Journal officiel
de l'Union européenne

FR
Série L

2025/670

7.4.2025

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2025/670 DE LA COMMISSION

du 4 avril 2025

instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

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

vu le règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'Union européenne [1] (ci-après le «règlement de base»), et notamment son article 7,

après consultation des États membres,

considérant ce qui suit:

1. PROCÉDURE

1.1. Ouverture

(1) Le 8 août 2024, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, de l'Inde, du Japon et du Viêt Nam (ci-après les «pays concernés») sur la base de l'article 5 du règlement de base. Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* [2] (ci-après l'«avis d'ouverture»).

(2) La Commission a ouvert l'enquête à la suite d'une plainte déposée le 24 juin 2024 par l'Association européenne de l'acier (ci-après «Eurofer» ou le «plaignant»). La plainte a été présentée au nom de l'industrie de l'Union de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés au sens de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base. 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 de l'enquête.

1.2. Enregistrement des importations

(3) En vertu de l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base, les importations du produit concerné peuvent être soumises à enregistrement afin de garantir que, dans l'hypothèse où les conclusions de l'enquête aboutiraient à l'institution de droits antidumping, ceux-ci puissent être perçus rétroactivement sur les importations enregistrées si les conditions nécessaires sont remplies, conformément aux dispositions juridiques applicables. Par son règlement d'exécution (UE) 2024/2719 [3] (ci-après le «règlement relatif à l'enregistrement») et de sa propre initiative, la Commission a décidé de soumettre à enregistrement les importations du produit concerné.

1.3. 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 outre, elle a expressément informé le plaignant, d'autres producteurs de l'Union connus, les producteurs-exportateurs connus, les autorités égyptiennes, indiennes, japonaises et vietnamiennes, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants, ainsi que les associations notoirement concernées par l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer.

[1] JO L 176 du 30.6.2016, p. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.

[2] Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, de l'Inde, du Japon et du Viêt Nam (JO C, C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj).

[3] Règlement d'exécution (UE) 2024/2719 de la Commission du 24 octobre 2024 soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, de l'Inde, du Japon et du Viêt Nam (JO L, 2024/2719, 25.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj).

(5) Les parties intéressées ont eu la possibilité de formuler des observations sur l'ouverture de l'enquête et de demander à être entendues par la Commission et/ou par le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales. Des auditions ont eu lieu avec les pouvoirs publics égyptiens, le producteur-exportateur égyptien ayant coopéré, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation, le ministère japonais de l'économie, du commerce et de l'industrie, et le consortium pour la défense des importations de produits plats laminés à chaud (ci-après le «consortium»).

1.4. **Observations sur l'ouverture de l'enquête**

1.4.1. *Arguments tirés de l'absence de menace pour l'industrie de l'Union*

(6) À la suite de l'ouverture de l'enquête, le producteur-exportateur égyptien ayant coopéré a affirmé que les exportations de produits plats laminés à chaud en acier (ci-après les «produits plats laminés à chaud») depuis l'Égypte vers l'Union étaient négligeables, puisqu'elles ne représentaient que 1,3 % du marché libre. Il a également fait valoir que, en tant que seul producteur de produits plats laminés à chaud en Égypte, ses capacités étaient beaucoup plus réduites que celles des autres pays concernés et n'avaient pas augmenté depuis 1999.

(7) Le même exportateur ayant coopéré a fait valoir qu'il entretenait un partenariat de longue date avec plusieurs fournisseurs d'équipements, banques et pouvoirs publics européens, notamment pour l'achat de matières premières telles que le minerai de fer de qualité supérieure importé depuis un État membre.

(8) Ces arguments ont été examinés respectivement dans les sections consacrées au lien de causalité et à l'intérêt de l'Union.

1.4.2. *Arguments relatifs à l'absence d'éléments de preuve*

(9) Des observations ont été reçues de la part du consortium, des pouvoirs publics égyptiens et du producteur-exportateur égyptien ayant coopéré.

(10) Le consortium a fait valoir que l'industrie de l'Union était déjà surprotégée par la mise en œuvre d'un régime de garanties qui fixe un plafond de 15 % pour les importations de pays tiers. Le consortium a soutenu que, au cours des huit dernières années, plusieurs mesures antidumping et antisubventions avaient été adoptées à l'encontre des importations en provenance de grands pays producteurs tels que le Brésil, la Chine, la Russie, l'Iran, la Turquie et l'Ukraine. Cet argument est examiné plus en détail au considérant 198 ci-dessous.

(11) Un producteur-exportateur a invoqué une atteinte aux droits de la défense en raison du caractère incomplet des versions publiques des annexes de la plainte mises à la disposition des parties intéressées pour consultation.

(12) Un producteur-exportateur vietnamien a fait valoir que l'ouverture de l'enquête n'était pas conforme à l'article 5, paragraphes 2 et 3, de l'accord antidumping de l'OMC (ci-après l'«accord antidumping») ni à l'article 5, paragraphe 2, point d), du règlement de base, car la plainte ne contenait pas d'éléments de preuve positifs justifiant l'ouverture de la procédure.

(13) Ce producteur-exportateur a déclaré que le plaignant n'avait pas inclus dans la plainte les facteurs et indices qui influent sur la situation de l'industrie de l'Union, tels que ceux énumérés à l'article 3, paragraphes 3 et 5, et qui doivent être inclus conformément à l'article 5, paragraphe 2, du règlement de base, ou que les informations pertinentes concernant certains autres aspects étaient incomplètes ou avaient été présentées de manière inexacte la situation réelle de l'industrie de l'Union. Il s'agissait:

— d'une ventilation des volumes d'importations par pays ciblé,

— des volumes et de la valeur des importations des pays non ciblés,

— des prix de vente pratiqués par le plaignant et l'industrie de l'Union,

— d'une ventilation des données relatives à l'emploi du personnel administratif et de la main-d'œuvre intervenant directement dans la production,

— des salaires du personnel,

— des flux de liquidités.

(14) En conséquence, un grand nombre d'indicateurs de préjudice qui auraient dû être examinés en vertu de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base n'ont pas été abordés dans la plainte. Ces indicateurs incluent le rendement des investissements, des facteurs qui influent sur les prix dans l'Union, des effets négatifs, effectifs et potentiels, sur les flux de liquidités, les stocks, les salaires ou l'aptitude à mobiliser des capitaux.

(15) Enfin, ce producteur-exportateur a affirmé que les données fournies par le plaignant concernant la part de marché étaient mathématiquement impossibles en raison de l'augmentation constante des ventes intérieures, supérieure à la croissance de la consommation.

(16) En réponse à ces arguments, il a été considéré que la version de la plainte pouvant être consultée par les parties intéressées contenait tous les éléments de preuve essentiels et les résumés non confidentiels des données bénéficiant d'un traitement confidentiel pour que les parties intéressées puissent exercer leur droit de la défense tout au long de la procédure.

(17) Il est rappelé que l'article 19 du règlement de base et l'article 6.5 de l'accord antidumping garantissent la protection de toute information de nature confidentielle dans les cas où sa divulgation avantagerait de façon notable un concurrent ou aurait un effet défavorable notable pour la personne qui a fourni l'information ou pour celle auprès de qui elle l'a obtenue.

(18) Les informations fournies dans les annexes limitées de la plainte relèvent de ces catégories. En tout état de cause, le plaignant a fourni un résumé significatif des informations contenues dans les annexes limitées de la plainte afin que les parties intéressées puissent «comprendre raisonnablement la substance des informations communiquées à titre confidentiel», conformément à l'article 19, paragraphe 2, du règlement de base. Le plaignant a correctement résumé le contenu de ces annexes, sans divulguer de données confidentielles propres à l'entreprise.

1.4.3. *Arguments relatifs aux calculs préliminaires du dumping pour l'Égypte*

(19) Les pouvoirs publics égyptiens et le producteur-exportateur ayant coopéré ont tous deux présenté des observations sur l'ouverture de l'enquête, affirmant que les importations de produits égyptiens ne faisaient l'objet d'aucun dumping. Ils ont fait valoir que, dans la plainte, le dumping concernant l'Égypte avait été établi au moyen d'une «utilisation incorrecte du taux de change officiel plutôt que du taux du marché parallèle» pour calculer la valeur normale et la marge de dumping. Ils ont affirmé que l'utilisation du «taux du marché parallèle» pour calculer le dumping démontrait que les importations de produits égyptiens n'étaient pas vendues à des prix déloyalement bas sur le marché de l'Union. Les deux parties ont ainsi argué qu'il fallait utiliser le taux de change parallèle pour les monnaies étrangères plutôt que le taux officiel de la Banque centrale d'Égypte (ci-après la «CBE») pour la conversion de l'euro et du dollar américain (ci-après «USD») en livres égyptiennes (ci-après «EGP»). À l'appui de leur allégation, les deux parties ont fait référence à des publications d'Ernst & Young, du FMI et de la Commission européenne, ainsi qu'à des décrets gouvernementaux égyptiens reconnaissant le taux de change du marché parallèle, y compris un document spécifique diffusé après la période d'enquête par l'autorité égyptienne de réglementation financière autorisant All Ezz Dekheila Steel Company (ci-après «EZDK») à utiliser les taux de change réels, documents à l'appui, plutôt que les taux officiels de la CBE à des fins de comptabilité et d'information financières pour les années 2023 et 2024.

(20) La Commission a toutefois pour pratique constante d'utiliser les taux de change officiels lorsqu'il est allégué que des taux de change parallèles sont utilisés ([4]). En outre, il convient de noter que le taux officiel de la CBE était le seul taux de change légal en vigueur au cours de la période d'enquête de la plainte et qu'il n'existait pas de taux historiques enregistrés publiquement sur un marché «noir» ou parallèle pour la période d'enquête. La plainte a été considérée comme étayée par des éléments de preuve suffisants pour autoriser l'ouverture de l'enquête. Pour l'enquête elle-même, toutefois, la Commission s'est uniquement fondée sur des données vérifiées, à savoir les données communiquées par les parties dans les réponses au questionnaire et vérifiées sur place. Cet argument a donc été rejeté.

(21) Les deux parties ont également affirmé qu'une erreur avait été commise dans le calcul du dumping effectué dans la plainte, car des «coûts de transport largement gonflés» ont été utilisés sans justification. Le producteur-exportateur ayant coopéré a aussi dénoncé des erreurs dans le calcul du dumping dans la plainte dues au fait que le taux de change officiel avait été appliqué aux fins de la détermination de la valeur normale, à l'utilisation de «prix erronés sur le marché intérieur» et au renvoi aux prix des produits plats laminés à chaud de deux sociétés égyptiennes qui ne fabriquent pas le produit soumis à l'enquête.

(22) À cet égard également, il convient de mentionner que la plainte a été considérée comme étayée par des éléments de preuve suffisants pour autoriser l'ouverture de l'enquête. Pour l'enquête elle-même, la Commission s'est uniquement fondée sur des données vérifiées, à savoir les données communiquées par les parties dans les réponses au questionnaire et vérifiées sur place. Cet argument a donc été rejeté.

