

**Proposition de règlement du Conseil instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de disques compacts pour l'enregistrement originaires de Taïwan**

(2002/C 227 E/11)

COM(2002) 282 final

*(Présentée par la Commission le 3 juin 2002)*

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne<sup>(1)</sup> (le «règlement de base»), et notamment son article 9,

vu la proposition soumise par la Commission après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

**A. MESURES PROVISOIRES**

- (1) La Commission, par le règlement (CE) n° 2479/2001<sup>(2)</sup>, (le «règlement provisoire») a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de disques compacts enregistrables («CD-R») relevant du code NC ex 8523 90 00 (code TARIC 8523 90 00 10) originaires de Taïwan.
- (2) Il est rappelé que l'enquête relative aux pratiques de dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2000 («période d'enquête»). L'examen des tendances utiles aux fins de l'évaluation du préjudice a porté sur la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1997 à la fin de la période d'enquête («période considérée»).

**B. SUITE DE LA PROCÉDURE**

- (3) À la suite de la publication des faits et considérations essentiels ayant servi de base à l'institution des mesures antidumping provisoires, plusieurs parties intéressées ont présenté des observations par écrit. Conformément aux dispositions de l'article 6, paragraphe 5, du règlement de base, toutes les parties qui en ont fait la demande ont eu l'occasion d'être entendues.

(4) La Commission a continué à rechercher et à vérifier toutes les informations jugées nécessaires aux fins des conclusions définitives.

(5) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il a été envisagé de recommander l'institution de droits antidumping définitifs et la perception définitive des montants déposés au titre des droits provisoires.

(6) Un délai leur a également été accordé afin qu'elles puissent formuler leurs observations à la suite de cette notification.

(7) Les commentaires présentés oralement et par écrit par les parties intéressées ont été examinés et, au besoin, les conclusions provisoires ont été modifiées en conséquence.

(8) À la suite de l'adoption des mesures provisoires, deux sociétés, Nan Ya Plastics Corporation, Taipei, et Rimma International Inc., Taipei, Taïwan, ont postulé le statut de nouveau producteur-exportateur et demandé à ne pas être traitées différemment des sociétés ayant coopéré à l'enquête. Cependant, l'utilisation des techniques d'échantillonnage dans le cadre de l'enquête relative au dumping exclut l'ouverture, au cours de la présente procédure, de tout réexamen concernant des nouveaux exportateurs au titre de l'article 11, paragraphe 4, du règlement de base, en vue de déterminer des marges de dumping individuelles. L'examen de ces demandes, ainsi que les éléments de preuve supplémentaires fournis par ces sociétés, ont montré que seule l'une d'elles, Nan Ya Plastics Corporation, avait rempli toutes les conditions de l'article 11, paragraphe 4, du règlement de base, qui auraient dû normalement être satisfaites, à savoir:

— qu'elle n'a pas exporté le produit concerné vers la Communauté pendant la période d'enquête;

— qu'elle n'est pas liée à un exportateur ni à un producteur de Taïwan soumis aux mesures antidumping provisoires et

— qu'elle a exporté le produit concerné vers la Communauté après la période d'enquête sur laquelle les mesures sont fondées ou a souscrit une obligation contractuelle irrévocable d'exportation d'une quantité importante du produit vers la Communauté.

<sup>(1)</sup> JO L 56 du 6.3.1996, p. 1 («règlement de base») modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2238/2000 (JO L 257 du 11.10.2000, p. 2).

<sup>(2)</sup> JO L 334 du 18.12.2001, p. 8.

Dans ces circonstances, afin d'assurer l'égalité de traitement entre ce nouveau producteur-exportateur et les sociétés ayant coopéré non incluses dans l'échantillon, Nan Ya Plastics Corporation a été ajoutée à la liste des sociétés auxquelles doit s'appliquer un droit moyen pondéré figurant à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, du règlement provisoire.

### C. PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

#### 1. Produit concerné

- (9) Étant donné l'apparence similaire des disques compacts pour l'enregistrement («CD-R») et des disques compacts réinscriptibles («CD-RW»), qui ne sont pas, quant à eux, concernés par l'enquête, le plaignant, en l'occurrence le comité des fabricants européens de CD-R («CECMA»), a demandé qu'une distinction soit établie entre le produit considéré (CD-R) et les CD-RW, afin de garantir l'application correcte des droits institués.
- (10) La nature du disque est normalement mentionnée à même le disque ou sur l'emballage. Partant, il n'apparaît pas nécessaire d'apporter une spécification complémentaire. Au cas peu probable où une telle identification ferait défaut, la couleur de la face non imprimée du disque donne une indication sur la nature du produit. La face non imprimée des CD-R est recouverte, soit de couleurs vives (telles que la cyanine, de couleur bleu pâle, la phthalocyanine, de couleur verte, jaune ou d'un mélange vert-jaune, l'argent et l'or), soit d'azo, de couleur bleu foncé. Les CD-RW sont gris foncé et moins réfléchissants que les CD-R.
- (11) Les CD-R dont la taille est inférieure au diamètre standard de 12 cm sont conformes à la description du produit concerné. Le CD-R de 8 cm possède une capacité (durée d'enregistrement) inférieure à celle du CD-R standard de 12 cm. Certains CD-R de 8 cm ont été adaptés pour correspondre à la taille d'une carte de visite, mais leurs caractéristiques restent les mêmes que pour un CD-R de 12 cm, malgré la différence dans la forme du disque. Tous les types de CD-R de petite taille susmentionnés peuvent être utilisés par n'importe quel ordinateur personnel, de la même manière qu'un CD-R de 12 cm. C'est pourquoi le CD-R de 8 cm et le CD-R de type carte de visite sont tous deux concernés par l'enquête et par les mesures adoptées.
- (12) Il convient, toutefois, de distinguer le minidisque du CD-R. Bien que le minidisque soit un produit optique enregistrable utilisant la même technologie laser que le CD-R, il est aussi effaçable et toujours inséré dans un boîtier fixe comparable à celui des disquettes de 3,5 pouces. Pour enregistrer ou lire des données sur un minidisque, il est nécessaire de disposer d'un équipement spécifique (enregistreur ou lecteur de minidisque) dont ne sont pas dotés les ordinateurs personnels. Compte tenu des différences existant au niveau des caractéristiques physiques et surtout au niveau du marché ciblé, le minidisque ne relève pas des mesures adoptées.
- (13) Certaines parties estiment que la définition du produit concerné donnée dans le règlement provisoire n'a pas tenu compte de la diversité des emballages de CD-R

rencontrés sur le marché. Les questions de l'emballage, des coûts de production liés et de la comparaison entre la production de l'industrie communautaire et les importations originaires de Taiwan sont abordées au point b) de la section relative aux «importations concernées» et au point a) de la section relative à la «situation de l'industrie communautaire». Il convient d'observer que la question de l'emballage n'a de signification que dans le contexte d'une comparaison des prix et non pour la définition du produit concerné.

