

**RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2015/1559 DE LA COMMISSION****du 18 septembre 2015****instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde**

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> (ci-après le «règlement de base»), et notamment son article 7, paragraphe 4,

après consultation des États membres,

considérant ce qui suit:

**1. PROCÉDURE****1.1. Ouverture**

- (1) Le 20 décembre 2014, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations dans l'Union de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde (ci-après le «pays concerné») conformément à l'article 5 du 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 10 novembre 2014 par le groupe Saint-Gobain PAM (ci-après le «plaignant»), au nom de producteurs représentant plus de 25 % de la production totale de tubes et tuyaux en fonte ductile de l'Union. La plainte contenait suffisamment d'éléments de preuve de l'existence d'un dumping et d'un préjudice important en résultant pour justifier l'ouverture d'une enquête.
- (3) Le 11 mars 2015, la Commission a ouvert une enquête antisubventions concernant les importations dans l'Union de tubes et tuyaux en fonte ductile originaires de l'Inde et a entamé une enquête distincte. Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* <sup>(3)</sup>. L'enquête est toujours en cours.

**1.2. Parties intéressées**

- (4) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à prendre contact avec elle en vue de participer à l'enquête. En particulier, la Commission a expressément informé le plaignant, d'autres producteurs de l'Union connus, les producteurs-exportateurs connus et les autorités indiennes, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants, ainsi que les associations notoirement concernés par l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer.
- (5) Les parties intéressées ont eu l'occasion de formuler des observations sur l'ouverture de l'enquête et de demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur dans les procédures concernant le commerce. Aucune partie intéressée n'a demandé à être entendue pour présenter des observations sur l'ouverture de l'enquête.

**1.2.1. Échantillonnage**

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

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

<sup>(2)</sup> Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde (JO C 461 du 20.12.2014, p. 35).

<sup>(3)</sup> Avis d'ouverture d'une procédure antisubventions concernant les importations de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde (JO C 83 du 11.3.2015, p. 4).

*Échantillonnage des producteurs et importateurs de l'Union*

- (7) Aucun échantillonnage des producteurs de l'Union n'a été nécessaire. Il n'existe que trois sociétés ou groupes de sociétés qui fabriquent le produit concerné dans l'Union, dont deux, représentant environ 96 % de la production totale de l'Union, ont coopéré à l'enquête.
- (8) En ce qui concerne les importateurs, afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, tous les importateurs indépendants ont été invités à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture. Aucun importateur indépendant ne s'est fait connaître dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture.

*Échantillonnage des producteurs-exportateurs en Inde*

- (9) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, tous les producteurs-exportateurs en Inde 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 de l'Inde auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de souhaiter participer à l'enquête.
- (10) Deux producteurs-exportateurs du pays concerné ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Ils représentaient 100 % des exportations de l'Inde durant la période d'enquête. Par conséquent, la Commission a estimé que la constitution d'un échantillon n'était pas nécessaire.

*1.2.2. Réponses au questionnaire*

- (11) La Commission a envoyé des questionnaires aux deux producteurs-exportateurs indiens ayant coopéré, aux trois producteurs de l'Union, ainsi qu'aux utilisateurs qui se sont fait connaître dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture.
- (12) Des réponses au questionnaire ont été reçues des deux producteurs-exportateurs indiens, de deux producteurs de l'Union et de plusieurs dizaines d'utilisateurs.

*1.2.3. Visites de vérification*

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

*Producteurs de l'Union*

- Saint-Gobain PAM, Pont-à-Mousson, France; Saint-Gobain PAM España SA, Madrid, Espagne; Saint-Gobain PAM Deutschland GmbH, Sarrebruck, Allemagne
- Duktus Rohrsysteme Wetzlar GmbH, Wetzlar, Allemagne

*Sociétés de vente liées*

- Saint-Gobain PAM Portugal SA, Lisbonne, Portugal
- Saint-Gobain PAM Italia SpA, Milan, Italie
- Saint-Gobain PAM UK, Stanton-by-Dale, Royaume-Uni
- SGPS Belgium SA, Landen, Belgique

*Producteurs-exportateurs en Inde*

- Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, Inde, et sa société liée Lanco Industries Limited (à présent dénommée Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, Inde
- Jindal Saw Limited, New Delhi, Inde

*Importateurs-négociants liés*

- Electrosteel Europe SA, France, qui possède les succursales suivantes:
  - Electrosteel Europe SA Sucursal en España, Espagne
  - Electrosteel Europe SA Succursale Italia, Italie
  - Electrosteel Europe SA Niederlassung Deutschland, Allemagne
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Royaume-Uni
- Electrosteel Trading SA (Espagne)
- Jindal Saw Italia SpA, Italie
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Royaume-Uni

**1.3. Période d'enquête et période considérée**

- (14) L'enquête relative au dumping et au préjudice a couvert la période comprise entre le 1<sup>er</sup> octobre 2013 et le 30 septembre 2014 (ci-après la «période d'enquête»). 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**

- (15) Le produit concerné consiste en tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) (ci-après les «tuyaux en fonte ductile») originaires de l'Inde, relevant actuellement des codes NC ex 7303 00 10 et ex 7303 00 90. Ces codes NC sont mentionnés à titre purement indicatif.
- (16) Les tuyaux en fonte ductile sont utilisés pour l'approvisionnement en eau potable, l'évacuation des eaux usées et l'irrigation des terres agricoles. Le transport de l'eau au moyen de tuyaux en fonte ductile peut s'effectuer sous pression ou uniquement par gravité. Les tuyaux ont un diamètre de 60 mm à 2 000 mm et une longueur de 5,5, 6,7 ou 8 mètres. Ils sont normalement revêtus de ciment ou d'autres matériaux à l'intérieur et de zinc à l'extérieur, peints ou enveloppés de ruban adhésif. Les principaux utilisateurs finaux sont les entreprises de services publics.

**2.2. Produit similaire**

- (17) L'enquête a démontré que le produit fabriqué et vendu en Inde ainsi que le produit fabriqué et vendu dans l'Union présentent les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques fondamentales.
- (18) La Commission a décidé qu'à ce stade, ces produits constituaient donc des produits similaires au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 4, du règlement de base.

**3. DUMPING****3.1. Valeur normale**

- (19) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur ayant coopéré 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.
- (20) 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.