([4]) Norme comptable nº 13 de l'Égypte, modifiée par la résolution nº 1568/2022 du Conseil des ministres.

1.4.4. *Arguments relatifs aux calculs préliminaires du dumping pour le Viêt Nam*

(23) Les deux producteurs-exportateurs vietnamiens ayant coopéré, Formosa Ha Tinh Steel Corporation (ci-après «Formosa») et Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company (ci-après «HPDQ») ainsi qu'un utilisateur, Marcegaglia Carbon Steel S.p.A, ont présenté des observations sur le calcul du dumping effectué dans la plainte, et en particulier sur les arguments du plaignant relatifs à l'existence d'une «situation particulière du marché» au Viêt Nam ne permettant pas une comparaison valable, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. Les trois parties ont fait valoir que les arguments invoqués dans la plainte relatifs à l'existence d'une situation particulière du marché n'étaient pas fondés.

(24) La Commission a rappelé que, lors de l'appréciation des éléments de preuve contenus dans la plainte, elle n'a tenu compte que des éléments pour lesquels les preuves contenues dans la plainte étaient suffisamment adéquates et exactes. Elle a considéré que les éléments de preuve contenus dans la plainte relatifs à l'existence d'une situation particulière du marché au Viêt Nam ne répondaient pas à ces critères. En outre, le dumping calculé dans la plainte a été établi sans tenir compte de la situation particulière du marché. La Commission n'a pas non plus pu établir l'existence d'une situation particulière du marché au cours de l'enquête. Les calculs du dumping pour les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré ont donc été effectués conformément à la méthode détaillée à la section 3.4 ci-dessous. Par conséquent, la Commission a rejeté ces arguments.

1.4.5. *Argument relatif à un changement de circonstances prévu au Viêt Nam*

(25) Formosa a fait valoir que le marché intérieur vietnamien subissait une forte pression de la part des importations du produit soumis à l'enquête en provenance de la République populaire de Chine (ci-après la «RPC») et de l'Inde à des prix faisant l'objet d'un dumping. En conséquence, les pouvoirs publics vietnamiens ont ouvert une enquête antidumping et des mesures provisoires devaient être instituées en janvier 2025. Formosa a donc affirmé que la Commission devrait prêter attention au changement de circonstances prévu et veiller à ce que les éventuelles mesures antidumping instituées à l'encontre du Viêt Nam soient adaptées à cette nouvelle situation appelée à durer.

(26) La Commission a rappelé que l'évaluation du dumping et du préjudice en résultant concernait la période d'enquête et la période considérée, comme indiqué à la section 1.8 ci-dessous, et qu'elle ne pouvait pas anticiper l'évolution des conditions du marché ni le comportement futur des producteurs-exportateurs vietnamiens. Si la situation le justifie, et pour autant qu'un changement de circonstances de nature durable puisse être démontré, un réexamen des droits pourrait être effectué sur cette base en vertu de l'article 11, paragraphe 3, du règlement de base. La Commission a donc rejeté cet argument.

1.5. **Échantillonnage**

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

1.5.1. *Échantillonnage des producteurs de l'Union*

(28) Dans son avis d'ouverture, la Commission a indiqué qu'elle avait provisoirement sélectionné un échantillon de producteurs de l'Union. Elle a sélectionné cet échantillon sur la base des volumes de production et de ventes représentatifs les plus élevés tout en garantissant une répartition géographique. La Commission a invité les parties intéressées à présenter leurs observations sur l'échantillon provisoire mais elle n'en a reçu aucune.

(29) Par conséquent, l'échantillon final comptait trois producteurs de l'Union situés dans trois États membres différents. L'échantillon représente plus de 34 % du volume total estimé de la production et plus de 35 % des ventes totales estimées du produit similaire dans l'Union.

1.5.2. *Échantillonnage des importateurs*

(30) Afin de permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de constituer un échantillon, les importateurs indépendants ont été invités à fournir à la Commission les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture.

(31) Aucun importateur indépendant n'a ni communiqué les informations demandées ni accepté d'être inclus dans l'échantillon.

1.5.3. *Échantillonnage des producteurs-exportateurs en Égypte, en Inde, au Japon et au Viêt Nam*

(32) Afin de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de constituer un échantillon, la Commission a invité tous les producteurs-exportateurs en Égypte, en Inde, au Japon et au Viêt Nam à fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture. En outre, elle a demandé à la mission de la République arabe d'Égypte auprès de l'Union européenne, à la mission de l'Inde auprès de l'Union européenne, à la mission du Japon auprès de l'Union européenne et à la mission de la République socialiste du Viêt Nam auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de vouloir participer à l'enquête.

(33) Pour l'Égypte, un groupe de producteurs-exportateurs a communiqué les informations demandées et a accepté d'être inclus dans l'échantillon. Le groupe se compose d'une holding, Ezz Steel Company (ci-après «Ezz Steel»), qui est propriétaire d'un producteur-exportateur, All Ezz Dekheila Steel Company (ci-après «EZDK»), lui-même propriétaire d'un autre producteur-exportateur, Ezz Flat Steel Company (ci-après «EFS»). Compte tenu du faible nombre de réponses reçues, la Commission a décidé qu'il n'était pas nécessaire de recourir à l'échantillonnage.

(34) En ce qui concerne l'Inde et le Japon, cinq producteurs-exportateurs de chaque pays ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Toutefois, l'une des entreprises japonaises n'était pas un producteur-exportateur du produit concerné et n'a pas été prise en considération aux fins de l'établissement d'un échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé de deux producteurs-exportateurs indiens et de deux producteurs-exportateurs japonais sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs concernés connus ainsi que les autorités des deux pays concernés ont été consultés au sujet de la constitution des échantillons. Aucune observation sur les échantillons n'a été reçue.

(35) Pour finir, en ce qui concerne le Viêt Nam, trois entreprises ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être incluses dans l'échantillon, mais seules deux d'entre elles étaient des producteurs-exportateurs du produit concerné. Compte tenu du faible nombre de réponses reçues, la Commission a décidé qu'il n'était pas nécessaire de recourir à l'échantillonnage.

1.6. **Examen individuel**

(36) Aucun producteur-exportateur n'a demandé un examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base.

1.7. **Réponses aux questionnaires et visites de vérification**

(37) La Commission a envoyé des questionnaires aux trois producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, au plaignant, aux producteurs-exportateurs égyptiens, indiens, japonais et vietnamiens retenus dans l'échantillon, aux importateurs connus et aux utilisateurs. Ces questionnaires ont également été mis à disposition en ligne ([5]) le jour de l'ouverture de l'enquête.

(38) Le plaignant a fourni dans sa plainte des éléments de preuve suffisants attestant à première vue l'existence de distorsions sur les matières premières en Inde et au Viêt Nam pour ce qui est du produit soumis à l'enquête. Dès lors, comme annoncé dans l'avis d'ouverture, l'enquête a examiné ces distorsions affectant les matières premières afin de déterminer s'il convenait d'appliquer les dispositions de l'article 7, paragraphes 2 *bis* et 2 *ter*, du règlement de base en ce qui concerne l'Inde et le Viêt Nam. La Commission a donc envoyé des questionnaires supplémentaires aux pouvoirs publics indiens et vietnamiens.

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

Producteurs de l'Union

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisbourg, Allemagne

— Acciaieria Arvedi S.P.A., Crémone, Italie

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Pays-Bas

([5]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2743.

Centres de services associés aux secteurs du commerce et de l'acier

— Centro Siderurgico Industriale S.R.L., Pérouse, Italie

— Centro Siderurgico Adriatico S.R.L., Pérouse, Italie

— Tata Steel Service Centre Feijen, BV, Maastricht, Pays-Bas

— Thyssenkrupp Stahlkontor AG, Essen, Allemagne

Utilisateurs

— Marcegaglia Carbon Steel S.p.A., Gazoldo degli Ippoliti, Italie

— Network Steel S.L., Madrid, Espagne

Producteur-exportateur en Égypte

— Ezz Steel

Producteurs-exportateurs en Inde

— ArcelorMittal Nippon Steel India Limited (ci-après «AMNSIL»)

— Bhushan Power and Steel Limited, et JSW Steel Limited (ci-après le «groupe JSW»)

Producteurs-exportateurs au Japon

— Tokyo Steel Co. Ltd. (ci-après «Tokyo Steel»)

— Nippon Steel Corporation (ci-après «Nippon Steel») et sociétés liées

Producteurs-exportateurs au Viêt Nam

— Formosa Ha Tinh Steel Corporation (ci-après «Formosa»)

— Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company (ci-après «Hoa Phat»)

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

(40) L'enquête relative au dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er avril 2023 et le 31 mars 2024 (ci-après la «période d'enquête»). L'analyse des tendances utiles à l'évaluation du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er janvier 2021 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

(41) Après l'ouverture de l'enquête, un producteur-exportateur a fait valoir que l'année 2020 devrait être incluse comme année de référence dans la période considérée, afin de tenir pleinement compte de l'incidence des distorsions du marché résultant de la crise de la COVID-19 sur l'évolution des importations de produits plats laminés à chaud en acier.

(42) La Commission a considéré que la période considérée ne devait pas être étendue à l'année 2020 étant donné que le marché et les résultats de l'industrie de l'Union ont été fortement influencés par des circonstances exceptionnelles déclenchées par la crise de la COVID-19. Une telle extension n'apporterait aucune valeur ajoutée. En outre, la durée de la période considérée était conforme aux pratiques d'enquête normales.

(43) Un autre producteur-exportateur a fait valoir que, en sélectionnant la période d'enquête au moment de l'ouverture de l'enquête, la Commission avait écarté tout le trimestre entre la fin de la période d'enquête et la date de l'ouverture de l'enquête (8 août 2024) et avait ainsi réduit la période considérée à la période comprise entre 2021 et le premier trimestre de 2024, excluant l'ensemble des années 2020 à 2023.

(44) Selon ce producteur-exportateur, cette décision n'était pas conforme à la «norme juridique prescrite» par le règlement de base tandis que le choix de l'année 2021, non représentative, comme année de référence faussait le résultat de l'analyse du préjudice important.