- (14) Compte tenu de ce qui précède, les conclusions énoncées aux considérants 9 et 10 du règlement provisoire sont confirmées.

#### 2. Produit similaire

- (15) En l'absence de commentaires, la définition du produit similaire figurant au considérant 11 du règlement provisoire est confirmée.

### D. ÉCHANTILLONNAGE

- (16) Aucun commentaire n'ayant été formulé au sujet de la constitution d'un échantillon de producteurs-exportateurs taiwanais, les conclusions exposées aux considérants 12 à 18 du règlement provisoire sont confirmées.

### E. DUMPING

#### 1. Valeur normale

- (17) Après l'adoption de mesures provisoires, un producteur-exportateur a demandé que les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux encourus par sa société liée sur le marché local soient exclus de l'ensemble des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux utilisés pour déterminer si les ventes ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales et construire la valeur normale. Le producteur-exportateur a fait valoir que sa société liée avait été créée pour opérer dans le secteur du commerce électronique, ce qui entraîne des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux élevés, et qu'elle n'a été impliquée dans la commercialisation du produit concerné qu'à titre provisoire et à seule fin d'améliorer sa situation financière. Le producteur-exportateur a allégué que la plupart des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de sa société liée n'avaient aucun lien avec les ventes du produit concerné. Il a également demandé à la Commission de ne pas du tout prendre en considération, dans la détermination du dumping, les ventes intérieures de la société liée, et ce, pour les mêmes raisons.
- (18) À cet égard, la demande de ne tenir aucun compte des ventes intérieures ni des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de la société liée a été rejetée, faute de pouvoir être étayée par une information vérifiée. Toutefois, la Commission a accepté, au niveau de la détermination de la valeur normale, d'exclure certains montants des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, dès lors qu'il est démontré qu'ils n'ont aucun lien avec les ventes intérieures du produit concerné.

- (19) Deux producteurs-exportateurs ont fait valoir que la Commission n'aurait pas dû allouer la totalité des charges d'intérêt au produit concerné, mais seulement celles liées aux activités opérationnelles. Ils ont allégué que les investissements à long et à court terme faisaient partie du total de l'actif et nécessitaient un financement, induisant par conséquent des charges d'intérêt non liées à la production ni aux ventes du produit concerné.
- (20) Cette demande a été acceptée, car il a été démontré que certaines dépenses financières ne concernaient pas des activités opérationnelles liées à la production et à la vente du produit concerné. Les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont donc été revus avant d'être utilisés pour vérifier si les ventes avaient été effectuées au cours d'opérations commerciales normales et pour construire la valeur normale.

## 2. Prix à l'exportation

- (21) Aucun commentaire n'a été formulé au sujet de la détermination du prix à l'exportation. Les conclusions du considérant 26 du règlement provisoire sont donc confirmées.

## 3. Comparaison

- (22) Trois producteurs-exportateurs ont prétendu que la Commission avait comparé la valeur normale et le prix à l'exportation sans se soucier de la cohérence entre les coûts d'emballage de la valeur normale construite et de la valeur normale basée sur les prix réels. Ils ont fait valoir qu'il serait inopportun que la Commission considère les frais d'emballage comme un ajustement dans le cas de la valeur normale basée sur les prix et non dans le cas de la valeur normale construite.
- (23) Les trois producteurs-exportateurs ont aussi allégué que les coûts d'emballage constituaient un ajustement obligatoire, au sens de l'article 2, paragraphe 10, point f) du règlement de base, dès lors que des différences existent entre les coûts d'emballage qui ont un rapport direct avec le produit en question de la valeur normale et du prix à l'exportation. Ils ont fait valoir qu'en cas de comparaison entre la valeur normale moyenne pondérée et les prix des exportations individuelles, la Commission comparait les prix à l'exportation individuels, incluant les coûts d'emballage individuels par exportation, avec une valeur normale construite incluant un coût d'emballage à l'exportation moyen pondéré pour le même type de produit. En conséquence, les trois producteurs-exportateurs ont demandé que les coûts d'emballage soient déduits de tous les prix à l'exportation et de la valeur normale construite sur une base identique.
- (24) En ce qui concerne le caractère prétendument obligatoire de l'ajustement des coûts d'emballage, il est considéré qu'un tel ajustement, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, n'est garanti que lorsque des différences existent au niveau de certains facteurs, tels que

l'emballage, qui interdisent toute comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation. En réalité, en pareil cas, la valeur normale construite se basait sur le coût de production du type de produit exporté, y compris son coût d'emballage, et il n'y avait donc aucune différence au niveau des coûts d'emballage entre le prix à l'exportation et la valeur normale.

- (25) Toutefois, la plainte concernant la comparaison de prix à l'exportation individuels incluant les coûts d'emballage individuels avec une valeur normale construite incluant un coût d'emballage à l'exportation moyen pondéré par type de produit a été retenue. En conséquence, pour les quatre producteurs-exportateurs ayant exporté des types de produits dont la valeur normale devait être construite, cette construction a été revue de manière à tenir compte d'un coût d'emballage à l'exportation par type de produit et d'emballage.

- (26) Un producteur-exportateur a allégué que la Commission n'avait pas pris en considération, dans ses calculs de dumping, certains changements au niveau des types d'emballage de ses exportations, survenus au cours de la visite de vérification.

- (27) Cette plainte a été acceptée et les types d'emballage concernés ont été modifiés.

## 4. Marge de dumping

- (28) Deux producteurs-exportateurs ont fait valoir que la Commission n'aurait pas dû établir les marges de dumping sur la base d'une comparaison, par type de produit, entre la valeur normale moyenne pondérée et les prix de toutes les exportations individuelles, jugeant insuffisamment fondé le raisonnement suivi par la Commission pour recourir à cette méthode. Bien que les deux sociétés aient admis que les prix à l'exportation avaient connu de fortes variations au cours de la période d'enquête, ils ont fait valoir que les prix mondiaux, y compris les valeurs normales, et les prix à l'exportation avaient connu une tendance parallèle à la baisse et que, par conséquent, les différences au niveau des prix à l'exportation ne devraient pas être prises en compte. Ils ont également avancé qu'une comparaison de la valeur normale avec des prix à l'exportation, transaction par transaction, aurait été préférable.
- (29) Ces arguments ont été rejetés. En ce qui concerne la comparaison transaction par transaction, il est observé que la Communauté n'utilise pas cette méthode, jugeant arbitraire et difficile à mettre en pratique le procédé consistant à sélectionner différentes transactions, afin d'établir cette comparaison, au moins dans des cas comme celui-ci, où les exportations et les ventes intérieures se comptaient par milliers. Il a donc été conclu que la comparaison transaction par transaction ne pouvait constituer une solution alternative adéquate en matière de comparaison.