- (21) La Commission a alors examiné si les ventes nationales effectuées par chaque producteur-exportateur ayant coopéré 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 clients 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. Sur cette base, la Commission a établi que les ventes intérieures de certains types de produit n'étaient pas représentatives étant donné qu'elles représentaient moins de 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable à destination de l'Union.
- (22) 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.
- (23) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que ces ventes soient bénéficiaires ou non, dès lors que:
- a) 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
  - b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est égal ou supérieur au coût de production unitaire.
- (24) 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.
- (25) 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:
- a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou
  - b) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (26) Les ventes sur le marché intérieur utilisées afin d'établir la valeur normale pour les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré ont été effectuées directement à des clients indépendants. L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que certaines 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 les types de produit considérés comme identiques ou comparables aux types de produit vendus à l'exportation vers l'Union, la valeur normale a été calculée soit comme une moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures, soit, le cas échéant, comme une moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement.
- (27) Pour les types de produit dont aucune vente d'un type identique ou comparable du produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales ou lorsque ces ventes étaient insuffisantes, ou encore lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur, la Commission a calculé la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.
- (28) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de fabrication du produit similaire de tout producteur-exportateur ayant coopéré au cours de la période d'enquête:
- a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par le producteur-exportateur ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête;
  - b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par le producteur-exportateur ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.
- (29) Le plaignant soutenait que la taxe à l'exportation indienne sur le minerai de fer, qui s'élevait à 30 % durant la période d'enquête, a poussé les prix du minerai de fer à la baisse sur le marché intérieur et réduit le coût de la principale matière première pour les producteurs-exportateurs à 40 % du prix sur le marché mondial — l'effet allégué sur les prix caf à l'exportation des tuyaux en fonte ductile vers l'Union étant de l'ordre de 40 à 100 EUR/tonne, soit 8 à 17 % du prix à l'exportation. Dans ces circonstances, le plaignant demandait que la valeur normale soit ajustée en conséquence.

- (30) Les producteurs-exportateurs faisaient valoir que les prix auxquels ils achetaient le minerai de fer en Inde sont similaires aux prix auxquels le minerai de fer est exporté en provenance de l'Inde. En outre, un des producteurs-exportateurs a soutenu, mais seulement après que les visites de vérification en Inde ont eu lieu, qu'il a commencé à acheter du minerai de fer venant de pays tiers après la période d'enquête.
- (31) Les éléments recueillis jusqu'à présent n'ont pas permis à la Commission d'établir provisoirement si les prix du minerai de fer sur le marché intérieur indien sont bloqués par rapport à d'autres marchés.
- (32) En conséquence, les allégations de l'industrie de l'Union et celles des producteurs-exportateurs n'ont pas pu être vérifiées à ce stade de l'enquête et feront l'objet d'un examen plus approfondi au stade définitif de l'enquête, ainsi que dans le cadre de l'enquête antibus subventions parallèle.

### 3.2. Prix à l'exportation

- (33) Les producteurs-exportateurs exportaient vers l'Union principalement par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en qualité d'importateurs. Les exportations effectuées directement à des clients indépendants ne représentaient qu'environ 1 % de leurs exportations totales vers l'Union.
- (34) Lorsque les producteurs-exportateurs exportaient 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.
- (35) Lorsque le producteur-exportateur 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. En l'absence de coopération de la part d'importateurs indépendants, un bénéfice moyen de 3,7 % a été utilisé, sur la base des données contenues dans la plainte.
- (36) L'un des producteurs-exportateurs soutenait que, plutôt que d'appliquer l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, il convenait d'établir le prix à l'exportation sur la base des prix de transfert entre le producteur-exportateur et ses sociétés liées dans l'Union. Il faisait valoir que ces prix sont fiables dès lors que les autorités douanières et fiscales (aux fins de la TVA et de l'impôt sur le revenu) de certains États membres ont considéré que les opérations entre les négociants et la société mère ont été réalisées aux conditions du marché.
- (37) La Commission a provisoirement rejeté cette allégation pour les raisons suivantes. Premièrement, les vérifications accomplies par les autorités douanières ont une finalité très différente par rapport à celles que la Commission effectue dans le contexte d'une enquête antidumping. En l'espèce, puisque les droits de douanes sont nuls, les autorités douanières n'avaient aucune incitation à remettre en question les prix à l'exportation déclarés. De plus, la Commission n'a pas reçu d'éléments suffisants démontrant que les autorités fiscales ont explicitement accepté les prix à l'exportation entre le producteur-exportateur et ses sociétés liées dans l'Union.
- (38) Deuxièmement, l'allégation selon laquelle l'administration de la TVA a considéré que les prix à l'exportation correspondaient aux conditions du marché ne pouvait pas être acceptée non plus puisque la TVA perçue au moment où la société revend les produits importés lui est de toute façon remboursée.
- (39) Enfin, le producteur-exportateur renvoyait à deux règlements du Conseil dans lesquels les prix de transfert avaient été acceptés<sup>(1)</sup>. Cependant, dans les deux affaires concernées, la Commission avait pu comparer les ventes réalisées par l'intermédiaire d'importateurs liés avec celles réalisées par l'intermédiaire d'importateurs indépendants, ce qui est impossible en l'espèce, puisque ces dernières n'étaient pas représentatives (environ 1 % de l'ensemble des ventes dans l'Union).

<sup>(1)</sup> Règlement (CE) n° 930/2003 du Conseil du 26 mai 2003 clôturant les procédures antidumping et antibus subventions concernant les importations de saumons atlantiques d'élevage originaires de Norvège et la procédure antidumping concernant les importations de saumons atlantiques d'élevage originaires du Chili et des Îles Féroé (JO L 133 du 29.5.2003, p. 1) et règlement (CE) n° 954/2006 du Conseil du 27 juin 2006 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains tubes et tuyaux sans soudure, en fer ou en acier, originaires de Croatie, de Roumanie, de Russie et d'Ukraine, abrogeant les règlements (CE) n° 2320/97 et (CE) n° 348/2000, clôturant le réexamen intermédiaire et le réexamen au titre de l'expiration des mesures des droits antidumping applicables aux importations de certains tubes et tuyaux sans soudure, en fer ou en acier non allié, originaires, entre autres, de Russie et de Roumanie et clôturant les réexamens intermédiaires des droits antidumping applicables aux importations de certains tubes et tuyaux sans soudure, en fer ou en acier non allié, originaires, entre autres, de Russie et de Roumanie et de Croatie et d'Ukraine (JO L 175 du 29.6.2006, p. 4).