(45) La Commission a provisoirement rejeté ces arguments car, premièrement, elle a pour pratique habituelle, dans l'exercice de son pouvoir discrétionnaire, de sélectionner une période d'enquête couvrant une période d'au moins six mois précédant immédiatement la date d'ouverture ([6]) et de prendre en considération, pour l'évaluation du préjudice, trois années civiles en plus de la période d'enquête plutôt que quatre. Deuxièmement, les pertes subies par l'ensemble de l'industrie, que ce soit dans l'Union ou à l'étranger, en 2020 étaient principalement dues à la crise de la COVID-19, qui a entraîné la fermeture des sites de production, avec la mise à l'arrêt de plusieurs aciéries dans le monde entier. Lorsque l'économie a commencé à se remettre de la COVID-19, à partir de 2021, la demande pour le produit soumis à l'enquête a suivi le même rythme, ce qui conduit à une hausse des prix et des bénéfices. Cela signifie que l'année 2020 représente une période exceptionnelle de creux plutôt qu'une année type. Troisièmement, l'offre et la demande se sont stabilisées depuis 2021, de sorte qu'une période considérée débutant en 2021 a été jugée adéquate. En tout état de cause, conformément à sa pratique habituelle, la Commission a analysé tous les facteurs pertinents pour évaluer l'évolution de la situation de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée.

2. PRODUIT SOUMIS À L'ENQUÊTE, PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

2.1. Produit soumis à l'enquête

(46) Le produit soumis à l'enquête correspond à certains produits plats laminés en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, enroulés ou non (y compris les produits coupés à dimension et les feuillards), simplement laminés à chaud, non plaqués ni revêtus (ci-après le «produit soumis à l'enquête»).

Les produits suivants sont exclus:

1) les produits à base d'acier inoxydable et d'acier au silicium dit «magnétique» à grains orientés;

2) les produits à base d'acier à outils et d'acier à coupe rapide;

3) les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur excédant 10 mm et d'une largeur d'au moins 600 mm; et

4) les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur d'au moins 4,75 mm mais n'excédant pas 10 mm, et d'une largeur d'au moins 2 050 mm.

(47) Les produits plats laminés à chaud en acier sont fabriqués selon le procédé de laminage à chaud. Il s'agit d'un procédé de formage du métal dans lequel le métal chaud est passé à travers une ou plusieurs paires de cylindres chauds pour réduire son épaisseur et le rendre uniforme, de sorte que la température du métal reste au-dessus de sa température de recristallisation. Ces produits peuvent être livrés sous différentes formes: en bobines (huilés ou non huilés, décapés ou non décapés), coupés à longueur (feuilles) ou en bandes étroites (feuillards).

(48) Il existe deux principales utilisations des produits plats laminés à chaud en acier. Tout d'abord, ils constituent la matière première pour la production en aval de divers produits à valeur ajoutée, à commencer par des produits plats laminés à froid et des produits en acier avec revêtement. Deuxièmement, ils sont utilisés comme intrants industriels achetés par les utilisateurs finaux pour diverses applications telles que la construction (production de tubes en acier), la construction navale, les réservoirs à gaz, l'automobile, les réservoirs sous pression et le transport de sources d'énergie par canalisation.

2.2. Produit concerné

(49) Le produit concerné est le produit soumis à l'enquête, originaire d'Égypte, de l'Inde, du Japon et du Viêt Nam (ci-après les «pays concernés»), relevant actuellement du ou des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (code TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (code TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codes TARIC 7226 19 10 91 et 7226 19 10 95), 7226 91 91 et 7226 91 99. Les codes NC et TARIC sont mentionnés à titre purement indicatif et sous réserve d'un changement ultérieur du classement tarifaire. La portée de la présente enquête est fonction de la définition du produit soumis à l'enquête susmentionné.

([6]) Article 6, paragraphe 1, du règlement de base.

2.3. **Produit similaire**

(50) L'enquête a mis en évidence que les produits suivants présentaient les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques essentielles et étaient destinés aux mêmes utilisations de base:

— le produit concerné exporté vers l'Union,

— le produit soumis à l'enquête produit et vendu sur le marché intérieur de l'Égypte, de l'Inde, du Japon et du Viêt Nam (les pays concernés), et

— le produit soumis à l'enquête produit et vendu dans l'Union par l'industrie de l'Union.

(51) La Commission a décidé à ce stade que ces produits constituaient donc des produits similaires au sens de l'article 1er, paragraphe 4, du règlement de base.

2.4. **Arguments relatifs à la définition du produit**

(52) Un producteur-exportateur (Daido Steel Co. Ltd, ci-après «Daido») a demandé l'exclusion de tous ses types de produits plats laminés à chaud en acier au motif qu'ils sont connus dans l'industrie comme étant à base d'acier à outils et d'acier à coupe rapide, bien qu'ils ne correspondent pas à la description de l'acier à outils figurant dans la nomenclature combinée de l'Union (NC). Il a affirmé que ses produits i) présentaient des propriétés physiques, techniques et chimiques très différentes par rapport à d'autres types de produits plats laminés à chaud en acier, ii) étaient commercialisés par des canaux de vente spécialisés à des prix différents et iii) présentaient des caractéristiques et des utilisations finales différentes qui devraient être incluses dans la définition du produit.

(53) Lors d'enquêtes précédentes sur la même définition de produit, la Commission a exclu l'acier à outils et l'acier à coupe rapide de la définition du produit visé par la procédure antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés ([7]). La Commission a constaté qu'il existe en effet de grandes différences physiques et chimiques entre des types du produit concerné autres que l'acier à outils et l'acier à coupe rapide d'une part, et l'acier à outils et l'acier à coupe rapide, d'autre part. La Commission confirme cette appréciation dans le cadre de la présente enquête. Toutefois, elle a considéré que la demande, formulée de Daido Steel Co. Ltd, d'exclure l'ensemble de ses types de produits plats laminés à chaud en acier n'était pas suffisamment spécifique. Pour ces motifs, elle a rejeté la demande de Daido visant à mettre de côté tous ses produits mais a confirmé l'exclusion de l'acier à outils telle que spécifiée à la section 2.1. La Commission a également considéré que l'utilisation des codes NC relevait de la responsabilité de l'importateur lors de la déclaration des marchandises aux autorités douanières.

([7]) Voir règlement d'exécution (UE) 2017/649 de la Commission du 5 avril 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 92 du 6.4.2017, p. 68, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/649/oj); règlement d'exécution (UE) 2017/1795 de la Commission du 5 octobre 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires du Brésil, d'Iran, de Russie et d'Ukraine et clôturant l'enquête sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de Serbie (JO L 258 du 6.10.2017, p. 24, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj); règlement d'exécution (UE) 2021/1100 de la Commission du 5 juillet 2021 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de Turquie (JO L 238 du 6.7.2021, p. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/1100/oj); règlement d'exécution (UE) 2017/969 de la Commission du 8 juin 2017 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine, et modifiant le règlement d'exécution (UE) 2017/649 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires de la République populaire de Chine (JO L 146 du 9.6.2017, p. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/969/oj).

3. **DUMPING**

3.1. **Égypte**

3.1.1. *Valeur normale*

(54) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes sur le marché intérieur pour Ezz Steel 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 effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total de ses ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Selon ce critère, les ventes totales du produit similaire effectuées par Ezz Steel sur le marché intérieur étaient représentatives.

(55) La Commission a ensuite 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 le producteur-exportateur dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.

(56) La Commission a alors examiné si les ventes du producteur-exportateur sur son marché intérieur pour chaque type de produit 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 d'un type de produit identique ou comparable sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union de ce type de produit.

(57) La Commission a établi que les ventes sur le marché intérieur de tous les types de produit pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, à l'exception de deux types de produit pour lesquels les ventes sur le marché intérieur étaient inférieures au seuil de 5 % et n'étaient donc pas représentatives. Pour ces types de produits, la valeur normale a été calculée conformément à la méthode exposée ci-dessous.

(58) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.

(59) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, si:

a) le volume des ventes du type de produit en question 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 supérieur ou égal au coût de production unitaire.

(60) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(61) La valeur normale est le prix intérieur réel par type de produit des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:

a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit en question représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou

b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire moyen pondéré.

(62) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que plus de 80 % de l'ensemble des ventes sur le marché intérieur étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production unitaire moyen pondéré. Par conséquent, la valeur normale calculée correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes effectuées sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(63) Pour les deux types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, au sens de l'article 2, paragraphe 3, première phrase, du règlement de base, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.

(64) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire du 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 (frais VAG) 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; et

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.

(65) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG et le bénéfice moyens liés aux transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés.

3.1.2. *Prix à l'exportation*

(66) Le producteur-exportateur a exporté directement auprès d'acheteurs indépendants ou de négociants indépendants dans l'Union et 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.

3.1.3. *Comparaison*

(67) L'article 2, paragraphe 10, du règlement de base impose à la Commission de procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, et de tenir compte des différences de facteurs qui affectent les prix et leur comparabilité. En l'espèce, la Commission a choisi de comparer la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, le cas échéant, la Commission a ajusté la valeur normale et le prix à l'exportation pour: i) les ramener au niveau départ usine; et ii) tenir compte des différences au niveau des facteurs dont il a été affirmé et démontré qu'ils affectaient les prix et leur comparabilité.

3.1.3.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(68) Afin de ramener la valeur normale au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre des frais de transport, d'assurance, de manutention et de chargement ainsi que des commissions et frais accessoires, le cas échéant.

(69) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du crédit et les frais bancaires, le cas échéant.

3.1.3.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(70) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement.

(71) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du crédit et les frais bancaires.

(72) La Commission a été informée par l'entreprise de problèmes de conversion monétaire en Égypte au cours de la période d'enquête (voir section 1.4.3 ci-dessus). Compte tenu du fait que les comptes vérifiés des producteurs-exportateurs ayant coopéré pour la période d'enquête étaient fondés sur le taux de change du marché parallèle, en vertu d'une dérogation émise par les autorités égyptiennes le 5 septembre 2023, c'est le taux de change parallèle qui a été utilisé aux fins du calcul plutôt que le taux officiel. L'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base dispose que la date de la vente devrait «normalement» être celle qui figure sur la facture, et que la date du contrat, de la commande ou de la confirmation de la commande peut être utilisée si elle est plus appropriée pour établir les conditions matérielles de la vente. Premièrement, la Commission a étudié l'évolution du taux de change du marché parallèle pour la livre égyptienne et l'importante baisse globale cette monnaie par rapport au dollar américain et à l'euro. Deuxièmement, la Commission a examiné les pratiques de fixation des prix du producteur-exportateur égyptien, en vertu desquelles les conditions matérielles de la vente étaient fixées à la date du contrat de vente plutôt qu'à la date de facturation pour les ventes à l'exportation. La Commission a donc utilisé le taux de change mensuel applicable au moment du contrat de vente, tel qu'indiqué dans les états financiers du producteur-exportateur, pour convertir le prix à l'exportation du dollar américain à la lire égyptienne.

3.1.4. *Marge de dumping*

(73) Pour le producteur-exportateur, 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, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(74) Sur cette base, la marge de dumping moyenne pondérée provisoire, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, calculée pour le producteur-exportateur s'élève à 12,8 %.

(75) Dans le cas de l'Égypte, le degré de coopération est élevé, car les exportations du producteur-exportateur ayant coopéré représentaient 100 % des importations totales au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau correspondant à celui de la seule société ayant coopéré.