- (30) Pour recourir à une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles, par opposition à une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec une moyenne pondérée des prix à l'exportation, il doit préalablement avoir été conclu que les prix à l'exportation diffèrent sensiblement entre les différents acquéreurs, régions ou périodes et que le recours aux deux autres méthodes de comparaison spécifiées à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, ne permettrait pas de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué. En ce qui concerne la première condition, il a été observé que les prix à l'exportation avaient été sensiblement plus bas durant la deuxième moitié de la période d'enquête que durant la première moitié et que cette conclusion n'était pas contestée par les producteurs-exportateurs concernés. Ceux-ci ont toutefois rejeté la conclusion selon laquelle la différence au niveau des prix pourrait faire office de modèle, cette différence étant, selon eux, le résultat d'une chute des prix mondiaux, y compris des valeurs normales. Il a été considéré que la baisse des prix à l'exportation faisait office de modèle, et ce pour deux raisons: premièrement, parce que cette baisse a prévalu tout au long de la deuxième moitié de la période d'enquête; deuxièmement, en raison de son ampleur, jugée considérable et allant, dans certains cas, jusqu'à 50 %. S'agissant de l'allégation selon laquelle les différences au niveau des prix à l'exportation viendraient des tendances observées pour les prix mondiaux, elle a été jugée sans fondement, car l'analyse doit porter sur les prix à l'exportation vers la Communauté. Il est aussi à noter que l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base prévoit de se référer à la configuration des prix à l'exportation et non d'expliquer le pourquoi d'une telle configuration.
- (31) Pour ce qui est de la nécessité de démontrer que seule une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles reflète l'ampleur réelle du dumping pratiqué, il importe de noter que l'application de cette méthode a débouché sur une marge de dumping sensiblement plus élevée que celle résultant d'une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec la moyenne pondérée des prix à l'exportation, qui ne prend pas en compte l'effet de la forte baisse des prix à l'exportation vers la Communauté au cours de la deuxième moitié de la période d'enquête. Par conséquent, si l'on n'avait eu recours à une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles, le dumping sensiblement plus élevé ou sélectif survenu au cours de la deuxième moitié de la période d'enquête aurait été inopportunément masqué par le recours à une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec la moyenne pondérée des prix à l'exportation. De même, il convenait de rendre compte, dans la détermination du dumping, au moyen d'une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles, du fait que les prix à l'exportation, dans la deuxième moitié de la période d'enquête, se situaient en dessous du coût de production et constituaient, à ce titre, une forme de dumping particulièrement abusive.
- (32) Les deux mêmes producteurs-exportateurs ont fait référence aux rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel concernant l'affaire des importations de linge de lit indien portée devant l'Organe de règlement des différends («ORD») de l'OMC et fait valoir que la méthode de «réduction à zéro des marges négatives de dumping» n'était pas autorisée pour le calcul de marges de dumping basées sur la comparaison d'une valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles.
- (33) Pour ce qui est de l'affaire portée devant l'ORD, il est à noter que la méthodologie retenue par le groupe spécial et l'Organe d'appel différait de celle utilisée dans la présente enquête. L'ORD n'a adopté aucune recommandation en matière de comparaison d'une valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles. En tout état de cause, en ce qui concerne la «réduction à zéro», il est observé que si cette pratique n'avait pas été utilisée, une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles par type de produit et une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec une moyenne pondérée des prix à l'exportation par type de produit auraient donné la même marge de dumping. En pareil cas, la méthodologie exposée dans la dernière phrase de l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base pour comparer une valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles deviendrait superflue. En outre, en cas de dumping sélectif, la «réduction à zéro» permet d'éviter que des marges de dumping positives sur des ventes faisant l'objet d'un dumping soient dissimulées par des marges de dumping négatives. Par conséquent, la demande visant à interdire le recours à la «réduction à zéro» pour comparer une valeur normale moyenne pondérée avec les prix de toutes les exportations individuelles ne peut être acceptée.
- (34) Les marges de dumping ont été établies comme exposé aux considérants 28 à 33 du règlement provisoire. La comparaison de la valeur normale moyenne pondérée par type de produit, révisée comme il convient, avec le prix à l'exportation moyen pondéré par type de produit sur une base départ usine pour deux sociétés constituant l'échantillon, et avec les prix à l'exportation départ usine de toutes les ventes à l'exportation pour les trois autres sociétés constituant l'échantillon, a révélé l'existence d'un dumping pour tous les producteurs-exportateurs concernés inclus dans l'échantillon.
- (35) Du fait des changements survenus dans les calculs à la suite des conclusions notées ci-dessus, les marges de dumping des sociétés soumises à l'enquête ont été légèrement révisées. Cette révision n'a pas concerné le choix de la méthodologie présentée aux considérants 28 et 29 du règlement provisoire, qui est confirmé. En conséquence, la marge moyenne pondérée de dumping calculée pour les sociétés ayant coopéré non incluses dans l'échantillon conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base a également été modifiée. Les calculs révisés ont également concerné la marge de dumping établie pour les sociétés n'ayant pas coopéré. Les marges définitives de dumping, exprimées en pourcentage du prix à l'importation CAF avant dédouanement, s'établissent comme suit:

— Auvistar Industry Co.	17,7 %
— Princo Corporation	29,9 %
— Prodisc Technology Inc.	17,7 %
— Ritek Corporation	17,7 %
— Unidisc Technology Co.	17,7 %
— Producteurs-exportateurs ayant coopéré non inclus dans l'échantillon	19,2 %
— Producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré	38,5 %

## F. INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

- (36) Faute d'éléments nouveaux sur l'industrie communautaire, les conclusions provisoires énoncées aux considérants 35 à 38 du règlement provisoire sont confirmées.

## G. PRÉJUDICE

### 1. Consommation communautaire

- (37) En l'absence d'éléments nouveaux concernant la consommation communautaire, les conclusions énoncées au considérant 40 du règlement provisoire sont confirmées.

