L'UNION

- (229) Compte tenu de ce qui précède, il est conclu à titre provisoire que l'institution de mesures contribuerait à la reprise de l'industrie de l'Union et rendrait possible des investissements spécifiques et des activités de R & D visant à mieux équiper les producteurs de produits plats laminés à froid en acier dans l'Union afin qu'ils puissent faire face à l'avenir et renforcer leur compétitivité.
- (230) L'industrie de l'Union a déjà subi une restructuration importante dans un passé récent. Sans droits, certains producteurs de produits plats laminés à froid en acier dans l'Union pourraient devoir fermer/réduire leurs activités associées aux produits plats laminés à froid en acier, licencier des centaines de salariés et laisser de nombreux utilisateurs de l'Union avec des sources d'approvisionnement limitées.
- (231) L'incidence des mesures sur les quelques autres parties de l'Union qui se sont manifestées ne peut être considérée comme importante. Rien dans le dossier n'indique que l'incidence potentielle sur d'autres acteurs (qui ne se sont pas manifestés) puisse peser plus lourd que l'effet positif des mesures sur l'industrie de l'Union. Les mesures sont jugées bénéfiques pour les industries en amont telles que les fournisseurs de matières premières et les producteurs de machines, qui ne fournissent pas (ou alors dans une mesure limitée) les producteurs dans les pays concernés. L'institution de mesures au niveau proposé n'a qu'un impact limité sur les prix de la chaîne d'approvisionnement et les résultats des utilisateurs. Le niveau de mesures créera des conditions de concurrence égales tout en permettant les importations en provenance des pays concernés, à des prix équitables. Les utilisateurs finaux et les consommateurs devraient bénéficier d'un marché concurrentiel équitable, comprenant une source locale d'approvisionnement pleinement en mesure de répondre à leurs besoins et à leurs demandes grâce à des produits plus qualitatifs du fait des améliorations apportées en matière de R & D et de technologie. Le prix restera un déterminant essentiel, mais sur une base équitable.
- (232) Après avoir dûment considéré la question, la Commission estime à ce stade de l'enquête qu'il n'existe aucune raison impérieuse de conclure qu'il n'est pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter des mesures provisoires sur les importations de produits plats laminés à froid en acier provenant des pays concernés.

#### 7. MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES

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

- (234) Les constatations ne peuvent pas être compromises par les allégations avancées par les parties chinoises selon lesquelles la Chine était ciblée à ce moment précis par les plaignants parce que, si la Chine était considérée comme un pays à économie de marché fin 2016, les marges de dumping seraient dès lors en principe moindres. Cet argument est rejeté. En fait, indépendamment de ces considérations, l'enquête a confirmé que les importations faisant l'objet d'un dumping du produit concerné originaire de Chine causent actuellement un préjudice important à l'industrie de l'Union.

#### 7.1. NIVEAU D'ÉLIMINATION DU PRÉJUDICE (MARGE DE PRÉJUDICE)

- (235) 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.
- (236) 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, c'est-à-dire en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. À l'exception de l'année 2011, la rentabilité de l'industrie de l'Union était négative durant toute la période considérée. De plus, durant toute la période considérée, la présence sur le marché de l'Union d'importations à faibles prix en provenance des pays concernés était significative.
- (237) Dans sa plainte, le plaignant a demandé à la Commission d'utiliser 10 à 15 % (plage donnée pour des raisons de confidentialité) de chiffre d'affaires comme marge bénéficiaire non préjudiciable raisonnable, qu'il prétendait être le bénéfice moyen avant impôt sur les ventes gagné en 2010 par deux producteurs de l'Union représentatifs ayant déposé plainte. Cependant, cette affirmation n'était pas suffisamment étayée.
- (238) Lors d'enquêtes précédentes concernant des produits similaires — certains tubes et tuyaux sans soudure en acier inoxydable <sup>(1)</sup>, certains tubes et tuyaux soudés, en fer ou en acier non allié <sup>(2)</sup> ou produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés <sup>(3)</sup>, il a été estimé qu'une marge bénéficiaire de 5 % pouvait être considérée comme le niveau que l'industrie de l'Union pourrait normalement atteindre en l'absence de dumping préjudiciable. Les produits plats laminés à froid en acier sont semblables à de nombreux égards aux produits susmentionnés — le minerai de fer, le charbon à coke et certains alliages sont des éléments majeurs de leur production et ils subissent des processus semblables (four, laminage). Une marge bénéficiaire de 5 % paraissait également raisonnable aux yeux des producteurs russes. Pour ces raisons, il a été provisoirement considéré qu'une marge bénéficiaire de 5 % paraît aussi être raisonnable pour le secteur de la production de produits plats laminés à froid en acier.
- (239) Sur cette base, la Commission a calculé un prix non préjudiciable du produit similaire pour l'industrie de l'Union en ajoutant la marge bénéficiaire susmentionnée de 5 % au coût de production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pendant la période d'enquête.
- (240) Elle 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, dûment ajusté pour tenir compte des coûts d'importation et des droits de douane, 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.