(76) Les marges de dumping provisoires, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Tableau 1

Marges de dumping

Société	Marge de dumping provisoire
Ezz Steel Company	12,8 %
Toutes les autres importations originaires d'Égypte	12,8 %

3.2. **Inde**

(77) Les deux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont coopéré. Sur le marché intérieur, ces deux producteurs-exportateurs vendaient le produit similaire directement et par l'intermédiaire de négociants liés. Ils exportaient le produit concerné dans l'Union directement à des acheteurs indépendants et par l'intermédiaire de parties liées.

3.2.1. *Valeur normale*

(78) La Commission a d'abord examiné, pour chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, si le volume total des ventes sur le marché intérieur était représentatif, en application de l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit soumis à l'enquête 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 retenu dans l'échantillon étaient représentatives.

(79) La Commission a ensuite 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 le producteur-exportateur dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.

(80) La Commission a alors examiné si les ventes de chaque producteur-exportateur ayant coopéré sur son marché intérieur pour les types de produit identiques et comparables étaient représentatives par rapport aux types de produits vendus à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit identique ou comparable sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union de ce type de produit.

(81) La Commission a établi que les ventes sur le marché intérieur de tous les types de produit pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, à l'exception de deux types de produit d'AMNSIL et de trois types de produits du groupe JSW pour lesquels les ventes sur le marché intérieur étaient inexistantes ou inférieures au seuil de 5 % et n'étaient donc pas représentatives. Lorsqu'aucune vente d'un type du produit similaire n'a eu lieu sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite, étant donné que le prix de vente de l'autre producteur retenu dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur était également indisponible. Aucune autre source pour les prix intérieurs dudit produit n'était disponible. Pour ces types de produits, la valeur normale a été calculée conformément à la méthode exposée ci-dessous.

(82) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale ou s'il valait mieux ne pas tenir compte des ventes effectuées en dehors d'opérations commerciales normales en raison de leurs prix, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.

(83) Le coût de fabrication pour chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon a été ajusté pour tenir compte des «coûts autres que ceux de production». Il s'agissait de coûts considérés par les producteurs-exportateurs comme des coûts non liés à la production et qui n'ont donc pas été imputés au coût de fabrication. Il a été constaté que ces coûts, même s'ils ne lui étaient pas imputés, étaient des coûts liés à la fabrication du produit soumis à l'enquête.

(84) Tous les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon se procuraient du minerai de fer en partie sur le marché indien et en partie auprès de leurs mines captives. Pour respecter les obligations contractuelles associées à l'activité d'exploitation minière, les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont vendu à perte du minerai de fer dans le but d'éviter de payer des amendes ou de réduire le montant des amendes. La perte réalisée sur les ventes de minerai de fer a été considérée par la Commission comme un coût d'achat et a donc été imputée au coût de fabrication.

(85) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, si:

a) le volume des ventes du type de produit en question 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 supérieur ou égal au coût de production unitaire moyen pondéré.

(86) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(87) La valeur normale est le prix intérieur réel par type de produit des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:

a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit en question représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou

b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire moyen pondéré.

(88) Lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives ou n'a pas été vendu du tout sur le marché intérieur, au sens de l'article 2, paragraphe 3, première phrase, du règlement de base, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3 et 6, du règlement de base.

(89) La valeur normale a été construite par type de produit en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire des producteurs-exportateurs faisant l'objet de l'enquête au cours de la période d'enquête:

a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (frais VAG) supportés par les producteurs-exportateurs faisant l'objet de l'enquête sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et

b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par les producteurs-exportateurs faisant l'objet de l'enquête sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.

(90) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG et le bénéfice moyens liés aux transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés. Pour les types de produit vendus uniquement à l'exportation, ou non vendus au cours d'opérations commerciales normales, les frais VAG et le bénéfice moyens pondérés liés à toutes les transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.

3.2.2. *Prix à l'exportation*

(91) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon exportaient vers l'Union soit directement auprès d'acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de négociants liés.

(92) Lorsque le producteur-exportateur a exporté 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.

(93) Outre les ventes directes, un producteur-exportateur retenu dans l'échantillon a également vendu le produit concerné à des parties liées dans l'Union, qui ont ensuite transformé le produit concerné. Pour ces ventes, le prix à l'exportation a été établi sur la base de l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base, la Commission ayant pu s'assurer que les prix pratiqués entre les parties liées étaient des prix de pleine concurrence et qu'ils reflétaient les prix du marché.

3.2.3. *Comparaison*

(94) L'article 2, paragraphe 10, du règlement de base impose à la Commission de procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, et de tenir compte des différences de facteurs qui affectent les prix et leur comparabilité. En l'espèce, la Commission a choisi de comparer la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, le cas échéant, la Commission a ajusté la valeur normale et le prix à l'exportation pour: i) les ramener au niveau départ usine; et ii) tenir compte des différences au niveau des facteurs dont il a été affirmé et démontré qu'ils affectaient les prix et leur comparabilité.

3.2.3.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(95) Afin de ramener la valeur normale au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport intérieur et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement.

(96) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du coût du crédit et les frais d'emballage.

3.2.3.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(97) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement.

(98) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du crédit et les frais bancaires.

(99) Tous les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont sollicité, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base, un ajustement au titre de la ristourne de droits, au motif que l'existence d'un régime de ristourne de droits pour certaines matières premières aurait pour conséquence l'imposition d'une taxe indirecte sur toutes leurs ventes intérieures qui n'existerait pas pour les ventes à l'exportation. Les producteurs-exportateurs n'ont toutefois pas été en mesure de démontrer que la simple existence du régime de ristourne de droits affecterait la comparabilité des prix. Ils n'ont pas pu prouver que le montant de la ristourne de droits avait été pris en compte dans le prix de vente. Cet argument n'a donc pas pu être retenu.

(100) Un producteur-exportateur retenu dans l'échantillon a fait valoir, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, l'existence de coûts de transport entre l'usine de production et les différents entrepôts du pays. Le producteur-exportateur n'a toutefois pas été en mesure de démontrer qu'un coût de transport supplémentaire affecterait la comparabilité des prix. Il n'a pas pu prouver que les coûts de transport supplémentaires avaient influencé le prix de vente. Cet argument n'a donc pas pu être retenu.

3.2.4. *Dumping*

(101) Pour les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, 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, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(102) Sur cette base, les marges de dumping moyennes pondérées, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, calculées pour les deux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon s'établissent à 0,77 % et 1,76 %, soit moins que le seuil de minimis de 2 % défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base. Dès lors, la Commission a conclu que la marge de dumping nationale était également inférieure au niveau de minimis. Dans ces circonstances, la Commission entend clore la présente procédure en ce qui concerne les importations du produit concerné originaire de l'Inde, conformément à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base.

(103) Les parties intéressées sont invitées à présenter leurs observations sur l'intention de la Commission de clore la procédure en ce qui concerne l'Inde dans les 15 jours suivant la publication du présent règlement.

3.3. **Japon**

3.3.1. *Valeur normale*

(104) Pour calculer la valeur normale, la Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes sur le marché intérieur pour les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon 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 effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total de ses ventes à l'exportation du produit concerné 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.

(105) La Commission a ensuite identifié les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus à l'exportation vers l'Union pour les producteurs-exportateurs dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.

(106) La Commission a alors examiné si les ventes de chaque producteur-exportateur de l'échantillon sur le marché intérieur pour chaque type de produit 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 d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable.

(107) La Commission a établi que les ventes sur le marché intérieur de tous les types de produit pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, à l'exception de quatre types de produit de Tokyo Steel et de deux types de produit de Nippon Steel pour lesquels les ventes sur le marché intérieur étaient inexistantes ou inférieures au seuil de 5 %, et n'étaient donc pas représentatives. Lorsqu'aucune vente d'un type du produit similaire n'a eu lieu sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite, étant donné que le prix de vente de l'autre producteur retenu dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur ne pouvait pas être divulgué de manière significative sans porter atteinte à la confidentialité de ce producteur. La Commission n'a trouvé aucune autre information concernant les prix de ces produits. Pour ces types de produits non représentatifs, la valeur normale a été calculée conformément à la méthode ci-dessous.

(108) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.

(109) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, si:

a) le volume des ventes du type de produit en question 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 supérieur ou égal au coût de production unitaire moyen pondéré.

(110) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(111) La valeur normale est le prix intérieur réel par type de produit des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:

a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit en question représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou

b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire moyen pondéré.

(112) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que, pour les deux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, le volume des ventes bénéficiaires de certains types de produit au cours de la période d'enquête représentait moins de 80 % du volume total des ventes de ce type. En conséquence, la valeur normale a été déterminée, pour ces types de produit, en calculant la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement. Pour tous les autres types de produit, le scénario décrit au considérant 109 a été appliqué et la valeur normale a été déterminée en calculant la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(113) Pour les types de produit des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, lorsqu'aucune vente d'un type 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.

(114) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête:

a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (frais VAG) supportés par les deux producteurs-exportateurs sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et

b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par les deux producteurs-exportateurs sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.

(115) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG et le bénéfice moyens liés aux transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés. Lorsqu'aucune vente d'un type du produit similaire n'a eu lieu sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite, étant donné que le prix de vente de l'autre producteur retenu dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur ne pouvait pas être divulgué de manière significative sans porter atteinte à la confidentialité de ce producteur.

(116) La Commission note que, compte tenu de certaines lacunes dans les informations communiquées pour l'un des négociants nationaux de Nippon Steel et compte tenu des volumes limités des ventes concernées sur le marché intérieur, elle a décidé d'utiliser les informations de Nippon Steel et de ses autres sociétés liées comme valeurs de référence pour ce négociant national afin d'établir la valeur normale. Étant donné le caractère sensible des données et explications pertinentes, de plus amples détails ont été fournis à Nippon Steel dans le document d'information spécifique.

3.3.2. *Prix à l'exportation*

(117) Nippon Steel a exporté vers l'Union soit directement à des acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs, tandis que Tokyo Steel n'a exporté vers l'Union que directement à des acheteurs indépendants.

(118) Lorsque le producteur-exportateur a exporté 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.

(119) Lorsque le producteur-exportateur a exporté le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs, le prix à l'exportation a été établi sur la base du prix auquel le produit importé a été revendu pour la première fois à des acheteurs indépendants 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 coûts intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, ainsi que d'une marge bénéficiaire.

3.3.3. *Comparaison*

(120) L'article 2, paragraphe 10, du règlement de base impose à la Commission de procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, et de tenir compte des différences de facteurs qui affectent les prix et leur comparabilité. En l'espèce, la Commission a choisi de comparer la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, le cas échéant, la Commission a ajusté la valeur normale et le prix à l'exportation pour: i) les ramener au niveau départ usine; et ii) tenir compte des différences au niveau des facteurs dont il a été affirmé et démontré qu'ils affectaient les prix et leur comparabilité.