### 2. Importations concernées

- a) *Volume, prix et part de marché des importations de CD-R originaires de Taïwan*

- (38) En l'absence d'éléments nouveaux concernant le volume, les prix et la part de marché des importations de CD-R originaires de Taïwan, les conclusions énoncées aux considérants 41 à 43 du règlement provisoire sont confirmées.

- b) *Sous-cotation des prix*

- (39) Un certain nombre de parties ont mis en doute le fait que l'emballage ait été correctement pris en considération pour les calculs de sous-cotation des prix. Une allégation particulière, selon laquelle les producteurs-exportateurs taïwanais offriraient un choix d'emballages plus étendu que l'industrie communautaire, est abordée au point 3 a) «Situation de l'industrie communautaire».

- (40) En matière de sous-cotation des prix, il convient de noter que la comparaison entre les prix de vente, sur le marché communautaire, des CD-R produits par l'industrie communautaire et les prix de vente de ceux produits à Taïwan et importés dans la Communauté n'a été opérée que pour les seuls CD-R ayant à la fois les mêmes caractéristiques de base (type de données stockées, capacité de stockage, couche réfléchissante, avec ou sans impression) et un emballage identique.

- (41) Il a été fait valoir que les CD-R originaires de Taïwan importés dans la Communauté et ceux produits par l'industrie communautaire ne sauraient être comparés en raison de différences de marques. Selon cette allégation, un produit de l'industrie communautaire, généralement de marque, bénéficierait d'une majoration de prix par rapport à un produit taïwanais sans marque.

- (42) L'enquête a montré que la marque n'influençait les consommateurs qu'en cas de prix de vente similaire, de sorte que, si les consommateurs ne sont pas disposés à payer un supplément pour un produit de marque, ils peuvent être enclins à le choisir quand les prix sont identiques.

- (43) Les producteurs communautaires vendent aussi bien des produits de marque que sans marque, bien que même ces derniers soient habituellement revêtus du nom du client détaillant et répondent à ses spécifications. L'enquête n'a indiqué aucune différence de prix entre les ventes de produits de marque et sans marque aux détaillants. De plus, les producteurs-exportateurs taïwanais ont agi exactement de la même manière, vendant sous leur propre marque ou selon les spécifications de leurs clients. Il s'est fréquemment avéré que des produits commercialisés sous une marque et pouvant être considérés comme d'origine communautaire par le consommateur avaient été fabriqués à Taïwan.

- (44) Eu égard à ce qui précède, les conclusions provisoires sur la sous-cotation des prix et la marge moyenne de sous-cotation de 29 %, telles qu'énoncées aux considérants 44 à 47 du règlement provisoire, sont confirmées.

### 3. Situation de l'industrie communautaire

- a) *Coûts de production et rentabilité*

- (45) Il a été allégué que les producteurs-exportateurs taïwanais offriraient un choix d'emballages plus étendu que l'industrie communautaire et que le règlement provisoire n'avait pas suffisamment expliqué quelle était l'incidence de l'emballage sur le coût de production.

- (46) Bien que l'enquête ait montré qu'il existait une grande variété de types d'emballages régulièrement renouvelés à l'appui des efforts de commercialisation, il est possible de distinguer des catégories principales. Elles sont classées en fonction du coût de production moyen pendant la période d'enquête, par ordre croissant, le chiffre entre parenthèses indiquant les différences de coût, sous forme d'indices. Contrairement à ce qui a été allégué, à savoir que les producteurs-exportateurs taïwanais offriraient un choix d'emballages plus étendu que l'industrie communautaire, il est confirmé que les mêmes types d'emballages sont proposés par les deux catégories de fournisseurs susmentionnées sur le marché de la Communauté, le choix étant déterminé par la même catégorie de clients indépendants, en l'occurrence les clients détaillants.

(47) Les CD-R vendus en vrac (100)<sup>(1)</sup> sont généralement empilés à plusieurs sur des axes en plastique. Axe et CD-R sont, la plupart du temps, livrés sous cellophane. Toutefois, le produit en vrac peut aussi se présenter sous la forme d'une simple pile de CD-R enveloppés dans de la cellophane, sans axe.

(48) Les CD-R peuvent également être vendus dans des boîtes type «boîtes à gâteau» («cake-boxes») (144), que l'on peut décrire comme étant des axes sur lesquels est fixé un couvercle en plastique, de manière à obtenir un produit de type «conteneur» clos.

(49) Le boîtier «jewelbox», accompagné d'un livret (200), était le type d'emballage le plus répandu au cours de la période d'enquête. On retrouvait aussi très souvent cette forme pour la commercialisation de CD-audios enregistrés. Un phénomène plus récent est le boîtier de faible épaisseur dit «slim-box» (174), qui diffère du «jewelbox» en cela que la garniture encastrée de couleur noire où est fixé le CD-R sert en même temps de dos au boîtier. Le résultat est un boîtier environ deux fois moins épais que le «jewelbox» original.

#### b) Emploi, productivité et salaires

(50) Le coût moyen par employé et la productivité ont été recalculés, afin de tenir compte de la correction des chiffres de l'emploi en 1997 pour un producteur de l'industrie communautaire. Ce producteur avait présenté des chiffres de fin d'exercice, comprenant des stagiaires, pour sa capacité de production à venir, au lieu d'un effectif moyen annuel des salariés en équivalent plein temps.

	1997	1998	1999	2000 (période d'enquête)
Emploi	427	623	877	1 037
Indice	100	146	205	243
Coût moyen par employé en milliers d'euros/euros	25,0	27,7	31,5	30,7
Indice	100	111	126	123
Productivité CD par employé	45 300	137 500	240 000	311 200
Indice	100	304	530	687

(51) Le coût salarial moyen par employé a augmenté de 23 % au cours de la période considérée, suivant en cela l'indexation normale des salaires au coût de la vie, ainsi que le coût de formation et d'intervention d'un nouveau personnel spécialisé dans le maniement des nouvelles machines. La diminution survenue entre 1999 et 2000 peut être attribuée au fait que le nouveau personnel a été principalement employé à des fonctions d'emballage, où les salaires moyens sont plus faibles et où la main-d'œuvre temporaire prévaut, puisque cette activité nécessite un personnel moins qualifié techniquement.

(52) Le calcul définitif de l'augmentation du coût moyen par employé, qui est de 23 %, remplace le chiffre de 39 % mentionné au considérant 64 du règlement provisoire.