#### 7.2. MESURES PROVISOIRES

- (241) Des mesures antidumping provisoires doivent être imposées à l'encontre des importations du produit concerné originaires des pays concernés, 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 droits doit être fixé au niveau de la plus faible des deux marges.

<sup>(1)</sup> JO L 336 du 20.12.2011, p. 6.

<sup>(2)</sup> JO L 343 du 19.12.2008, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO L 284 du 30.10.2015, p. 109.

- (242) Eu égard à ce qui précède, les taux de droit antidumping provisoire, exprimés en pourcentage du prix caf frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

(%)

Pays	Société	Marge de dumping	Marge de préjudice	Droits provisoires
Chine	Groupe Angang	59,1	13,8	13,8
	Groupe Shougang	52,7	16,0	16,0
	Autres sociétés ayant coopéré	56,9	14,5	14,5
	Toutes les autres sociétés	59,1	16,0	16,0
Russie	MMK Magnitogorsk	19,8	21,9	19,8
	PAO Severstal	25,4	27,2	25,4
	OJSC Novolipetsk Steel	26,2	28,1	26,2
	Toutes les autres sociétés	26,2	28,1	26,2

- (243) Les taux de droit antidumping individuels indiqués dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflétaient donc la situation constatée durant l'enquête pour les sociétés concernées. Ces taux de droit s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné originaire des pays concernés et fabriqué par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné, lorsque celui-ci est fabriqué par une autre société non spécifiquement mentionnée dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, soient soumises au droit applicable à «toutes les autres sociétés». Elles ne devront pas être soumises au taux de droit antidumping individuel.
- (244) Les sociétés changeant de raison sociale ou établissant une nouvelle entité de production ou de vente peuvent solliciter l'application de ces taux de droit antidumping individuels. La demande doit être adressée à la Commission <sup>(1)</sup>. La demande doit contenir toutes les informations pertinentes, y compris: modification des activités de la société liées à la production; ventes intérieures et à l'export associées, par exemple, au changement de nom ou au changement dans les entités de production et de vente. La Commission mettra à jour la liste des sociétés bénéficiant de droits antidumping individuels, si cela se justifie.
- (245) Afin de réduire au minimum les risques de contournement liés à une différence entre les taux de droit, des mesures spéciales sont nécessaires pour garantir l'application des droits antidumping individuels. Les sociétés soumises à des droits antidumping individuels doivent présenter une facture commerciale en bonne et due forme aux autorités douanières des États membres. La facture doit être conforme aux exigences énoncées à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 3. Les importations non accompagnées d'une telle facture doivent être soumises au droit antidumping applicable à «toutes les autres sociétés».
- (246) Afin d'assurer l'application correcte des droits antidumping, le 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.

## 8. ENREGISTREMENT

- (247) Comme mentionné au considérant 3, la Commission a soumis à enregistrement les importations du produit concerné originaires de Chine et de Russie et expédiées depuis la Chine et la Russie, conformément au règlement d'exécution (UE) n° 2015/2325. C'était en vue d'une éventuelle application rétroactive des mesures antidumping, conformément à l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base. L'enregistrement des importations devrait cesser. Aucune décision concernant une éventuelle application rétroactive des mesures antidumping ne peut être prise à ce stade de la procédure.