3.3.3.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(121) Afin de ramener la valeur normale au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement, des frais accessoires, ainsi que des frais d'emballage.

(122) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: du coût du crédit, des frais bancaires, des remises et rabais, des coûts après-vente et des commissions.

3.3.3.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(123) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement, des frais accessoires, ainsi que des frais d'emballage et des mesures de sauvegarde.

(124) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: du coût du crédit, des frais bancaires, des remises, des coûts après-vente et des commissions.

(125) Nippon Steel a demandé un ajustement supplémentaire pour tenir compte d'une prétendue différence de prix entre les ventes à différents secteurs, avec des prix qui seraient en moyenne nettement plus élevés dans un secteur («secteur A») que dans un autre («secteur B»). L'ajustement proposé serait fondé sur la différence de prix moyenne entre les deux secteurs pour toutes les ventes sur le marché intérieur, sans distinction entre la période de vente, le type de produit ou le statut de l'acheteur, lié ou indépendant. La différence de prix globale en yens par tonne qui en résulterait serait déduite du prix de vente en multipliant cette différence de prix par la quantité vendue au secteur A, transaction par transaction. Au cours de la vérification sur place, Nippon Steel a fourni des informations générales expliquant pourquoi il existe normalement une différence de prix entre les deux secteurs.

(126) Toutefois, la société n'a pas été en mesure a) de quantifier les éléments structurels sous-tendant la différence de prix et n'a souligné qu'une différence de prix globale (le prix moyen total pour le secteur A moins le prix moyen total facturé au secteur B au cours de la période d'enquête); b) de fournir une documentation spécifique expliquant la différence de prix par produit ou par acheteur; c) d'expliquer pourquoi, alors que, pour certaines transactions, le prix par type de produit était effectivement plus élevé pour le secteur A — comme l'affirme Nippon Steel —, pour d'autres transactions, le prix était en fait plus élevé pour le secteur B.

(127) En outre, la différence de prix entre les ventes aux deux secteurs par type de produit était incohérente et variait d'un pourcentage négatif à deux chiffres à un pourcentage positif à deux chiffres, tant mensuellement que sur l'ensemble de la période d'enquête. Qui plus est, la différence de prix entre les deux secteurs pourrait varier d'un mois à l'autre. Pour un type de produit, la Commission a par exemple remarqué que le prix pour le secteur A était effectivement plus élevé que pour le secteur B un mois donné, moins élevé le mois suivant et de nouveau plus élevé celui d'après.

(128) Enfin, bien que le producteur-exportateur Nippon Steel ait fourni des informations sur les ventes aux deux secteurs différents, la Commission n'a reçu aucune information de cet ordre de la part de ses entités liées. Par conséquent, en plus des problématiques évoquées ci-dessus, il n'a pas été possible d'analyser la prétendue différence de prix au niveau des entités liées ni l'incidence sur le prix de vente final à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur.

(129) Pour les raisons qui précèdent, la Commission a rejeté la demande d'ajustement de Nippon Steel.

3.3.4. *Marge de dumping*

(130) Pour les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, 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, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(131) Sur cette base, les marges de dumping moyennes pondérées provisoires, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Société	Marge de dumping provisoire
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %

(132) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base.

(133) Sur cette base, la marge de dumping provisoire des producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, est de 32,9 %.

(134) Pour tous les autres producteurs-exportateurs au Japon, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs. Le degré de coopération correspond au volume des exportations vers l'Union des producteurs-exportateurs ayant coopéré, exprimé en pourcentage du total des importations dans l'Union en provenance du pays concerné au cours de la période d'enquête, ces chiffres étant établis à partir des données d'Eurostat.

(135) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient 100 % des importations totales au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau correspondant à celui de la société de l'échantillon des producteurs-exportateurs ayant coopéré qui présentait la marge de dumping la plus élevée.

(136) Les marges de dumping provisoires, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Tableau 2

Marges de dumping

Société	Marge de dumping provisoire
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Autres sociétés ayant coopéré: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	32,9 %
Toutes les autres importations originaires du Japon	42,5 %

3.4. **Viêt Nam**

3.4.1. *Valeur normale*

(137) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes sur le marché intérieur pour chaque producteur-exportateur ayant coopéré (Formosa et Hoa Phat) 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 effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total de ses ventes à l'exportation du produit concerné 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 Formosa et Hoa Phat se sont avérées représentatives.

(138) La Commission a ensuite identifié les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus à l'exportation vers l'Union pour les producteurs-exportateurs dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives.

(139) La Commission a alors examiné si les ventes de chaque producteur-exportateur ayant coopéré sur son marché intérieur pour chaque type de produit 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 d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes de ce type de produit à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable.

(140) La Commission a établi que, dans le cas de Formosa, les ventes intérieures de tous les types de produit pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation vers l'Union étaient représentatives. Dans le cas de Hoa Phat, les ventes intérieures de tous les types de produit pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation vers l'Union étaient représentatives, à l'exception de deux types de produit pour lesquels il n'y avait pas de ventes intérieures, ou pour lesquels les ventes intérieures étaient inférieures à 5 % et n'étaient donc pas représentatives. Lorsqu'aucune vente d'un type du produit similaire n'a eu lieu sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite, étant donné que le prix de vente de l'autre producteur retenu dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur ne pouvait pas être divulgué de manière significative sans porter atteinte à la confidentialité de ce producteur. La Commission n'a trouvé aucune autre information concernant les prix de ces produits. Pour ces types de produit, la valeur normale a été construite conformément à la méthode décrite plus bas dans la section.

(141) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.

(142) La valeur normale est fondée sur le prix intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, si:

a) le volume des ventes du type de produit en question 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 supérieur ou égal au coût de production unitaire.

(143) Dans ce cas, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(144) La valeur normale est le prix intérieur réel par type de produit des seules ventes bénéficiaires des types de produit concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:

a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit en question représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou

b) le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire moyen pondéré.

(145) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que, dans le cas de Formosa, le volume des ventes bénéficiaires de tous les types de produit représentait moins de 80 % du volume total des ventes de ce type au cours de la période d'enquête. En conséquence, la valeur normale a été déterminée, pour ces types de produit, en calculant la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement.

(146) Pour Hoa Phat, le volume des ventes des types de produit en question effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représentait plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit, et le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit était supérieur ou égal au coût de production unitaire. Par conséquent, la valeur normale calculée correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes effectuées sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(147) Pour les types de produit de Formosa et Hoa Phat, lorsqu'aucune vente d'un type 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 au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, dudit règlement, étant donné que le prix de vente de l'autre producteur retenu dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur ne pouvait pas être divulgué de manière significative sans porter atteinte à la confidentialité de ce producteur. La Commission n'a trouvé aucune autre information concernant les prix de ces produits.

(148) La valeur normale a été construite en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire de Formosa et Hoa Phat au cours de la période d'enquête:

a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (frais VAG) supportés par les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et

b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par les producteurs-exportateurs ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.

(149) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG et le bénéfice moyens liés aux transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés. Pour les types de produit vendus uniquement à l'exportation, les frais VAG et le bénéfice moyens pondérés liés à toutes les transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.

3.4.2. *Prix à l'exportation*

(150) Les producteurs-exportateurs ayant coopéré exportaient vers l'Union soit directement auprès d'acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire d'un négociant lié établi dans un pays tiers.

(151) Le prix à l'exportation était par conséquent 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.

3.4.3. *Comparaison*

(152) L'article 2, paragraphe 10, du règlement de base impose à la Commission de procéder à une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, et de tenir compte des différences de facteurs qui affectent les prix et leur comparabilité. En l'espèce, la Commission a choisi de comparer la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, le cas échéant, la Commission a ajusté la valeur normale et le prix à l'exportation pour: i) les ramener au niveau départ usine; et ii) tenir compte des différences au niveau des facteurs dont il a été affirmé et démontré qu'ils affectaient les prix et leur comparabilité.

3.4.3.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(153) Afin de ramener la valeur normale au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement.

(154) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du crédit et les frais bancaires.

3.4.3.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(155) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre du transport terrestre, du fret maritime et des coûts d'assurance, de manutention et de chargement.

(156) Des ajustements ont été opérés pour prendre en considération les facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les coûts du crédit et les frais bancaires.

3.4.4. *Marges de dumping*

(157) 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, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(158) Sur cette base, les marges de dumping moyennes pondérées provisoires, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Société	Marge de dumping provisoire
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %

(159) Pour tous les autres producteurs-exportateurs du Viêt Nam, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs. Le degré de coopération correspond au volume des exportations vers l'Union des producteurs-exportateurs ayant coopéré, exprimé en pourcentage du total des importations dans l'Union en provenance du pays concerné au cours de la période d'enquête, ces chiffres étant établis à partir de la plainte et des informations fournies par les pouvoirs publics vietnamiens.

(160) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient presque 100 % des importations totales au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping de toutes les autres importations au niveau de Formosa.

(161) Les marges de dumping provisoires, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Société	Marge de dumping provisoire
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %
Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam	12,1 %

4. PRÉJUDICE

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

(162) Au sein de l'Union, 15 sociétés ont fourni des données de production et de ventes au cours de l'examen de la représentativité et indiqué avoir fabriqué le produit similaire au cours de la période d'enquête. Sur la base des informations fournies dans la plainte, ces 15 sociétés représentaient environ 86 % de la production du produit similaire dans l'Union.

(163) Outre ces 15 sociétés, sept autres produisaient le produit similaire au cours de la période d'enquête.

(164) La production totale de l'Union au cours de la période d'enquête s'est établie à environ 59,1 millions de tonnes. Pour obtenir ce chiffre, la Commission s'est basée sur toutes les informations disponibles concernant l'industrie de l'Union, telles que les informations fournies par le plaignant et par tous les producteurs connus de l'Union.

(165) Comme précisé au considérant 28, trois producteurs de l'Union représentant 34 % de la production totale de l'Union du produit similaire et 35 % des quantités totales estimées de vente du produit similaire ont été sélectionnés dans l'échantillon.

(166) Les producteurs de l'Union représentant la production totale de l'Union constituent l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base et sont dénommés ci-après «industrie de l'Union».

(167) Le modèle économique des producteurs de l'Union et leur degré d'intégration verticale varient. Néanmoins, l'industrie de l'Union peut globalement être qualifiée d'industrie présentant un degré élevé d'intégration verticale, dès lors qu'il a été constaté que les producteurs de l'Union étaient à la fois fournisseurs du produit similaire pour les importateurs et utilisateurs et eux-mêmes concurrents des mêmes importateurs, utilisateurs et centres de services sidérurgiques (ci-après «CSS») indépendants comme indiqué au considérant 302.

4.2. Consommation de l'Union

(168) Comme indiqué au considérant 46, le produit soumis à l'enquête relève d'un certain nombre de codes NC incluant certains codes ex. Pour ne pas sous-estimer la consommation de l'Union, et compte tenu de l'incidence visiblement marginale de ces codes sur la consommation totale, les volumes d'importation des codes NC ex ont été intégralement pris en compte dans le calcul de la consommation de l'Union.