#### 4. Conclusion concernant le préjudice

(53) En se référant au règlement provisoire, il est rappelé que le volume d'importations à bas prix en provenance de Taïwan a augmenté sensiblement au cours de la période considérée. Leur part de marché est passée de 6,3 à 60,1 % et leur prix à l'importation a diminué de 73 % en moyenne. Le marché communautaire était dominé par les importations taïwanaises, qui ont bien mieux profité de l'évolution favorable de la demande communautaire de CD-R que l'industrie communautaire comme en témoignent leur volume et leur part de marché.

(54) La hausse des volumes d'importation et la baisse des prix de vente ont été particulièrement marquées entre 1999 et la période d'enquête. Les prix de ces importations ont été inférieurs de 29 % en moyenne à ceux de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête et exercé une pression à la baisse sur les prix de vente sur le marché de la Communauté. Le dumping pratiqué par les producteurs-exportateurs taïwanais s'est avéré être d'une grande ampleur. Il semble qu'aucun autre facteur n'ait influé sur les prix intérieurs.

(55) Certains indicateurs économiques de la situation de l'industrie communautaire, tels que la production de CD-R, les capacités de production en place, le volume des ventes, le flux de liquidités, l'emploi et la productivité, ont évolué de manière positive sur la période considérée. Toutefois, en termes relatifs, soit proportionnellement à l'expansion rapide du marché, ces évolutions ont été moins marquées qu'elles n'auraient pu l'être. Le taux d'utilisation des capacités a progressé jusqu'en 1999 avant de retomber à 86 % pendant la période d'enquête. Au cours de la période considérée, les prix de vente moyens de l'industrie communautaire ont fortement baissé.

(56) L'industrie communautaire était parvenue à détenir 16,8 % du marché en 1998, mais a partiellement perdu par la suite cette part de marché au bénéfice des produits taïwanais, pour se situer à 12,6 % au cours de la période d'enquête. Les difficultés rencontrées par l'industrie communautaire pour atteindre les prévisions de vente dans un marché en expansion se sont traduites par la constitution de stocks considérables pendant la période d'enquête. Le rendement négatif des investissements pendant la période d'enquête a conduit, dans une large mesure, l'industrie communautaire à reporter ou à annuler ses décisions en matière de nouveaux investissements.

(57) Malgré l'augmentation du coût salarial moyen par employé, l'industrie communautaire est devenue rentable en 1999, suite à la réduction de son coût de production global. Toutefois, d'autres réductions des coûts n'ont pas suffi à compenser la diminution notable des prix de vente qui a conduit aux pertes financières enregistrées pendant la période d'enquête.

(<sup>1</sup>) Base d'indexation = 100

- (58) L'enquête a indiqué que l'industrie communautaire n'a pu participer à la croissance du marché de la Communauté, que ses programmes d'investissement en matière de CD-R ont été sensiblement réduits en raison de la baisse des prix de vente, que les prix de vente des producteurs-exportateurs taiwanais ont été inférieurs de 29 % en moyenne aux siens, qu'elle a enregistré des pertes financières pendant la période d'enquête et a eu du mal à trouver de nouveaux financements.
- (59) Compte tenu de ce qui précède, les conclusions énoncées aux considérants 66 à 71 du règlement provisoire sont confirmées.

## H. LIEN DE CAUSALITÉ

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

- (60) Il a été prétendu que l'absence de croissance suffisante de l'industrie communautaire en termes de production, de ventes et de part de marché ne devrait pas être attribuée aux importations de produits taiwanais, mais à son taux élevé d'utilisation des capacités en 1999 et pendant la période d'enquête, qui ne lui a pas permis de réaliser des ventes supplémentaires ni d'accroître sa part du marché.
- (61) Il devrait être rappelé que l'utilisation des capacités de l'industrie communautaire a diminué, passant de 91,8 % en 1999 à 86,3 % pendant la période d'enquête. En outre, ainsi qu'il est mentionné au considérant 55 du règlement provisoire, les stocks ont augmenté sensiblement vers la fin de 1999 et dans une plus large mesure encore vers la fin de la période d'enquête. Au cours de la période d'enquête, la production de CD-R a dépassé les ventes d'environ 40 millions d'unités, ce qui a donné lieu à des stocks de fin d'exercice représentant plus de 20 % de la production annuelle de CD-R. Cela indique clairement que le taux d'utilisation des capacités ne peut être incriminé dans l'absence de croissance de l'industrie communautaire.
- (62) Il a encore été allégué que le préjudice subi par l'industrie communautaire venait de son inadaptation aux prix du marché mondial. Il a également été fait valoir que la pression à la baisse exercée sur les prix était le résultat de la surcapacité de production existant au niveau mondial. Dans ce contexte, il a été prétendu qu'aucun investissement supplémentaire récent n'avait pour ainsi dire été réalisé au niveau de la capacité de production de CD-R, vu les niveaux extrêmement faibles des prix.
- (63) Les parties intéressées n'ont fourni aucun élément de preuve à l'appui de l'allégation selon laquelle il existerait un ou plusieurs prix de vente de référence mondiaux pour les CD-R. Pour évaluer le bien-fondé de cette allégation, il convient aussi de noter que l'enquête a montré que, selon le marché d'exportation, les CD-R pouvaient être vendus sous une forme d'emballage plutôt qu'une autre. Ainsi qu'il est précisé aux considérants 39 à 44 ci-dessus, l'emballage a une grande incidence sur le coût de production et peut expliquer pourquoi les niveaux de prix globaux peuvent varier sensiblement selon le type d'emballage et le marché de destination. Il s'ensuit que,

faute de détails concernant les types de CD-R par marché de destination, aucune analyse valable des prix ne peut être réalisée au niveau mondial. En outre, le fait que les producteurs-exportateurs taiwanais aient fixé leurs prix à l'importation sur le marché communautaire à un niveau inférieur à leur propre coût de production a entraîné une pression à la baisse sur les prix communautaires, contraignant l'industrie communautaire à vendre à perte pendant la période d'enquête.

- (64) Ainsi qu'il a été mentionné au considérant 58 ci-dessus, l'industrie communautaire a sensiblement réduit ses investissements suite à la détérioration des prix de vente sur le marché de la Communauté. En revanche, les producteurs-exportateurs taiwanais, qui ont opéré sur une base mondiale, ont continué à développer leurs équipements de production malgré des perspectives de prix du marché défavorables. Sur la base des informations disponibles, les capacités de production taiwanaises pendant la période d'enquête auraient été supérieures aux prévisions de demande totale du marché mondial, qui aurait augmenté de 84 % par rapport à 1999. Cette augmentation de la capacité des producteurs taiwanais prouve, à tout le moins, qu'ils ont eux-mêmes contribué à une éventuelle surcapacité. Qui plus est, l'augmentation des capacités taiwanaises rend l'allégation concernant l'absence d'investissements dans les capacités de production de CD-R dénuée de tout fondement.
- (65) Sur la foi de ces faits et considérations, les demandes ci-dessus sont rejetées.