- (40) En ce qui concerne l'autre producteur-exportateur, une partie des ventes à l'exportation totales (quelque 10 à 17 %) n'étaient pas revendues dans l'état où elles étaient importées, puisqu'elles subissaient une transformation effectuée par une société liée en Italie. Cette société liée importait des tuyaux semi-transformés (nus) qui faisaient l'objet d'une transformation ultérieure par l'ajout de revêtements à l'extérieur (zinc) et à l'intérieur (ciment). Tant les tuyaux nus importés que les tuyaux finis correspondent au produit concerné. Le revêtement intérieur et extérieur des tuyaux requiert des investissements considérables en machines et en équipement, en matières premières, ainsi que du personnel disposant de qualifications spécifiques.
- (41) Dans le scénario où les produits ne sont pas revendus dans l'état où ils ont été importés, la Commission peut construire le prix à l'exportation «sur toute autre base raisonnable», comme le prévoit l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. En l'espèce, la Commission a provisoirement décidé d'ajuster le prix auquel le produit transformé était revendu pour la première fois à un acheteur indépendant dans l'Union en tenant compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente (hors coûts de transformation), frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, et d'une marge bénéficiaire. En ce qui concerne les coûts de transformation intervenus dans l'Union, la Commission poursuivra son analyse afin de déterminer si un ajustement est approprié et à quel niveau. En l'absence de tout autre élément de référence raisonnable, un bénéfice moyen de 3,7 % a été utilisé comme marge bénéficiaire des importateurs indépendants, sur la base des données contenues dans la plainte. Les raisons justifiant la construction du prix à l'exportation sur cette base sont les suivantes:
- les tuyaux nus importés ne sont pas vendus sur le marché de l'Union, étant donné qu'ils ne peuvent pas être utilisés en l'état pour l'approvisionnement en eau ou l'évacuation des eaux usées. C'est aussi pour cette raison que les tuyaux nus ne sont pas non plus commercialisés sur le marché intérieur indien,
  - compte tenu de l'ordre de grandeur des coûts de transformation, dont le montant est considérable en raison des matériels, des matières premières et de la main-d'œuvre requise pour transformer les tuyaux nus d'importation en un produit utilisable, une déduction de ces coûts — qui sont beaucoup plus importants que les travaux de finition d'un produit conformément aux exigences du client — aboutirait à un résultat déraisonnable et artificiel.
- (42) Dans le cas d'autres produits importés, les deux producteurs-exportateurs avaient un importateur lié au Royaume-Uni, qui transformait ultérieurement les produits importés en ajoutant des brides et en coupant les tuyaux dans des longueurs plus petites.
- (43) La Commission a provisoirement construit le prix à l'exportation de ces autres produits conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base en ajustant le prix auquel les produits importés étaient revendus pour la première fois à un acheteur indépendant dans l'Union pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais de transformation dans l'Union, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, ainsi que de la marge bénéficiaire, afin de ramener le prix au prix des tuyaux non transformés (non coupés et/ou sans brides). En l'absence de tout autre élément de référence raisonnable, un bénéfice moyen de 3,7 % a été utilisé comme marge bénéficiaire des importateurs indépendants, sur la base des données contenues dans la plainte.
- (44) L'un des producteurs-exportateurs soutenait que, pour les types de produits qui n'étaient pas revendus dans l'état où ils avaient été importés car ils étaient transformés par une société liée, la Commission devrait construire le prix à l'exportation, non sur la base des prix facturés aux premiers clients indépendants, mais plutôt sur la base des ventes directes du producteur-exportateur dans l'Union, éventuellement complétées par les prix à l'exportation facturés par la société à des clients indépendants dans des pays tiers.
- (45) La Commission a provisoirement conclu que la méthode proposée devait être rejetée. Premièrement, les ventes directes du producteur-exportateur dans l'Union étaient très marginales durant la période d'enquête, tant en volumes qu'en valeur, et ne sont donc pas représentatives. Deuxièmement, les ventes dans des pays tiers ne constituent pas une base raisonnable, dans la mesure où elles ne reflètent pas suffisamment la position économique et le comportement du producteur-exportateur sur le marché de l'Union, en particulier compte tenu du fait que le producteur-exportateur vendait en grandes quantités dans l'Union par l'intermédiaire de négociants liés durant la même période.
- (46) Le producteur-exportateur faisait aussi valoir que les ajustements devraient se limiter à ceux «intervenues entre l'importation et la revente» et donc se rapporter raisonnablement au processus de revente. Ces coûts ne peuvent donc pas, par exemple, inclure les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux qui sont normalement supportés par un producteur, un transformateur ou un exportateur. Les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux des sociétés liées dans l'Union ne correspondraient pas à des coûts raisonnables pour un simple importateur. Le producteur-exportateur et ses sociétés liées dans l'Union constitueraient une entité économique unique, ce qui aurait une incidence sur le genre d'ajustements qui peuvent être opérés afin de construire le prix à l'exportation.
- (47) La société soutenait en outre que les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que la marge bénéficiaire à utiliser pour construire le prix à l'exportation devraient être recalculés de telle sorte qu'ils se rapporteraient uniquement à l'activité d'un importateur.

- (48) En ce qui concerne l'argument qui tendrait à limiter les ajustements à ceux «intervenues entre l'importation et la revente», la Commission renvoie à la jurisprudence constante des juridictions européennes selon laquelle l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base n'exclut pas que des ajustements soient opérés pour des frais intervenus avant l'importation, dans la mesure où ces frais sont normalement supportés par l'importateur. De surcroît, il résulte de cette jurisprudence que l'existence d'une entité économique unique est dépourvue d'incidence sur l'applicabilité de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base et des ajustements qui y sont prévus. Cette jurisprudence implique aussi que le fait que les sociétés liées n'exercent que certaines fonctions ne constitue pas un obstacle à l'application de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, mais se traduit par une baisse du montant des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux à déduire du prix auquel le produit concerné est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant. En tout état de cause, la charge de la preuve incombe à la partie intéressée qui entend contester l'étendue des ajustements opérés sur le fondement de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Par conséquent, si cette partie estime que les ajustements sont excessifs, il lui appartient de fournir des éléments de preuve et des calculs concrets justifiant ses allégations et, en particulier, le taux alternatif qu'elle propose. Dès lors que la Commission était d'avis que le niveau des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux utilisés à titre provisoire pour construire le prix à l'exportation reflète les fonctions exercées par les sociétés liées, elle a provisoirement rejeté ces allégations.

### 3.3. Comparaison

- (49) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs ayant coopéré au niveau départ usine.
- (50) Le plaignant demandait à la Commission d'appliquer la méthode exceptionnelle du dumping sélectif visée à la deuxième phrase de l'article 2, paragraphe 11, du règlement antidumping de base, au motif qu'*il existe une configuration des prix à l'exportation qui diffère sensiblement entre les différents acquéreurs et les régions, ce qui se traduira par des marges de dumping nettement plus élevées [étant donné que] les exportateurs indiens ciblent [...] le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie et la France et certains clients importants*.
- (51) La Commission a provisoirement écarté les allégations de dumping sélectif, étant donné que le plaignant n'a pas soumis d'éléments de preuve suffisants à leur appui. Le seul élément présenté consistait dans des données d'Eurostat montrant que la majorité des exportations des producteurs-exportateurs à destination de l'Union entrent par quatre États membres seulement. Toutefois, ces exportations pourraient ensuite être aussi expédiées dans d'autres États membres. En outre, ce qui est plus important, il n'a pas été fourni de données mettant en évidence des différences de prix entre les États membres.
- (52) De plus, la Commission n'a pas été en mesure d'établir l'existence d'une configuration des prix à l'exportation qui diffère sensiblement entre les différents acquéreurs et les régions. L'enquête a montré que les prix facturés par les producteurs de l'Union dans certains États membres étaient inférieurs à la moyenne pour l'Union, mais cela n'a pas pu être lié à d'éventuelles pratiques de dumping sélectif en particulier, puisque c'était déjà le cas avant que les producteurs-exportateurs indiens n'aient commencé à exporter à destination de l'Union.
- (53) 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 coûts de transport et d'assurance, de manutention, d'emballage, de crédit, des frais bancaires, des commissions, des impositions à l'importation et des coûts après-vente. Toutefois, aucun ajustement n'a été opéré pour la ristourne de droits de douane puisque les producteurs-exportateurs n'ont pas démontré que les taxes non payées ou remboursées sur les ventes à l'exportation sont incluses dans le prix intérieur.
- (54) Les producteurs-exportateurs indiens ont fait valoir, à un stade très tardif de l'enquête, qu'il existe des différences physiques substantielles dans les numéros de contrôle de produit (NCP) qui, afin d'assurer une comparaison équitable, justifieraient des ajustements ou l'exclusion de certains produits spéciaux vendus par le plaignant. Cependant, les informations démontrant ces différences de caractéristiques physiques et la valeur potentielle des ajustements n'étaient pas suffisamment motivées pour prendre position à ce stade de l'enquête. Les allégations précitées ont donc été provisoirement rejetées.