(169) Étant donné que l'industrie de l'Union est majoritairement intégrée verticalement et que le produit soumis à l'enquête est considéré comme une matière première pour la fabrication en aval de divers produits à valeur ajoutée, tels que les produits laminés à froid, les produits galvanisés à chaud enroulés, les tôles en acier laminées à chaud, les feuillards et les produits laminés à chaud en feuilles coupées à dimension ou revêtues, les consommations du marché captif et du marché libre ont été analysées séparément.

(170) La distinction entre marché captif et marché libre est utile dans le cadre de l'analyse du préjudice, car les produits destinés à un usage captif ne sont pas directement exposés à la concurrence des importations, et les prix de transfert sont définis au sein des groupes en fonction de diverses politiques tarifaires. À l'inverse, la production destinée au marché libre est en concurrence directe avec les importations du produit soumis à l'enquête et les prix sont ceux du marché libre.

(171) Afin de disposer d'un aperçu aussi complet que possible de l'industrie de l'Union, la Commission a recueilli des données concernant la totalité de l'activité en rapport avec le produit similaire et a déterminé si la production était destinée à un usage captif ou au marché libre.

4.2.1. *Consommation captive sur le marché de l'Union (en tonnes)*

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

Tableau 3

Consommation captive sur le marché de l'Union (en tonnes)

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Consommation captive	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
Indice (2021=100)	*100*	*84*	*84*	*84*

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(173) Il a été établi que 56,1 % de la production de produits plats laminés à chaud en acier dans l'Union est consacrée au marché captif, tandis que les 43,9 % restants sont vendus dans des conditions de marché libre.

(174) Au cours de la période considérée, la consommation captive de l'Union sur le marché de l'Union a diminué d'environ 16 %. Cette diminution est principalement due à une baisse de la demande sur les marchés captifs, y compris pour la fabrication de pièces pour l'industrie automobile et l'industrie de la construction, par exemple.

(175) Un producteur-exportateur a souligné qu'il convient d'examiner la part de la consommation captive (c'est-à-dire les transferts internes en vue d'une transformation ultérieure du produit soumis à l'enquête sans facturation ni entrée sur le marché libre, et les ventes captives effectuées dans des conditions non conformes au principe de pleine concurrence avec des sociétés liées en vue d'une transformation ultérieure) dans la production globale de produits plats laminés à chaud en acier. De l'avis de ce producteur-exportateur, cela aurait une forte incidence sur la détermination finale du préjudice, d'autant plus qu'une approche différente a été appliquée aux tendances en matière d'emploi ou aux marges de rentabilité.

(176) Un utilisateur a fait valoir que, dès lors que plusieurs producteurs de l'Union de produits plats laminés à chaud en acier étaient intégrés verticalement et que leur usage captif et leurs ventes du produit similaire représentaient environ 50 % de la production totale, la part des producteurs de l'Union dans la consommation de l'Union sur le marché (libre) représentait en fait plus de 70 %.

(177) La Commission a examiné attentivement la question de l'«usage captif» et des «ventes captives», qui est au cœur de la présente enquête. Elle a analysé séparément les ventes sur le marché libre et les ventes captives dans son évaluation du préjudice.

(178) La Commission note que, si certains producteurs de l'Union ont des sociétés liées qui soit négocient soit transforment le produit similaire, leurs ventes à ces entités liées se font également dans des conditions de pleine concurrence, que ces entités liées sont autorisées à acheter auprès de tous les fournisseurs, y compris ceux des pays concernés, et non seulement auprès d'un producteur d'acier primaire, et que ces achats sont effectués au prix du marché. Par conséquent, toutes les ventes entre parties liées n'ont pas été considérées comme des ventes captives et n'ont pas été incluses dans leur volume ou leur valeur.

4.2.2. *Consommation sur le marché libre dans l'Union (en tonnes)*

(179) La Commission a calculé la consommation de l'Union sur le marché libre à partir: a) des ventes sur le marché de l'Union de tous les producteurs connus dans l'Union et b) des importations dans l'Union en provenance de l'ensemble des pays tiers telles qu'enregistrées par Eurostat ([8]), en tenant donc compte également des données soumises par les producteurs-exportateurs ayant coopéré dans les pays concernés. Sur cette base, la consommation de l'Union sur le marché libre a évolué comme suit:

Tableau 4

Consommation de l'Union sur le marché libre (en tonnes)

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Consommation sur le marché libre	[33 097 951-39 993 358]	[28 245 156-34 452 883]	[30 127 073-36 275 456]	[31 192 346-37 690 752]
Indice (2021=100)	*100*	*90*	*89*	*94*

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire, producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon, Eurostat.

(180) Selon les informations fournies par l'industrie de l'Union, durant la période considérée, la consommation de l'Union sur le marché libre a diminué d'environ 6 % au cours de la période d'enquête.

4.2.3. *Consommation totale*

(181) La consommation totale, c'est-à-dire la somme de la consommation sur le marché captif et sur le marché libre, a évolué de la manière suivante au cours de la période considérée:

Tableau 5

Consommation totale de l'Union (marchés libre et captif) (en tonnes)

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Consommation totale de l'Union	[75 785 251-91 095 403]	[60 606 914-73 927 115]	[62 726 141-75 931 644]	[62 426 794-75 709 091]
Indice (2021=100)	*100*	*87*	*86*	*87*

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

(182) Le tableau ci-dessus montre que la consommation totale en 2022 a chuté de 13 % par rapport à 2021. La consommation captive représentait près de 56,1 % de la consommation totale au cours de la période d'enquête.

4.3. **Importations en provenance des pays concernés**

4.3.1. *Évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés, ainsi que volumes d'importation et prix d'importation en provenance des pays concernés*

([8]) Les données d'Eurostat ont été modifiées pour tenir compte du volume des exportations déclarées par les producteurs-exportateurs vietnamiens pour la période d'enquête.

(183) Après l'ouverture de l'enquête, trois producteurs-exportateurs égyptiens et japonais, ainsi que des utilisateurs, ont contesté la décision initiale de la Commission d'évaluer cumulativement les importations en provenance des quatre pays concernés, faisant valoir que:

a) le volume des exportations en provenance d'Égypte était négligeable et suivait un schéma d'importations différent dans l'Union. Ces exportations sont restées stables au cours de la période considérée, n'augmentant que de 5 % au cours e la période considérée par rapport aux importations combinées de produits plats laminés à chaud en acier en provenance des pays concernés. En outre, comme indiqué au considérant 6 ci-dessus, les producteurs égyptiens ont fait valoir qu'ils disposaient de très faibles capacités de production par rapport à d'autres pays exportateurs, y compris les pays concernés, et qu'ils avaient déjà atteint leur capacité de production maximale;

b) les produits plats laminés à chaud en acier fabriqués au Japon et exportés vers l'Union étaient d'une qualité telle qu'il était facile de les distinguer des produits fabriqués dans les autres pays concernés, ainsi que du produit similaire dans l'Union, et ils n'étaient pas soumis aux mêmes conditions de distribution/vente, ni même à des conditions similaires;

c) la capacité de production totale disponible au Japon diminuait et était inférieure à la capacité de production totale de l'Union. En outre, les exportations de produits plats laminés à chaud en acier originaires du Japon vers l'Union n'ont pas suivi la même évolution que le cumul des exportations.

(184) Eu égard à ce qui précède, ces parties intéressées ont fait valoir que les conditions cumulatives énoncées à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base n'étaient pas remplies en ce qui concerne les exportations en provenance d'Égypte et du Japon.

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

(186) Cette disposition prévoit que les importations en provenance de plus d'un pays ne peuvent faire l'objet d'une évaluation cumulative que s'il a été établi que:

a) la marge de dumping établie en relation avec les importations en provenance de chaque pays est supérieure au niveau de minimis au sens de l'article 9, paragraphe 3, et le volume des importations en provenance de chaque pays n'est pas négligeable; et

b) une évaluation cumulative des effets des importations est appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés et un produit similaire de l'Union.

(187) La Commission a rejeté les arguments avancés par les trois producteurs-exportateurs pour les motifs suivants:

a) l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base fait référence au caractère négligeable des importations sans en fixer le seuil. Bien que l'article 3, paragraphe 4, ne contienne pas de référence à de tels seuils, l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base peut servir d'orientation pour définir les volumes d'importation négligeables par l'intermédiaire d'une analyse au cas par cas effectuée au titre de l'article 3, paragraphe 4. Dans ce cas particulier, les importations du produit soumis à l'enquête originaire des pays concernés représentaient individuellement au moins 2.5 % de part de marché au cours de la période d'enquête et plus de 8 % collectivement au cours de la période d'enquête, comme indiqué dans le tableau 6. Par conséquent, la Commission a conclu que ces volumes n'étaient pas négligeables au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base;

b) la requérante n'a pas apporté la preuve que ces produits présentaient des caractéristiques physiques différentes ou qu'ils n'étaient pas interchangeables. Les différences entre les pays concernés tenaient aux variations des procédés de production entre les producteurs de ces pays, et non à la qualité des produits. L'enquête a également révélé que les utilisateurs achetaient des volumes importants du produit soumis à l'enquête de la même qualité d'acier auprès de plusieurs pays concernés. La qualité des importations originaires du Japon était également comparable à la qualité obtenue par certains producteurs de l'Union;

c) la marge de dumping établie pour les importations en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam était supérieure au seuil de minimis défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base. Le volume des importations en provenance de chacun des pays concernés n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. Les parts de marché au cours de la période d'enquête atteignaient

respectivement [2,2-2,7] %, [1,7-2,3] % et [1,1-1,4] %. Les volumes des importations en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam ont été jugés non négligeables au sens de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. L'Égypte, le Japon et le Viêt Nam détenaient, au cours de la période d'enquête, une part de marché totale de [8,0-8,5] %;

d) la Commission a également fait observer que le règlement de base ne prévoit aucune condition relative aux capacités de production ou à l'utilisation des capacités.

(188) La Commission a donc conclu que tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, étaient remplis pour les deux pays concernés et a provisoirement confirmé que l'Égypte, le Japon et le Viêt Nam devaient faire l'objet d'une évaluation cumulative aux fins de la détermination du préjudice.

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

(189) La Commission a établi le volume des importations sur la base des données fournies par Eurostat et, dans le cas du Viêt Nam, sur la base des volumes d'exportation déclarés par les producteurs-exportateurs (voir tableau 6). Les parts de marché ont été déterminées en comparant les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 4.