### 2. Importations de CD-R en provenance d'autres pays

- (66) La part de marché des importations en provenance d'autres pays ont diminué, tombant de 78,8 à 21,3 % au cours de la période considérée. Le Japon et Singapour sont les plus grands exportateurs vers la Communauté, avec des parts de marché respectives pendant la période d'enquête de 9,5 et 2,7 %.
- (67) Il a été observé que le prix à l'importation japonais dans la Communauté avait diminué plus brusquement au cours de la période considérée que le prix taiwanais. Le prix à l'importation japonais, qui pouvait être jusqu'à 53 % supérieur au prix à l'importation taiwanais au cours de la période 1997-1999, n'était plus que 26 % plus élevé pendant la période d'enquête. Il a donc été prétendu que la baisse plus brutale des prix à l'importation japonais dans la Communauté au cours de la période considérée avait contribué à la pression à la baisse exercée sur les prix sur le marché communautaire.
- (68) Il est rappelé que les prix japonais ont toujours été sensiblement plus élevés que ceux des producteurs-exportateurs taiwanais au cours de la période considérée. Bien que les quantités de CD-R importés du Japon soient passées de 53 à 192 millions au cours de la période considérée, la part de marché japonaise sur le marché communautaire a diminué, passant de 33 à 9,5 %. Leur impact sur le marché a donc été beaucoup plus limité que celui des CD-R taiwanais vendus à bas prix et faisant l'objet d'un dumping.

- (69) Les exportations de Taïwan vers le Japon ont atteint 87 millions de CD-R au cours de la période d'enquête, vendus à un prix moyen de 0,42 euros par unité, soit 26 % de plus que le prix taïwanais moyen à l'exportation vers la Communauté. Ce prix correspond exactement au prix moyen à l'importation des CD-R d'origine japonaise dans la Communauté. Il semble donc que le niveau du prix taïwanais sur le marché de la Communauté soit particulièrement faible.
- (70) Les CD-R importés de Singapour dans la Communauté ont été vendus à des prix inférieurs à ceux des importations taïwanaises et leur part de marché a néanmoins baissé, tombant de 14,2 à 2,7 % au cours de la période considérée. Les informations disponibles indiquent aussi qu'un producteur de CD-R domine le marché singapourien en termes de production nationale et d'exportations vers la Communauté et que cette société est liée à un autre producteur de CD-R situé dans la Communauté. Pendant la période considérée, ces sociétés ont toutes deux vendu des CD-R à une troisième société de vente affiliée dans la Communauté, qui les commercialisait sous une marque. Sur cette base, il ne peut être considéré que les ventes vers la Communauté réalisées par le principal producteur-exportateur singapourien l'ont été dans des conditions de concurrence normales.
- (71) Il est rappelé que les importations taïwanaises vendues à bas prix et faisant l'objet d'un dumping ont détenu 60 % du marché de la Communauté pendant la période d'enquête. Si l'on tient compte de la réduction de la part de marché japonaise et du niveau de prix des importations japonaises sur le marché communautaire, il est considéré que les importations japonaises n'ont pu contribuer que de manière insignifiante à la pression à la baisse exercée sur le marché de la Communauté.

### 3. Économies d'échelle

- (72) Des explications complémentaires ont été demandées concernant les économies d'échelle mentionnées au considérant 56 du règlement provisoire; il a été prétendu, en particulier, que les producteurs-exportateurs taïwanais pourraient obtenir un coût de production par CD-R plus faible que l'industrie communautaire en raison d'une plus grande taille moyenne de leurs sociétés. Les économies d'échelle réalisées par les producteurs-exportateurs taïwanais pouvaient donc justifier la différence de prix entre les CD-R produits par Taïwan et ceux produits dans la Communauté.
- (73) Il a en effet été établi que la taille moyenne par usine des producteurs-exportateurs taïwanais faisant partie de l'échantillonnage pendant la période d'enquête était de 530 millions de CD-R par an, comparée à une moyenne de 40 millions de CD-R par an pour l'industrie communautaire. Toutefois, les chaînes de production installées dans toutes les sociétés sont fabriquées par les mêmes sociétés en Allemagne, en Suisse ou au Japon et sont de dimensions comparables. Les producteurs-exportateurs taïwanais ont simplement installé, en moyenne, davantage de chaînes de production que les producteurs communautaires. Il est donc considéré qu'aucune économie d'échelle n'aurait pu être obtenue pour ces coûts fixes.
- (74) Il convient, toutefois, d'indiquer que le facteur déterminant pour le coût de production est le nombre de CD-R pouvant être produits par une chaîne de production donnée au cours d'une certaine période. Les coûts d'acquisition des machines sont restés assez stables au cours de la période considérée, mais leurs performances ont augmenté, passant en moyenne de 10 CD-R par minute en 1997 à 25 en 2000. Ce gain d'efficacité a permis à l'industrie communautaire de réduire ses coûts de production.
- (75) Dans une société donnée, il était courant de trouver différentes générations de machines, celles correspondant aux nouveaux investissements, offrant les meilleures performances, côtoyant les modèles plus anciens, dont certains avaient déjà été partiellement ou complètement mis au rebut. La durée de vie maximale théorique des machines est de cinq ans, bien qu'elle soit probablement encore plus courte dans la pratique. Ce modèle vaut aussi bien pour les producteurs-exportateurs taïwanais que pour l'industrie communautaire. Une chaîne de production achetée en 2000 permettrait, en moyenne, de produire approximativement 1 million de CD-R par mois, à rapprocher du chiffre de 400 000 CD-R par mois pour une chaîne de production installée en 1997.
- (76) Les producteurs-exportateurs taïwanais n'ont fourni aucun élément de preuve quant à l'existence et à l'ampleur de prétendues économies d'échelle, à savoir qu'une usine plus grande disposant de plus de chaînes de production obtiendrait un coût de fabrication plus faible par CD-R. Les producteurs-exportateurs taïwanais n'ont pas semblé, par exemple, bénéficier d'avantages spécifiques au niveau des coûts d'achat de matières premières, pas plus qu'ils n'ont fait valoir l'existence de tels avantages.
- (77) En tout état de cause, il convient d'insister sur le fait que l'existence même d'un coût de fabrication par CD-R plus faible ne saurait justifier le comportement de dumping des exportateurs taïwanais. En conséquence, les prétendues économies d'échelle n'altèrent en rien le lien de causalité entre les importations de CD-R taïwanais faisant l'objet du dumping et le préjudice subi par l'industrie communautaire.