### 3.4. Marges de dumping

- (55) Pour les producteurs-exportateurs 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.
- (56) Le degré de coopération dans cette affaire est élevé, car les importations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient 100 % 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 l'entreprise ayant coopéré 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:

Nom de l'entreprise	Marge de dumping provisoire
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Toutes les autres sociétés	31,2 %

#### 4. PRÉJUDICE

##### 4.1. Définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union

- (58) Trois producteurs de l'Union ont fabriqué le produit similaire au cours de la période d'enquête. Ils constituent l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.
- (59) Dès lors qu'il n'y a que trois producteurs dans l'Union et que le groupe SG PAM a fourni des données concernant ses filiales et des estimations pour le seul producteur de l'Union n'ayant pas coopéré, tous les chiffres sont présentés sous forme d'indices ou de fourchettes afin de protéger la confidentialité de l'autre producteur de l'Union qui a coopéré à l'enquête.
- (60) La production totale de l'Union durant la période d'enquête a été établie à [550 000 – 650 000] tonnes. La Commission a déterminé la production totale de l'Union sur la base de toutes les informations disponibles concernant l'industrie de l'Union, comme les informations fournies dans la plainte à propos du producteur n'ayant pas coopéré et les données collectées auprès des producteurs de l'Union ayant coopéré durant l'enquête. Comme indiqué au considérant 7, il n'y a que trois producteurs dans l'Union et les deux qui ont coopéré représentent environ 96 % de la production totale de l'Union.

##### 4.2. Consommation de l'Union

- (61) La Commission a établi la consommation de l'Union sur la base du volume des ventes totales de l'industrie de l'Union dans l'Union, plus les importations en provenance de pays tiers dans l'Union. La Commission a déterminé les ventes totales de l'industrie de l'Union sur la base des données recueillies auprès des producteurs de l'Union ayant coopéré et des informations fournies dans la plainte à propos du producteur n'ayant pas coopéré. Les volumes des importations ont été extraits des données d'Eurostat.
- (62) La consommation de l'Union a évolué comme suit:

##### Consommation de l'Union

	2011	2012	2013	Période d'enquête
<i>Indice</i>	100	84	83	97

Source: réponses au questionnaire, informations contenues dans la plainte et Eurostat.

- (63) La consommation de l'Union a baissé de 3,3 % au cours de la période considérée. La consommation de l'Union a évolué selon une courbe en forme de U: elle a chuté entre 2011 et 2012 (de plus de 16 %), mais a augmenté sensiblement au cours de la période d'enquête. Les utilisateurs finaux des tuyaux en fonte ductile sont des entreprises de distribution d'eau, d'assainissement et d'irrigation. Il s'agit le plus souvent d'entités du service public financées par les autorités. En 2011 et 2012, la crise économique est devenue une véritable crise de la dette publique. De ce fait, les gouvernements de l'Union ont été amenés à réduire de façon drastique les investissements et les dépenses publiques, ce qui explique la baisse importante de la demande de tuyaux en fonte ductile, en particulier dans des pays comme l'Espagne, le Portugal et l'Italie.



### 4.3. Importations en provenance de l'Inde

#### 4.3.1. Volume et part de marché des importations en provenance de l'Inde

- (64) La Commission a déterminé le volume des importations sur la base des données d'Eurostat. Les données d'Eurostat correspondaient aux chiffres soumis par les producteurs-exportateurs de l'Inde. La part de marché des importations a été établie sur la même base.
- (65) Les importations vers l'Union en provenance du pays concerné ont évolué comme suit:

#### Volume des importations (en tonnes métriques) et part de marché

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Volume des importations en provenance de l'Inde	75 000 — 85 000	60 000 — 70 000	75 000 — 85 000	95 000 — 105 000
Volume des importations ( <i>indice</i> )	100	83	101	123
Part de marché ( <i>indice</i> )	100	99	122	127

Source: Eurostat et réponses au questionnaire.

- (66) Les volumes des importations en provenance de l'Inde ont connu une hausse considérable de plus de 22 % durant la période considérée, malgré le rétrécissement du marché. Les producteurs-exportateurs indiens ont gagné 3,5 % de part de marché au cours de la même période.

#### 4.3.2. Prix des importations en provenance d'Inde et sous-cotation des prix

- (67) La Commission a établi les prix des importations sur la base des données d'Eurostat. La sous-cotation des prix des importations a été déterminée sur la base des données soumises par les producteurs-exportateurs indiens et par l'industrie de l'Union.
- (68) Le prix moyen des importations originaires de l'Inde dans l'Union a évolué comme suit:

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

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Inde	650 — 750	700 — 800	600 — 700	600 — 700
<i>Indice</i>	100	106	99	98

Source: Eurostat et réponses au questionnaire.

- (69) Les prix indiens ont légèrement augmenté au cours de l'ensemble de la période considérée. Ces prix ont connu une hausse en 2012 (de 5,7 %), suivie d'une baisse plus accentuée en 2013 (de - 6,2 %).
- (70) La Commission a déterminé 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 producteurs de l'Union à des clients indépendants sur le marché de l'Union, ajustés au niveau départ usine; et
  - les prix moyens pondérés correspondants facturés à l'importation pour chaque type de produit par les producteurs indiens ayant coopéré au premier acheteur indépendant, établis sur une base de coût, assurance, fret (caf) et dûment ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation.

- c) 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. Il fait apparaître des marges de sous-cotation moyennes pondérées de 34 % et 42,4 % pour les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré.