(190) Les importations dans l'Union en provenance des pays concernés ont évolué comme suit:

Tableau 6

Volume des importations (en tonnes) et part de marché

	2021	2022	2023	Période d'enquête
ÉGYPTE				
Volume des importations en provenance d'Égypte	[757 029-914 743]	[508 554-614 503]	[738 891-888 162]	[741 336-906 077]
Part de marché de l'Égypte	[2,2-2,7] %	[1,3-1,8] %	[2,0-2,5] %	[2,3-2,8] %
JAPON				
Volume des importations en provenance du Japon	592 624	1 049 208	1 072 332	1 080 049
Part de marché du Japon	[1,7-2,3] %	[3,2-3,7] %	[3,0-3,5] %	[2,9-3,4] %
VIÊT NAM				
Volume des importations en provenance du Viêt Nam (à l'exclusion de Hoa Phat)	[376 064-452 812]	[391 091-475 197]	[791 275-956 124]	[791 008-957 536]
Part de marché du Viêt Nam (à l'exclusion de Hoa Phat)	[1,1-1,4] %	[1,3-1,6] %	[2,5-3,1] %	[2,4-2,9] %
PAYS CONCERNÉS				
Volume des importations en provenance des pays concernés	[1 676 689-2 029 676]	[1 801 528-2 219 425]	[2 457 927-2 988 514]	[2 654 306-3 201 585]
Part de marché des pays concernés	[4,9-5,4] %	[6,0-6,5] %	[8,4-8,9] %	[8,0-8,5] %
Indice (2021=100)	*100*	*119*	*159*	*156*

Source: Eurostat et réponses vérifiées de Formosa et Hoa Phat au questionnaire. Les parts de marché ont été déterminées en comparant les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 2.

(191) Le tableau ci-dessus indique que, en chiffres absolus, les importations en provenance des pays concernés ont augmenté durant la période considérée. Parallèlement, la part de marché totale de leurs importations dans l'Union a augmenté de près de 3 points de pourcentage (passant de [4,9-5,4] % en 2021 à [8,0-8,5] %, soit une augmentation de 56 %) au cours de la période considérée.

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

(192) La Commission a établi les prix des importations à partir des données d'Eurostat.

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

Tableau 7

Prix à l'importation (en EUR/tonne)

	2021	2022	2023	Période d'enquête
ÉGYPTE				
Prix moyen des importations de produits égyptiens faisant l'objet d'un dumping	826	916	706	696
Indice (2021=100)	*100*	*111*	*85*	*84*
JAPON				
Prix moyen des importations de produits japonais faisant l'objet d'un dumping	854	891	688	678
Indice (2021=100)	*100*	*104*	*81*	*79*
VIÊT NAM				
Prix moyen des importations de produits vietnamiens faisant l'objet d'un dumping (à l'exclusion de Hoa Phat)	[785-943]	[727-885]	[644-776]	[622-754]
Indice (2021=100)	*100*	*100*	*84*	*83*
PAYS CONCERNÉS				
Prix moyens des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés	[819-985]	[798-973]	[630-763]	[645-780]
Indice (2021=100)	*100*	*106*	*83*	*82*

Source: Eurostat.

(194) La Commission a évalué la sous-cotation des prix au cours de la période d'enquête en comparant: les prix de vente moyens pondérés, par type de produit, facturés par les trois producteurs de l'Union à des acheteurs indépendants sur le marché libre de l'Union, ajustés au niveau départ usine; et les prix moyens pondérés correspondants au prix CIF frontière de l'Union, par type de produit importé provenant des producteurs des pays concernés ayant coopéré, facturés au premier acheteur indépendant sur le marché de l'Union, établis sur une base «coût, assurance, fret» (CIF) et dûment ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation.

(195) La comparaison des prix, réalisée par type de produit, a porté sur des transactions effectuées au même stade commercial, les ajustements jugés nécessaires ayant été dûment opérés et les rabais et remises déduits. Le résultat de cette comparaison a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires théorique des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête.

(196) Eu égard à ce qui précède, il a été conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping réalisées par la plupart des producteurs-exportateurs concernés retenus dans l'échantillon sous-cotaient les prix de l'industrie de l'Union dans une proportion comprise entre – 0,0 % et 10,1 %, comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Tableau 8

Marges de sous-cotation

Pays	Société	Marges de sous-cotation
ÉGYPTE		
	Groupe EFS&EZDK	0 %
JAPON		
	Nippon Steel Corporation	10,1 %
	Tokyo Steel Co. Ltd.	10,4 %
VIÊT NAM		
	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	3,3 %

(197) La majeure partie du produit concerné est très sensible aux prix et la concurrence repose en grande partie sur les prix. En outre, les prix sont connus sur le marché car ils sont publiés sur divers sites web spécialisés. L'enquête a révélé que seule une partie des commandes répond à des contrats à durée déterminée, les acheteurs ayant toujours la possibilité de passer d'un fournisseur à un autre sur un marché relativement volatil. Dans un tel contexte, les marges de sous-cotation sont considérées comme significatives, sauf en ce qui concerne l'Égypte. L'enquête a également révélé que les prix de l'industrie de l'Union ont été bloqués par les importations à bas prix en provenance d'Égypte, qui ont suivi des tendances et des modèles d'échanges similaires.

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

4.4.1. *Généralités*

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

(199) Comme indiqué au considérant 28, il a été procédé à un échantillonnage pour déterminer le préjudice éventuel subi par l'industrie de l'Union.

(200) Pour la détermination du préjudice, la Commission a opéré une distinction entre les indicateurs de préjudice macroéconomiques et microéconomiques. Les indicateurs macroéconomiques ont été évalués au niveau de l'ensemble de l'industrie de l'Union. L'évaluation s'est appuyée sur les informations fournies par le plaignant, qui ont ensuite été recoupées avec les données fournies par les producteurs de l'Union, les statistiques officielles disponibles (Eurostat) et les données des producteurs-exportateurs concernant le Viêt Nam. L'analyse des indicateurs microéconomiques a été effectuée au niveau des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. L'évaluation s'est fondée sur leurs informations, dûment contrôlées. Ces données se rapportaient aux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Les deux ensembles de données ont été jugés représentatifs de la situation économique de l'industrie de l'Union.

a) Les indicateurs macroéconomiques sont les suivants: production, capacités de production, utilisation des capacités, volume des ventes, part de marché, croissance, emploi, productivité, importance de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures.

b) Les indicateurs microéconomiques sont les suivants: prix unitaires moyens, coûts unitaires, coût de la main-d'œuvre, stocks, rentabilité, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements et aptitude à mobiliser les capitaux.

(201) Afin de disposer d'un aperçu aussi complet que possible de l'industrie de l'Union, la Commission a recueilli des données concernant la totalité de la production du produit similaire soumis à l'enquête et a déterminé si la production était destinée à un usage captif ou au marché libre. En ce qui concerne certains indicateurs de préjudice relatifs à l'industrie de l'Union, la Commission a analysé séparément les données concernant le marché libre et le marché captif et a réalisé une analyse comparative.

(202) Ces facteurs sont, d'une part, les suivants: ventes, part de marché, prix unitaires, coûts unitaires, rentabilité et flux de liquidités. Cependant, d'autres indicateurs économiques ont pu être examinés utilement par seule référence à l'ensemble des activités, y compris l'usage captif de l'industrie de l'Union.

(203) Ces facteurs sont les suivants: production, capacités, utilisation des capacités, investissements, rendement des investissements, emploi, productivité, stocks et coût de la main-d'œuvre. En ce qui concerne ces facteurs, la Commission ne peut réaliser une évaluation pertinente qu'en tenant compte de l'ensemble des activités de l'industrie de l'Union. Cette analyse est conforme à la jurisprudence des juridictions de l'Union et de l'OMC ([9]).

(204) Le consortium a affirmé que l'industrie de l'Union des produits plats laminés à chaud en acier était déjà surprotégée par des mesures antidumping et de sauvegarde. Au cours des huit dernières années, des mesures antidumping et antisubventions ont été prises à l'encontre des importations du produit soumis à l'enquête en provenance de plusieurs pays exportateurs tels que la Chine, la Russie, le Brésil, l'Iran, l'Ukraine et la Turquie. Les mesures à l'encontre de l'Ukraine ont expiré en 2023. En outre, le régime de sauvegarde a récemment été modifié par la fixation d'un plafond limitant à 15 % les importations en provenance des pays visés par des contingents tarifaires, tels que le Viêt Nam, l'Égypte et le Japon.

(205) Il convient de noter que les mesures antidumping et les mesures de sauvegarde poursuivent des objectifs différents. Les mesures antidumping et antisubventions visent à remédier à une situation tarifaire déloyale, tandis que les mesures de sauvegarde ciblent les volumes d'importation (c'est-à-dire la menace d'un préjudice grave dû à une augmentation rapide des volumes d'importation). En outre, la Commission a répondu à ces allégations de double mesure corrective dans le règlement dit «double mesure corrective» ([10]). La Commission a précédemment rejeté des arguments similaires concernant l'existence de doubles mesures correctives en invoquant le fait que les règlements de sauvegarde visent à garantir que, lorsque des importations dépassent le volume des contingents tarifaires exonérés de droits, seules ces importations peuvent être soumises au droit antidumping et/ou compensateur applicable, de manière à ce droit n'ait pas effet plus important que souhaitable sur les échanges.

4.4.2. *Indicateurs macroéconomiques*

4.4.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

(206) Au cours de la période considérée, la production totale de l'Union, ses capacités de production et l'utilisation de ses capacités ont évolué comme suit:

Tableau 9

Production, capacités de production et utilisation des capacités

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Volume de production (en tonnes)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
Indice (2021=100)	*100*	*86*	*84*	*84*
Capacités de production (en tonnes)	93 650 041	93 399 984	93 292 683	93 419 713

([9]) Cour de justice de l'Union européenne, affaire C-315/90, Gimelec/Commission, ECLI:EU:C:1991:447, points 16 à 29; rapport de l'organe d'appel de l'OMC du 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, paragraphes 181 à 215.

([10]) Règlement (UE) 2019/287 du Parlement européen et du Conseil du 13 février 2019 portant mise en œuvre des clauses de sauvegarde bilatérales et autres mécanismes permettant le retrait temporaire des préférences dans certains accords commerciaux conclus entre l'Union européenne et des pays tiers (JO L 53 du 22.2.2019, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2019/287/oj).

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Indice (2021=100)	*100*	*100*	*100*	*100*
Utilisation des capacités	75 %	65 %	64 %	63 %
Indice (2021=100)	*100*	*87*	*85*	*84*

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(207) Au cours de la période considérée, le volume de production de l'industrie de l'Union a diminué d'environ 11,274 millions de tonnes (– 16 %) en raison de la baisse combinée des ventes sur les marchés libre et captif.

(208) Les chiffres indiqués relatifs aux capacités se réfèrent à la capacité technique, ce qui signifie qu'il est tenu compte des ajustements considérés comme normaux par l'industrie en cas de démarrage, de maintenance, d'engorgements et d'autres arrêts courants. Les capacités de production sont restées stables au cours de la période considérée.