### 4. Conclusion concernant la causalité

- (78) En conclusion, il est confirmé que le préjudice important subi par l'industrie communautaire avait été causé par des importations ayant fait l'objet d'un dumping. Le préjudice



important se caractérise par le fait que l'industrie communautaire n'a pu participer à la croissance du marché, que les programmes d'investissement en matière de CD-R ont dû être sensiblement revus à la baisse en raison de la chute des prix de vente, que les prix de vente des importations taiwanaises faisant l'objet d'un dumping ont été inférieurs de 29 % en moyenne à ceux de l'industrie communautaire et que celle-ci a enregistré des pertes financières pendant la période d'enquête et a eu du mal à trouver de nouveaux financements.

- (79) Aucune demande supplémentaire n'a été introduite en ce qui concerne l'impact des facteurs examinés aux considérants 77 à 94 du règlement provisoire. Par conséquent, il est conclu que l'incidence du développement de la consommation communautaire, des importations en provenance d'autres pays tiers, des exportations de l'industrie communautaire, des achats de CD-R originaires de pays tiers par l'industrie communautaire et de l'adaptation de cette dernière à une technologie à grande vitesse sur l'évolution négative de l'industrie communautaire, en termes d'utilisation des capacités, de constitution de stocks, de prix de vente, de part de marché, de rentabilité, d'investissements, de rendement des investissements et d'aptitude à mobiliser les capitaux, a été pratiquement inexistante.

Compte tenu de l'analyse selon laquelle les effets de tous les facteurs connus sur la situation de l'industrie communautaire doivent être clairement distingués et séparés des effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping, il est confirmé que ces autres facteurs ne sont pas de nature à réfuter le fait que le préjudice estimé doit être attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping. Il est considéré, également, que les importations de CD-R originaires de Taïwan ont eu d'importantes conséquences négatives sur la situation de l'industrie communautaire et que l'effet d'autres facteurs, notamment des importations de pays tiers, dont le Japon, n'a pas été de nature à modifier la conclusion d'un lien réel et sérieux de cause à effet entre les importations faisant l'objet d'un dumping originaires de Taïwan et le préjudice important subi par l'industrie communautaire.

## I. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

### 1. Intérêt de l'industrie communautaire

- (80) Faute d'éléments nouveaux sur l'intérêt de l'industrie communautaire, les conclusions provisoires énoncées aux considérants 98 à 100 du règlement provisoire sont confirmées.

### 2. Intérêt des importateurs

- (81) Il a été allégué que le fait que les importateurs de CD-R taiwanais ayant coopéré n'étaient pas en mesure de couvrir leurs frais généraux sur la base d'une marge commerciale normale appliquée aux bas prix du marché

pendant la période d'enquête montrait que les importations taiwanaises n'étaient pas responsables de la pression à la baisse sur les prix. Cela indiquait également que l'institution de droits antidumping ne serait pas dans l'intérêt des importateurs.

- (82) Toutefois, aucun élément de preuve à l'appui de cette allégation n'a été fourni et le réexamen des données disponibles a confirmé que l'augmentation des volumes et la diminution des prix des importations de CD-R originaires de Taïwan ont eu un effet à la baisse sur les prix du marché de la Communauté. L'enquête a montré que la marge commerciale normale réalisée par les importateurs ayant coopéré, basée sur les prix inférieurs des CD-R, n'a pas été suffisante pour couvrir leurs frais généraux, ce qui a entraîné des pertes pendant la période d'enquête. En outre, la diminution des prix du marché a été tellement rapide que les importateurs ont été confrontés à une brusque détérioration de la valeur des marchandises en transit, créant une situation dans laquelle le prix d'achat était parfois supérieur au prix de vente ultérieur.
- (83) Il convient également de noter qu'aucun importateur n'a contredit les conclusions provisoires de la Commission. Il est considéré que le rétablissement de véritables conditions commerciales sur le marché de la Communauté sera dans l'intérêt des importateurs en ramenant le prix de vente sur le marché de la Communauté à un niveau adéquat.

- (84) Compte tenu de ce qui précède, les conclusions énoncées aux considérants 101 et 102 du règlement provisoire sont confirmées.

## 3. Intérêt des utilisateurs et des consommateurs

- (85) Faute d'éléments nouveaux sur l'intérêt des utilisateurs et des consommateurs, les conclusions provisoires énoncées aux considérants 103 à 105 du règlement provisoire sont confirmées.

## 4. Conclusion en ce qui concerne l'intérêt de la Communauté

- (86) Compte tenu de ce qui précède, la conclusion provisoire énoncée au considérant 107 du règlement provisoire est confirmée, à savoir qu'il n'y a pas de raison impérieuse ayant trait à l'intérêt de la Communauté de ne pas instituer de mesures antidumping définitives.

## J. MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES

### 1. Niveau d'élimination du préjudice

- (87) Il a été allégué que la marge bénéficiaire avant impôt de 8 %, mentionnée au considérant 110 du règlement provisoire et utilisée dans la détermination du prix non préjudiciable, était trop élevée.

- (88) Cette marge pouvant raisonnablement être réalisée dans des conditions de concurrence normales a été fondée sur une évaluation de l'incidence sur les prix de vente de l'industrie communautaire du niveau de sous-cotation des prix des CD-R par les exportateurs taiwanais sur le marché de la Communauté, du niveau des prix à l'importation des importations ne faisant pas l'objet d'un dumping en provenance des pays tiers et du niveau de rentabilité nécessaire pour couvrir les coûts financiers des investissements réalisés par l'industrie communautaire. L'analyse a permis de conclure qu'une marge bénéficiaire avant impôt de 8 % était raisonnable.
- (89) En tout état de cause, il convient de noter que les mesures antidumping définitives reposent sur les marges de dumping en application de la règle du droit moindre.