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

##### 4.4.1. Remarques générales

- (71) 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.
- (72) Aux fins de l'analyse du préjudice, la Commission a établi une distinction entre les facteurs macroéconomiques et microéconomiques du préjudice. Elle a évalué les facteurs macroéconomiques à partir des données tirées des réponses au questionnaire des producteurs de l'Union ayant coopéré et des estimations contenues dans la plainte pour le producteur n'ayant pas coopéré. La Commission a évalué les facteurs microéconomiques à partir des données tirées des réponses au questionnaire des producteurs de l'Union ayant coopéré. Les deux ensembles de données se sont avérés représentatifs de la situation économique de l'industrie de l'Union.
- (73) Les facteurs macroéconomiques sont la production, les capacités de production, l'utilisation des capacités, le volume des ventes, la part de marché, la croissance, l'emploi, la productivité, l'importance de la marge de dumping et le rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures.
- (74) Les facteurs microéconomiques sont les prix unitaires moyens, le coût unitaire, les coûts de la main-d'œuvre, les stocks, la rentabilité, les flux de liquidités, les investissements, le rendement des investissements et l'aptitude à mobiliser des capitaux.

##### 4.4.2. Facteurs macroéconomiques

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

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

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

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Volume de production ( <i>indice</i> )	100	79	91	101
Capacités de production ( <i>indice</i> )	100	100	100	100
Utilisation des capacités (%)	52 — 57	42 — 47	45 — 50	53 — 58

Source: réponses au questionnaire et informations contenues dans la plainte.

- (76) La production de l'industrie de l'Union était légèrement plus élevée au cours de la période d'enquête qu'elle ne l'était en 2011, malgré des ventes bien inférieures dans l'Union durant la période d'enquête. L'augmentation de la production s'explique par la hausse des ventes à l'exportation.
- (77) Les capacités sont restées stables tout au long de la période considérée. L'utilisation des capacités a connu une augmentation marginale parallèle à celle de la production durant la période considérée. Néanmoins, l'utilisation des capacités est restée faible, à [53-58 %]. La production de tuyaux en fonte ductile est une industrie caractérisée par un coût fixe relativement élevé. Une faible utilisation des capacités nuit à l'absorption des frais fixes, ce qui constitue une des causes de la rentabilité basse de l'industrie de l'Union.

## 4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

- (78) Le volume des ventes et la part de marché de l'industrie de l'Union ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

**Volume des ventes et part de marché de l'industrie de l'Union**

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Volume des ventes ( <i>indice</i> )	100	83	81	94
Part de marché ( <i>indice</i> )	100	100	97	97

Source: réponses au questionnaire, informations contenues dans la plainte et Eurostat.

- (79) Les ventes de l'industrie de l'Union ont diminué de 6,4 % durant la période considérée pour représenter [450-500 000] au cours de la période d'enquête. Le volume des ventes perdu par l'industrie de l'Union est nettement plus important que le volume correspondant à la baisse de la consommation.

## 4.4.2.3. Croissance

- (80) La consommation totale du produit concerné dans l'Union a diminué de près de 3,3 % durant la période considérée. La consommation a enregistré en 2012 une chute spectaculaire de plus de 16 %; elle est restée basse en 2013 et a commencé à se redresser au cours de la période d'enquête. Au début de la période considérée, les ventes de l'industrie de l'Union, les importations en provenance de pays tiers ainsi que les importations originaires de l'Inde ont chuté parallèlement à la consommation. Cependant, en 2013, alors que la consommation stagnait encore et que la rentabilité de l'industrie de l'Union était négative, les fabricants indiens sont parvenus à accroître sensiblement tant leurs ventes que leurs parts de marché. Cette expansion réussie des ventes indiennes sur un marché en déclin a été possible grâce à des pratiques agressives de sous-cotation et de dumping. Les stratégies de vente et de fixation de prix agressives se sont poursuivies au cours de la période d'enquête. De ce fait, le volume des ventes de l'industrie de l'Union a chuté beaucoup plus que la consommation et l'industrie de l'Union a perdu 2,5 % de parts de marché pendant la période considérée, tandis que les producteurs indiens voyaient leur part de marché augmenter de 3,5 % durant la même période.

## 4.4.2.4. Emploi et productivité

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

**Emploi et productivité**

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Nombre de salariés ( <i>indice</i> )	100	93	93	99
Productivité ( <i>indice</i> )	100	82	96	102

Source: réponses au questionnaire.

- (82) L'emploi et la productivité se sont maintenus durant la période d'enquête à un niveau comparable à celui qu'ils avaient en 2011. Toutefois, le fait que l'emploi n'ait pas diminué est attribuable principalement à une augmentation importante des ventes en dehors de l'Union, comme indiqué au considérant 77.

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

- (83) Toutes les marges de dumping établies étaient nettement supérieures au niveau de minimis. L'incidence de l'ampleur des marges de dumping réelles sur l'industrie de l'Union était substantielle, compte tenu du volume et des prix des importations originaires des pays concernés.

- (84) Il s'agit de la première enquête antidumping portant sur le produit concerné. Par conséquent, il n'existait pas de données permettant d'évaluer les effets d'une éventuelle pratique antérieure de dumping.

#### 4.4.3. Facteurs microéconomiques

##### 4.4.3.1. Prix et facteurs influant sur les prix

- (85) Les prix de vente unitaires moyens facturés par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon à des clients indépendants dans l'Union ont évolué comme suit pendant la période considérée:

#### Prix de vente dans l'Union

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Prix de vente unitaire moyen dans l'Union (EUR/tonne)	950 — 1 000	1 000 — 1 050	1 000 — 1 050	950 — 1 000
<i>Indice</i>	100	105	104	101
Coût de production unitaire (EUR/tonne)	900 — 950	1 000 — 1 050	900 — 950	850 — 900
<i>Indice</i>	100	110	104	96

Source: réponses au questionnaire.

- (86) Le prix de vente unitaire moyen a, pour l'essentiel, évolué de la même manière que le coût de production. Il a augmenté en 2012 quand le coût de production montait et, de 2013 à la période d'enquête, il a diminué parallèlement à la réduction du coût de production. La baisse du coût de production s'explique principalement par la diminution du prix des principales matières premières: le minerai de fer et la ferraille.

##### 4.4.3.2. Coûts de main-d'œuvre

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

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

	2011	2012	2013	Période d'enquête
<i>Indice</i>	100	100	103	104

Source: réponses au questionnaire.

- (88) Durant la période considérée, le coût moyen de la main-d'œuvre par salarié a augmenté de 4 %. Cette hausse est inférieure à l'augmentation globale des rémunérations et des salaires dans l'Union enregistrée par Eurostat.

##### 4.4.3.3. Stocks

- (89) Les niveaux de stocks des producteurs de l'Union ayant coopéré ont évolué comme suit durant la période considérée:

#### Stocks

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Stocks de clôture ( <i>indice</i> )	100	74	73	82

Source: réponses au questionnaire.

- (90) Durant la période considérée, le niveau des stocks de clôture a baissé. Cette diminution du niveau des stocks s'explique principalement par des restrictions des besoins en fonds de roulement imposées dans la gestion de l'industrie de l'Union.