<sup>(1)</sup> Commission européenne, direction générale du commerce, direction H, rue de la Loi 170, 1049 Bruxelles, Belgique.

## 9. DISPOSITIONS FINALES

- (248) 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 en matière de procédures commerciales dans un délai déterminé.
- (249) Les conclusions relatives à l'institution de droits provisoires sont provisoires et peuvent être modifiées au stade définitif de l'enquête,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

1. Un droit antidumping provisoire est imposé à l'encontre des importations de produits plats laminés, en fer ou en aciers non alliés, ou autres aciers alliés à l'exclusion de l'acier inoxydable, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, relevant actuellement des codes NC ex 7209 15 00 (code TARIC 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (code TARIC 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (TARIC code 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (codes TARIC 7211 23 80 19, 7211 23 80 95 et 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (codes TARIC 7211 29 00 19 et 7211 29 00 99), 7225 50 80 et 7226 92 00 originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie.

Les types de produit suivants sont exclus de la définition du produit concerné:

- produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, enroulés ou non, de toutes épaisseurs, magnétiques,
- produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, enroulés, d'une épaisseur inférieure à 0,35 mm, recuits (appelés «plaques noires»);
- produits plats laminés en autres aciers alliés, de toutes largeurs, en aciers au silicium magnétiques;
- produits plats laminés en aciers alliés, simplement laminés à froid, en aciers à coupe rapide.

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

Pays	Société	Taux provisoire (%)	Code additionnel TARIC
Chine	Angang Steel Company Limited, Anshan	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	13,8	C098
	Autres sociétés ayant coopéré énumérées à l'annexe	14,5	
	Toutes les autres sociétés	16,0	C999
Russie	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	Toutes les autres sociétés	26,2	C999

3. L'application des taux de droit individuels précisés pour les sociétés mentionnées au paragraphe 2 est subordonnée à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale en bonne et due forme, sur laquelle doit apparaître une déclaration datée et signée par un représentant de l'entité délivrant une telle facture, identifié par son nom et sa fonction, et rédigée comme suit: «Je, soussigné, certifie que le (volume) de (produit concerné) vendu à l'exportation vers l'Union européenne et couvert par la présente facture a été produit par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en (pays concerné). Je certifie que les informations indiquées dans la présente facture sont complètes et exactes». Si cette facture fait défaut, le taux de droit applicable à «toutes les autres sociétés» s'applique.
4. La mise en libre pratique dans l'Union du produit visé au paragraphe 1 est subordonnée au dépôt d'une garantie équivalant au montant du droit provisoire.
5. 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 en matière de 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

1. Les autorités douanières sont invitées à lever l'enregistrement des importations instauré conformément à l'article 1<sup>er</sup> du règlement d'exécution (UE) n° 2015/2325.
2. Les données collectées au sujet de produits qui ont été déclarés 90 jours au plus avant la date d'entrée en vigueur du présent règlement sont conservées jusqu'à l'entrée en vigueur d'éventuelles mesures définitives ou jusqu'à la clôture de la présente procédure.

#### 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<sup>er</sup> 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 10 février 2016.

*Pour la Commission*  
*Le président*  
Jean-Claude JUNCKER

## ANNEXE

**PRODUCTEURS-EXPORTATEURS DE CHINE AYANT COOPÉRÉ ET NE FIGURANT PAS DANS L'ÉCHANTILLON**

Pays	Nom	Code additionnel TARIC
Chine	Hebei Iron and Steel Co., Ltd., Shijiazhuang	C103
Chine	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd., Handan	C104
Chine	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	C105
Chine	Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Nanjing	C106
Chine	BX Steel POSCO Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Benxi	C107
Chine	Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi	C108
Chine	WISCO International Economic & Trading Co. Ltd., Wuhan	C109
Chine	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd., Maanshan	C110
Chine	Tianjin Rolling-one Steel Co., Ltd., Tianjin	C111
Chine	Zhangjiagang Yangtze River Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Zhangjiagang	C112
Chine	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd., Baotou City	C113