## 2. Mesures antidumping définitives

Pays	Société	Taux de droit
Taïwan	Acer Media Technology Inc.	19,2 %
	Auvistar Industry Co.	17,7 %
	Digital Storage Technology Co.	19,2 %
	Gigastore Corporation	19,2 %
	Lead Data Inc.	19,2 %
	Megamedia Corporation	19,2 %
	Nan Ya Plastics Corporation	19,2 %
	Postech Corporation	19,2 %
	Princo Corporation	29,9 %
	Prodisc Technology Inc.	17,7 %
	Ritek Corporation	17,7 %
	Unidisc Technology Inc.	17,7 %
	Toutes les autres sociétés	38,5 %

- (90) Les taux de droit antidumping individuels précisés dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation au moment de l'enquête en ce qui concerne les sociétés concernées. Ces taux de droits (par opposition aux droits nationaux applicables à «toutes les autres sociétés») s'appliquent donc exclusivement aux importations du produit originaire du pays concerné et fabriqué par les sociétés et donc par les entités juridiques spécifiquement mentionnées. Le produit importé fabriqué par toute société dont le nom et l'adresse ne sont pas spécifiquement mentionnés dans le dispositif du présent règlement, y compris par les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, ne peut pas bénéficier de ces taux et sera soumis au droit applicable à «toutes les autres sociétés».

- (91) Toute demande d'application des taux de droit antidumping individuels (par exemple, à la suite d'un changement de dénomination de l'entité ou de la création de nouvelles entités de production ou de vente) doit être immédiatement adressée à la Commission <sup>(1)</sup> et contenir toutes les informations pertinentes, notamment toute modification des activités de la société liées à la production, aux ventes intérieures et à l'exportation résultant de ce changement de dénomination ou de la création de ces nouvelles entités de production ou de vente. Après consultation du comité consultatif, la Commission modifiera si nécessaire le règlement en actualisant la liste des sociétés bénéficiant des taux de droit individuels.

- (92) L'utilisation des techniques d'échantillonnage dans le cadre de l'enquête relative au dumping exclut l'ouverture, au cours de la présente procédure, de tout réexamen concernant des nouveaux exportateurs au titre de l'article 11, paragraphe 4, du règlement de base, en vue de déterminer des marges de dumping individuelles. Toutefois, afin d'assurer l'égalité de traitement entre les nouveaux producteurs-exportateurs taiwanais et les sociétés ayant coopéré non incluses dans l'échantillon, il est considéré qu'il convient d'appliquer le droit moyen pondéré auquel ces dernières sociétés sont soumises à tout nouveau producteur-exportateur taiwanais qui aurait pu bénéficier d'un réexamen au titre de l'article 11, paragraphe 4, du règlement de base.

## 3. Perception des droits provisoires

- (93) Compte tenu de l'ampleur des marges de dumping constatées pour les producteurs-exportateurs et de la gravité du préjudice causé à l'industrie communautaire, il est jugé nécessaire de percevoir définitivement les montants déposés au titre du droit antidumping provisoire institué par le règlement provisoire au niveau du droit définitif si ce dernier est égal ou inférieur au montant du droit provisoire. Si tel n'est pas le cas, seul le montant du droit provisoire doit être définitivement perçu.

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

### Article premier

- Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de disques compacts pour l'enregistrement (CD-R) relevant actuellement du code NC ex 8523 90 00 (code TARIC 8523 90 00 10), originaires de Taïwan.

- Le taux du droit définitif applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, s'établit comme suit pour les produits fabriqués par les sociétés suivantes:

<sup>(1)</sup> Commission européenne  
Direction générale Commerce  
Direction B  
NOUVELLE ADRESSE OFFICIELLE  
B-1049 Bruxelles/Belgique.

Pays	Société	Taux de droit	Code additionnel TARIC
Taiwan	Acer Media Technology Inc., 29 Jianguo E. Road, Gueishan, Taoyuan 333, Taïwan, R.O.C.	19,2 %	A298
	Auvistar Industry Co., Ltd., 21, Tung-Yuan Road, Chung-Li Industrial Park, Taïwan R.O.C.	17,7 %	A299
	Digital Storage Technology Co., Ltd., No 42, Kung 4 Rd., Linkou 2nd Industrial Park, Taipei Hsien, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A300
	Gigastorage Corporation, 2, Kuang Fu South Rd., Hsinchu Industrial Park, Hsinchu, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A301
	Lead Data Inc., No 23, Kon Yeh 5th Rd., Hsinchu Industrial Park Fu Kou Hsiang, Hsinchu Hsien, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A302
	Megamedia Corporation, No 13, Kung Chien Rd., Chi-Tu District, Keelung, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A303
	Nan Ya Plastics Corporation, 201, Tung Hwa N. Road, Taipei, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A361
	Postech Corporation, No 42, Kuang Fu South Rd., Hsinchu Industrial Park, Hsinchu Hsien, Taïwan R.O.C.	19,2 %	A304
	Princo Corporation, No 6, Creation 4th Rd., Science-based Industrial Park, Hsinchu, Taïwan R.O.C.	29,9 %	A305
	Prodisc Technology Inc., No 13, Wu-Chuan 7th Rd., Wu-Ku Industrial District, Wu-Ku County, Taipei, Taïwan R.O.C.	17,7 %	A306
	Ritek Corporation, No 42, Kuanfu N. Road, Hsinchu Industrial Park, Taiwan 30316 R.O.C.	17,7 %	A307
	Unidisc Technology Co., Ltd., 4F, No 543, Chung-Cheng Rd., Hsin-Tien, Taipei, Taïwan, R.O.C.	17,7 %	A308
Toutes les autres sociétés	38,5 %	A999	

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

#### Article 2

Lorsqu'un nouveau producteur-exportateur à Taïwan fournit à la Commission des éléments de preuve suffisants pour établir:

— qu'il n'a pas exporté vers la Communauté les produits visés à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, au cours de la période d'enquête (du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2000);

— qu'il n'est pas lié à un exportateur ni à un producteur de Taïwan soumis aux mesures antidumping provisoires et

— qu'il a exporté le produit concerné vers la Communauté après la période d'enquête sur laquelle les mesures sont fondées ou a souscrit une obligation contractuelle irrévocable d'exportation d'une quantité importante du produit vers la Communauté,

le Conseil, statuant à la majorité simple sur proposition de la Commission présentée après consultation du comité consultatif, peut modifier l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, du présent règlement en ajoutant ledit nouveau producteur-exportateur aux sociétés soumises au taux de droit moyen pondéré énumérées audit article.

*Article 3*

Les montants déposés au titre du droit antidumping provisoire sur les importations originaires de Taïwan institué par le règlement provisoire sont perçus au taux du droit définitif institué par le présent règlement. Les montants déposés au-delà du taux du droit antidumping définitif sont libérés.

*Article 4*

Le présent règlement entre en vigueur le jour de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes*.

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

---