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

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

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

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Rentabilité des ventes à des clients indépendants dans l'Union (% du chiffre d'affaires des ventes)	Entre 2,5 et 3,0	Entre - 5,5 et - 6,0	Entre - 1,0 et - 1,5	Entre 1,5 et 2,0
Flux de liquidités ( <i>indice</i> )	100	92	67	101
Investissements ( <i>indice</i> )	100	60	67	120
Rendement des investissements (%)	49	- 155	- 29	20

Source: réponses au questionnaire.

- (92) La Commission a établi la rentabilité des producteurs de l'Union ayant coopéré en exprimant le bénéfice net avant impôt tiré des ventes du produit similaire à des clients indépendants dans l'Union en pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes. La rentabilité de l'industrie de l'Union est passée de [2,5-3,0 %] en 2011 à [1,5-2,0 %] durant la période d'enquête, après avoir été négative en 2012 et 2013. La plupart des ventes du produit concerné dans l'Union ont été effectuées par les filiales de vente des producteurs de l'Union ayant coopéré, dont les coûts et la rentabilité ont été pris en compte.
- (93) Le flux net de liquidités est la capacité des producteurs de l'Union ayant coopéré à autofinancer leurs activités. Le flux de liquidités s'est maintenu à un niveau similaire en 2011 et durant la période d'enquête.
- (94) Le niveau des investissements était plus élevé dans la période d'enquête qu'il ne l'avait été en 2011. Toutefois, dans les années 2012 et 2013, le niveau des investissements était beaucoup plus bas et l'augmentation au cours de la période d'enquête n'a pas compensé la baisse des années précédentes. Le rendement des capitaux investis est le bénéfice exprimé en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements. Le rendement des investissements était sensiblement plus bas dans la période d'enquête qu'il ne l'avait été en 2011.

#### 4.4.4. Conclusion concernant le préjudice

- (95) L'industrie de l'Union a perdu 2,5 % de parts de marché sur le marché en déclin, tandis que ses ventes dans l'Union ont diminué de près de 6,4 %. L'utilisation des capacités est restée faible, à [53-58 %], durant toute la période considérée, affectant l'aptitude de l'industrie de l'Union à absorber les frais fixes. Bien que la rentabilité de l'industrie de l'Union se soit stabilisée après avoir atteint son niveau le plus bas en 2012, elle était encore très faible au cours de la période d'enquête, à [1,5-2,0 %], bien au-dessous du bénéfice visé. Durant la même période, les importations indiennes ont augmenté de 22,6 % et leur part de marché s'est accrue de 3,5 %.
- (96) D'autres indicateurs sont restés relativement stables. C'est cependant l'augmentation substantielle des ventes de l'industrie de l'Union en dehors de l'Union qui a empêché leur détérioration. Le seul indicateur à avoir présenté une tendance clairement positive durant la période considérée a trait aux investissements, qui ont augmenté de 20 %. Pourtant, dans les années 2012 et 2013, le niveau des investissements a été beaucoup plus bas et leur augmentation durant la période d'enquête n'a même pas compensé la diminution des années précédentes.
- (97) Une rentabilité très faible, couplée à une baisse ininterrompue des ventes et de la part de marché dans l'Union, place l'industrie de l'Union dans une situation économique difficile.

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

## 5. LIEN DE CAUSALITÉ

- (99) 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 en dumping en provenance des pays concernés ne soit pas attribué auxdites importations. Ces facteurs sont: la crise économique et la diminution de la demande, les importations en provenance de pays tiers, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union et la concurrence des produits de substitution comme les conduites en plastique.

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

- (100) Le volume de ventes des producteurs-exportateurs indiens dans l'Union était déjà presque deux fois supérieur [75 000 – 85 000] à celui de toutes les autres importations combinées (45 800 tonnes) au début de la période considérée. Les ventes indiennes ont chuté parallèlement à la consommation en 2012, mais se sont maintenues à un niveau de part de marché d'environ [10-15 %]. Cependant, en 2013, alors que la consommation stagnait encore et que la rentabilité de l'industrie de l'Union était négative, les fabricants indiens sont parvenus à accroître sensiblement tant leurs ventes que leurs parts de marché. Cette expansion réussie des ventes indiennes sur un marché en déclin a été rendue possible par des prix de dumping agressifs: les prix à l'importation indiens ont chuté de 6,2 % en 2013 par rapport à l'année précédente. La stratégie agressive de fixation des prix s'est poursuivie pendant la période d'enquête. Le volume des ventes des producteurs-exportateurs indiens a dépassé 100 000 tonnes et leur part de marché atteignait [15-20 %] dans la période d'enquête. Cette expansion rapide a été possible grâce à une sous-cotation importante par rapport aux producteurs de l'Union. Le niveau de sous-cotation a été établi à 34 % et 42,4 %. Tandis que les ventes et la part de marché des producteurs-exportateurs indiens augmentaient sensiblement, le volume des ventes de l'industrie de l'Union s'effondrait beaucoup plus que la consommation, et l'industrie de l'Union a vu ses ventes diminuer de 6,4 % et sa part de marché chuter de 2,5 %.
- (101) Compte tenu de la coïncidence dans le temps clairement établie entre la sous-cotation importante des importations indiennes en dumping par rapport aux prix des producteurs de l'Union et la perte de volume des ventes et de part de marché subie par l'industrie de l'Union, aboutissant à une rentabilité très basse, il est conclu que les importations en dumping ont causé la situation préjudiciable dans laquelle se trouve l'industrie de l'Union.

### 5.2. Effets d'autres facteurs

#### 5.2.1. La crise économique et la diminution de la demande

- (102) La consommation du produit concerné dans l'Union a diminué de 3,3 % dans la période considérée, tandis que les importations indiennes ont augmenté de 22,6 % dans le même temps. L'effondrement de la consommation (15 % de 2011 à 2012) a principalement été causé par une crise économique et une réduction des dépenses publiques. La baisse de la consommation semble avoir contribué au préjudice au début de la période considérée et peut-être aussi durant l'année 2013. Cependant, en 2013 et pendant la période d'enquête particulièrement, les importations indiennes en dumping constituent le principal facteur de préjudice exerçant une pression à la baisse sur les ventes dans l'Union effectuées par l'industrie de l'Union et empêchant le retour à une rentabilité durable.

#### 5.2.2. Importations en provenance des pays tiers,

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

#### Importations en provenance de pays tiers en volume (tonnes métriques)

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Chine	31 136	28 019	12 266	13 903
Indice	100	90	39	45

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Pays tiers sauf Chine	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Indice</i>	100	83	137	153
Tous les autres pays	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Indice</i>	100	88	71	79

Source: Eurostat.

- (104) Les importations en provenance de l'Inde ont constitué la majorité de l'ensemble des importations dans l'Union (plus de 70 %) pendant la période d'enquête. Alors que les importations indiennes ont augmenté de plus de 22 % durant la période considérée, d'autres importations ont diminué de plus de 20 % dans la même période. Alors que la part de marché des importations indiennes a grimpé de 2,5 %, celle des autres importations a baissé de plus de 1 %. Compte tenu des faibles volumes des importations en provenance des autres pays tiers et de leur diminution tant en volumes qu'en parts de marché, rien n'indique qu'elles aient causé un préjudice à l'industrie de l'Union.
- (105) Les producteurs-exportateurs ont soutenu qu'un des producteurs de l'Union importait le produit concerné de ses installations de production chinoises, s'infligeant à lui-même un préjudice. Aucune preuve n'a été trouvée à l'appui de ces allégations. Les éléments vérifiés ont démontré que les importations dans l'Union en provenance des installations chinoises du producteur de l'Union avaient été très faibles. De plus, les importations originaires de Chine ont fortement diminué durant la période considérée et leur part de marché a baissé de plus de 2 %, ce qui permet clairement de les exclure en tant que cause du préjudice.

#### 5.2.3. Résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union

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

#### Résultats à l'exportation des producteurs de l'Union ayant coopéré

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Volume des exportations ( <i>indice</i> )	100	78	116	130
Prix à l'exportation moyen ( <i>indice</i> )	100	108	104	99

Source: réponses au questionnaire.

- (107) Les ventes de l'industrie de l'Union en dehors de l'Union ont connu une forte croissance de 30 % au cours de la période considérée, tandis que le prix de vente moyen est resté relativement stable. Par conséquent, les ventes effectuées en dehors de l'Union constituent en fait un facteur d'atténuation du préjudice. Sans cette augmentation des ventes en dehors de l'Union, l'industrie de l'Union se trouverait dans une situation encore plus préjudiciable.

#### 5.2.4. Concurrence des produits de substitution

- (108) Des parties intéressées ont soutenu que le préjudice était causé par la concurrence très rude des produits de substitution, en particulier les conduites en plastique [polyéthylène (PE), polychlorure de vinyle (PVC) et polypropylène (PP)]. Les conduites en plastique de petits diamètres sont initialement beaucoup moins chères à l'unité. Toutefois, compte tenu des coûts d'entretien et de la durée de vie des produits, le produit concerné présente des avantages de coût à long terme. Les conduites en plastique exercent une certaine pression concurrentielle sur le produit concerné, en particulier pour les petits diamètres. Néanmoins, durant la période considérée, les tuyaux en fonte ductile n'ont pas perdu de parts de marché au profit des conduites en plastique et, dans certains cas, ils en ont même regagné. Par conséquent, il est peu probable que la concurrence des produits de substitution en plastique ait pu être la cause du préjudice important subi dans la période considérée.

### 5.3. Conclusion concernant le lien de causalité

- (109) 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 du pays concerné. Il existe une coïncidence manifeste, dans le temps, entre la sous-cotation des importations en dumping par rapport aux prix de l'industrie de l'Union et la perte, par cette dernière, de volumes de ventes et de parts de marché dans l'Union. Les importations en dumping originaires de l'Inde ont entraîné une sous-cotation de 34 % à 42,4 % par rapport aux prix de l'industrie de l'Union pendant la période d'enquête. Cela s'est traduit par une rentabilité très basse de l'industrie de l'Union.
- (110) 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. La crise économique et la diminution de la demande ont contribué au préjudice au début de la période considérée et peut-être aussi durant l'année 2013. Toutefois, l'industrie de l'Union n'aurait pas vu sa situation se dégrader dans une telle mesure en l'absence d'une sous-cotation importante de la part des importations en dumping. En particulier, les ventes n'auraient pas chuté à ce point, l'utilisation des capacités aurait été plus élevée et la rentabilité plus durable. Par conséquent, il est provisoirement conclu que la baisse de la consommation ne rompt pas le lien de causalité entre les importations en dumping et le préjudice important.
- (111) Les autres facteurs examinés, comme les importations en provenance de pays tiers, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union et la concurrence des produits de substitution n'ont provisoirement pas non plus été considérés comme étant de nature à briser le lien de causalité établi ci-dessus, même en tenant compte de leur éventuel effet combiné.
- (112) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu à ce stade que le préjudice important subi par l'industrie de l'Union a été causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et que les autres facteurs considérés individuellement ou collectivement ne rompaient pas le lien de causalité. Le préjudice consiste principalement dans l'effondrement des ventes dans l'Union, la perte de parts de marché, la faible utilisation des capacités et la rentabilité basse de l'industrie de l'Union.

## 6. INTÉRÊT DE L'UNION

- (113) Conformément à l'article 21 du règlement de base, la Commission a examiné si l'institution de mesures antidumping irait à l'encontre de l'intérêt de l'Union. Elle a accordé une attention particulière à la nécessité d'éliminer les effets de distorsion des échanges provoqués par le dumping préjudiciable et de rétablir une concurrence effective. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts en cause, y compris ceux de l'industrie de l'Union, des distributeurs et des utilisateurs finaux, comme les services publics de distribution d'eau, d'assainissement et d'irrigation.

### 6.1. Intérêt de l'industrie de l'Union

- (114) Les installations de production de l'industrie de l'Union sont situées en France, en Allemagne, en Espagne et en Autriche. L'industrie de l'Union employait directement plus de 2 400 salariés pour la production et la vente du produit concerné. Deux producteurs, sur un ensemble de trois, ont coopéré à l'enquête. Le producteur n'ayant pas coopéré ne s'est pas opposé à l'ouverture de l'enquête. Comme il a été démontré plus haut, les deux sociétés ayant coopéré ont subi un préjudice important et ont été touchées de manière négative par les importations en dumping.
- (115) L'application de droits antidumping provisoires devrait restaurer des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union et permettre aux producteurs de l'Union d'augmenter leurs ventes et d'accroître leur faible taux d'utilisation des capacités. Il en résulterait une amélioration de la rentabilité de l'industrie de l'Union, de façon à atteindre le niveau jugé nécessaire pour ce secteur à forte intensité de capital et à prévenir la perte d'emplois. En l'absence de mesures, il est fort probable que la situation économique de l'industrie de l'Union continue de se dégrader.
- (116) Il est donc conclu provisoirement que l'institution de droits antidumping serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union.

### 6.2. Intérêt des importateurs indépendants, distributeurs, utilisateurs et autres parties intéressées

- (117) Aucun importateur indépendant ne s'est fait connaître dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture. De nombreux distributeurs se sont présentés pour exprimer leur point de vue. Rares sont ceux, cependant, qui ont soumis des données suffisantes pour permettre une analyse approfondie. Seuls quelques utilisateurs finaux ont participé à l'enquête.



- (118) Plusieurs parties intéressées (principalement des distributeurs des produits de l'industrie de l'Union et des associations représentant les travailleurs de l'industrie métallurgique) se sont déclarées favorables à l'enquête; elles demandaient le rétablissement de conditions de concurrence équitables, déploraient le préjudice subi par l'industrie de l'Union et assuraient que si les droits n'étaient pas institués, la capacité de production de l'Union était vouée à disparaître, entraînant des pertes d'emplois dans l'Union.
- (119) Des distributeurs du produit concerné importé de l'Inde, ainsi que plusieurs utilisateurs finaux, à savoir des services publics de distribution d'eau, d'assainissement et d'irrigation, étaient opposés à l'institution de mesures. Ils ont fait part de leur crainte que le groupe SG PAM se retrouve en situation de quasi-monopole sur le marché de l'Union si les importations indiennes sont réduites du fait de l'institution de mesures, au risque d'aboutir à une augmentation des prix. Le groupe SG PAM occupe une position très forte sur le marché de l'Union. Il existe cependant plusieurs facteurs qui semblent contrer son pouvoir de marché. Premièrement, dans l'Union, deux autres producteurs disposent de capacités inutilisées et peuvent assurer une concurrence effective au cas où les prix de SG PAM deviendraient excessifs.
- (120) Deuxièmement, il y a plusieurs producteurs situés dans des pays tiers (Chine, Turquie, Russie et Suisse) qui vendent déjà sur le marché de l'Union. Leurs volumes de ventes durant la période considérée ont été faibles et déclinants. Cependant, la cause principale de ce déclin des autres importations paraît avoir été une concurrence agressive de la part des producteurs indiens. Les prix indiens en dumping étaient bien inférieurs aux prix des importations de tous les autres pays (à l'exception de la Russie). Au cas où l'industrie de l'Union augmenterait unilatéralement ses prix, les importations en provenance d'autres pays pourraient augmenter à court ou moyen terme, étant donné que ces exportateurs sont déjà présents dans l'Union.

#### Prix moyen des importations en EUR

	2011	2012	2013	Période d'enquête
Inde	665	703	659	651
Chine	955	1 014	1 059	1 054
Suisse	1 711	1 678	1 554	1 526
Russie	697	696	652	627
Turquie	1 246	1 544	1 272	1 010

Source: Eurostat.

### 6.3. Conclusion concernant l'intérêt de l'Union

- (121) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu qu'il n'existait pas de raison impérieuse justifiant qu'il ne serait pas dans l'intérêt de l'Union d'instituer des mesures sur les importations de tuyaux en fonte ductile originaires de l'Inde, à ce stade de l'enquête. La Commission continuera néanmoins à examiner les conséquences possibles pour la concurrence sur le marché de l'Union, au stade définitif de l'enquête, sur la base des informations complémentaires qui lui seront soumises.

## 7. MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES

- (122) 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.

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

- (123) Afin de déterminer le niveau des mesures, la Commission a tout d'abord analysé le montant du droit nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

- (124) 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.
- (125) Il est allégué dans la plainte que l'industrie escompte une rentabilité dépassant 12 % en l'absence d'importations en dumping, car elle a déjà atteint un tel niveau de rentabilité dans les années précédant la période considérée. Il convient de noter que, dans les années qui ont précédé la période considérée, les ventes de l'industrie de l'Union étaient exceptionnellement élevées, du fait d'une expansion économique en 2007-2008 et des dépenses consenties par les gouvernements de l'Union dans le cadre des mesures de relance budgétaire visant à contrer les effets de la crise économique en 2009. Par conséquent, ces années ne peuvent être considérées comme représentatives de la rentabilité de l'industrie de l'Union. Le plaignant soutient aussi qu'une rentabilité à deux chiffres est justifiée par un niveau élevé de dépenses de R & D. L'enquête n'a pas relevé beaucoup d'éléments attestant d'une intense activité de R & D: les dépenses de R & D représentaient moins de 2 % du chiffre d'affaires en 2011 et encore moins durant la période d'enquête pour le producteur de l'Union qui présentait les dépenses de R & D les plus élevées.
- (126) Lors d'enquêtes précédentes concernant des produits similaires — certains tubes et tuyaux sans soudure en acier inoxydable <sup>(1)</sup> et certains tubes et tuyaux soudés, en fer ou en acier non allié <sup>(2)</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 tubes et tuyaux en fonte ductile sont, à bien des égards, comparables aux tuyaux sans soudure en acier et aux tuyaux soudés en fer ou en acier non allié: le fer, qui en constitue la matière première, représente une part majeure de leur coût de production et ils peuvent aussi être utilisés pour l'adduction d'eau. Par conséquent, il a été provisoirement considéré qu'une marge bénéficiaire de 5 % paraît aussi être raisonnable pour l'industrie des tuyaux en fonte ductile.
- (127) La Commission a ensuite déterminé le niveau d'élimination du préjudice sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation moyen pondéré des producteurs-exportateurs ayant coopéré, 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 ayant coopéré 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

- (128) Il convient d'instituer des mesures antidumping provisoires à l'encontre des importations de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde, 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.
- (129) 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	Droit antidumping provisoire
Inde	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) 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 originaires du pays concerné, à savoir l'Inde, et fabriquées 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.

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

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

- (131) Les sociétés changeant ultérieurement de raison sociale peuvent solliciter l'application de ces taux antidumping individuels. Une telle demande doit être adressée à la Commission <sup>(1)</sup>. Elle doit contenir toutes les informations nécessaires permettant de démontrer que ce changement n'affecte pas le droit de la société à bénéficier du taux de droit qui lui est applicable. Si le changement de nom de la société n'affecte pas le droit de celle-ci à bénéficier du taux de droit qui lui est applicable, un avis signalant le changement de raison sociale sera publié dans le *Journal officiel de l'Union européenne*.
- (132) Afin de minimiser les risques de contournement liés à la différence entre les taux de droit, des mesures spéciales sont jugées 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».
- (133) 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. DISPOSITIONS FINALES

- (134) 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.
- (135) Les conclusions relatives à l'institution de droits provisoires sont provisoires et peuvent être modifiées au stade définitif de l'enquête.

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

### Article premier

1. Un droit antidumping provisoire est institué sur les importations de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) originaires de l'Inde, relevant actuellement des codes NC ex 7303 00 10 et ex 7303 00 90 (codes TARIC 7303 00 10 10, 7303 00 90 10).

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

Société	Droit antidumping provisoire	Code additionnel TARIC
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Toutes les autres sociétés	31,2 %	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(e) certifie que le (volume) de tubes et tuyaux en fonte ductile (également dénommée fonte à graphite sphéroïdal) vendus à l'exportation vers l'Union européenne couvert par la présente facture a été fabriqué par (nom et siège social de la société) (code additionnel TARIC) en Inde. Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.» Si cette facture fait défaut, le taux de droit applicable à toutes les autres sociétés s'applique.

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

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 de vingt-cinq jours de 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 de vingt-cinq jours de 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 observations sur l'application des mesures provisoires.

#### *Article 3*

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

L'article 1<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 18 septembre 2015.

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

---