(209) Le taux d'utilisation des capacités a diminué au cours de la période considérée, s'établissant entre 63 % et 75 %, une évolution parallèle à celle du volume de production.

4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

(210) Au cours de la période considérée, le volume des ventes et la part de marché de l'industrie de l'Union ont évolué comme suit:

Tableau 10

Volume des ventes et part de marché de l'industrie de l'Union sur le marché libre

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Volume des ventes sur le marché libre de l'Union (en tonnes)	27 729 413	25 319 395	24 045 946	23 570 313
Indice (2021=100)	*100*	*91*	*87*	*85*
Part de marché	72,2 %	73,6 %	70,8 %	70,2 %
Indice (2021=100)	*100*	*102*	*98*	*97*

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

(211) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché libre de l'Union (à l'exclusion des ventes captives) a diminué de 15 % au cours de la période considérée, passant de 27,729 millions de tonnes à 23,570 millions de tonnes.

(212) Au cours de la période considérée, la part de marché de l'industrie de l'Union dans la consommation de l'Union a baissé de 2 points de pourcentage, passant de 72,2 % à 70,2 %. La diminution du volume des ventes sur le marché libre de l'Union et de la part de marché de l'industrie de l'Union a été beaucoup plus forte que la baisse de la consommation sur le marché libre de l'Union, ce qui témoigne de la détérioration de la position concurrentielle des producteurs d'acier de l'Union.

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

Tableau 11

Volume captif sur le marché de l'Union et part de marché

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Volume captif sur le marché de l'Union (en tonnes)	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
Indice (2021=100)	*100*	*84*	*84*	*84*
Production totale de l'industrie de l'Union (en tonnes)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
Indice (2021=100)	*100*	*86*	*84*	*84*
% du volume captif par rapport à la production totale	55,7 %	54,4 %	55,6 %	56,1 %

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(214) Le volume captif de l'industrie de l'Union (composé des transferts captifs et des ventes captives) sur le marché de l'Union, en chiffres absolus, a diminué de plus de 16 % au cours de la période considérée, passant de 39,224 millions de tonnes à 33,143 millions de tonnes.

(215) La part de l'usage captif (exprimée en pourcentage de la production totale) de l'industrie de l'Union est restée stable au cours de la période considérée, oscillant entre 55,7 % et 56,1 %.

4.4.2.3. Emploi et productivité

(216) Le niveau d'emploi a été calculé en tenant compte uniquement des salariés travaillant directement à la fabrication du produit similaire au sein des différentes aciéries primaires des producteurs de l'Union. Cette méthode a permis d'obtenir des données précises.

(217) Au cours de la période considérée, l'emploi et la productivité ont évolué comme suit:

Tableau 12

Emploi et productivité

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Nombre de salariés	42 145	40 632	36 856	38 047
Indice (2021=100)	*100*	*96*	*87*	*90*
Productivité (en tonnes/salarié)	1 670,2	1 497,4	1 610,3	1 553,8
Indice (2021=100)	*100*	*90*	*96*	*93*

Source: Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(218) Le niveau de l'emploi dans l'industrie de l'Union a diminué au cours de la période considérée dans un effort pour réduire les coûts de production et gagner en efficacité afin de faire face à la concurrence croissante des importations en provenance des pays concernés et d'autres importations sur le marché. Cela s'est traduit par une réduction de la main-d'œuvre de 9,7 % au cours de la période considérée, hors emploi indirect. En conséquence et compte tenu de la baisse du volume de (– 16,0 %) sur la période considérée, la productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de l'Union, mesurée en tant que rendement par salarié par année, a moins chuté (– 7,0 %) que la production réelle. Cela indique que l'industrie de l'Union était prête à s'adapter à l'évolution des conditions de marché pour rester compétitive.

4.4.2.4. Importance de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures

(219) Sauf dans le cas d'un producteur-exportateur au Viêt Nam, les marges de dumping étaient toutes nettement supérieures au niveau de minimis. L'importance des marges de dumping réelles a eu une incidence non négligeable sur l'industrie de l'Union, étant donné le volume et les prix des importations en provenance des pays concernés.

4.4.2.5. Croissance

(220) La consommation de l'Union (marché libre) a diminué de 6 % au cours de la période considérée. Toutefois, le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union a diminué davantage, reculant de 15 %. Ainsi, l'industrie de l'Union a enregistré une perte de part de marché, alors que la part de marché des importations en provenance des pays concernés a augmenté durant la période considérée.

4.4.3. *Indicateurs microéconomiques*

4.4.3.1. Prix et facteurs influant sur les prix

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

Tableau 13

Prix de vente sur le marché libre de l'Union

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Prix de vente unitaire moyen dans l'Union sur le marché total (en EUR/tonne)	759	990	778	769
Indice (2021=100)	*100*	*130*	*102*	*101*
Coût de production unitaire (en EUR/tonne)	687	886	839	814
Indice (2021=100)	*100*	*129*	*122*	*118*

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

(222) Le tableau ci-dessus montre l'évolution du prix de vente unitaire sur le marché libre de l'Union par rapport au coût de production unitaire correspondant. Les prix de vente moyens ont commencé par être supérieurs aux coûts de production unitaires moyens en 2021 et 2022. La situation s'est inversée en 2023 et pendant la période d'enquête, au cours de laquelle les coûts de production unitaires ont dépassé les prix de vente moyens.

(223) La situation exceptionnelle de l'un des producteurs retenus dans l'échantillon, dont la production a considérablement diminué au cours de la période d'enquête en raison de l'entretien d'un four ayant duré plus longtemps que prévu, est expliquée aux considérants 254 à 256. Les coûts supplémentaires générés par cette situation n'ont pas été pris en considération dans la détermination de l'évolution des coûts de production.

(224) La crise de la COVID-19 a moins affecté la demande et les prix en 2021 et 2022 qu'en 2023 et pendant la période d'enquête, qui ont connu une tendance négative, comme l'illustre la forte baisse des prix résultant d'une diminution de la demande d'acier.

(225) Malgré les efforts déployés par l'industrie de l'Union pour réduire les coûts (voir considérant 218), les coûts de production sont restés nettement supérieurs aux prix de vente, en baisse en 2023 et au cours de la période d'enquête. Pour limiter la diminution de leur part de marché, les producteurs de l'Union ont suivi la spirale des prix à la baisse et réduit leur prix de vente de manière significative, en particulier au cours de l'année 2023 et de la période d'enquête. Le produit soumis à l'enquête étant un produit de base, les producteurs de l'Union ont dû suivre la tendance baissière.

(226) Parmi les producteurs retenus dans l'échantillon, certains ont transféré ou livré des produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés destinés à un usage captif à des prix de transfert, pour une transformation en aval en divers produits, en instaurant différentes politiques de prix ou de coûts (coûts et/ou coûts majorés) qui ne sauraient être considérées comme répondant à des conditions de marché libre. Par conséquent, on ne peut tirer aucune conclusion significative de l'évolution des prix de l'usage captif. Lorsque les ventes entre parties liées ont été réalisées dans des conditions de pleine concurrence, comme décrit au considérant 177, ces ventes ont été prises en compte dans le calcul du prix de vente unitaire moyen sur le marché libre de l'Union figurant dans le tableau 13.

4.4.3.2. Coûts de la main-d'œuvre

(227) Au cours de la période considérée, les coûts moyens de la main-d'œuvre des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 14

Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié (en EUR)	82 734	77 979	92 410	86 923
Indice (2021=100)	*100*	*94*	*112*	*105*

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

(228) Au cours de la période considérée, le salaire moyen par salarié a augmenté de 5 %, principalement en raison de facteurs externes tels que le taux élevé d'inflation. L'augmentation en 2023 s'explique par les indemnités de licenciement qui ont dû être comptabilisées à la suite de la réduction des effectifs.

4.4.3.3. Stocks

(229) Au cours de la période considérée, les niveaux de stocks des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 15

Stocks

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Stocks de clôture (en tonnes)	537 978	591 841	645 521	669 764

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Indice	*100*	*110*	*120*	*124*
Stocks de clôture en pourcentage de la production	3,8 %	4,7 %	5,2 %	5,4 %
Indice (2021=100)	*100*	*124*	*136*	*141*

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

(230) Le niveau des stocks a augmenté au cours de la période considérée, suivant une tendance inverse à celle du volume de production. Bien que ces stocks représentent une quantité importante de ressources financières en quantités absolues, leur niveau, exprimé en pourcentage du volume de production, est resté raisonnable.

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

(231) Au cours de la période considérée, la rentabilité, les flux de liquidités, les investissements et le rendement des investissements des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 16

Rentabilité, flux de liquidités, investissements et rendement des investissements

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Rentabilité des ventes dans l'Union sur le marché libre (en % du chiffre d'affaires des ventes)	12,4 %	14,1 %	– 5,1 %	– 3,0 %
Indice (2021=100)	*100*	*113*	*– 41*	*– 24*
Flux de liquidités (en EUR)	763 849 964	860 448 884	– 313 097 226	– 307 289 972
Indice (2021=100)	*100*	*113*	*– 41*	*– 40*
Investissements (en EUR)	374 726 305	351 764 473	558 256 760	527 217 213
Indice (2021=100)	*100*	*94*	*149*	*141*
Rendement des investissements	39,2 %	40,2 %	– 19,4 %	– 18,4 %
Indice (2021=100)	*100*	*102*	*– 49*	*– 47*

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

(232) La Commission a établi la rentabilité des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon en exprimant le bénéfice net avant impôt tiré des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants dans l'Union sous forme de pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes. En 2021 et 2022, en raison des suites de la crise de la COVID-19, l'industrie de l'Union a pu réaliser un certain bénéfice. Toutefois, au cours de la seconde moitié de la période d'enquête, la rentabilité a connu une évolution négative. Des pertes ont été enregistrées en 2023 et au cours de la période d'enquête.

(233) Comme le montre le tableau 13, après une forte hausse des prix de vente en 2022, les prix de vente unitaires ont fortement diminué pour revenir au niveau atteint en 2021. Les coûts de production unitaires n'ont pas suivi la même tendance et sont restés à un niveau beaucoup plus élevé, ce qui a entraîné une perte de – 5,1 % en 2023 et de – 3,0 % au cours de la période d'enquête.

(234) Malgré la détérioration de la situation, l'industrie de l'Union a continué d'investir des montants importants. Ces investissements ont été réalisés principalement pour remplacer des équipements existants, ce qui relève de l'activité normale de toute entreprise active dans une industrie à forte intensité de capital où de tels investissements sont nécessaires. L'industrie de l'Union a également investi dans la transition écologique, dans le but de réduire son empreinte carbone.

(235) Les flux nets de liquidités représentent la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. La situation des flux nets de liquidités s'est fortement détériorée au cours de la période considérée, passant de niveaux positifs à des niveaux négatifs intenables, sous l'effet de la détérioration de la rentabilité et de l'augmentation du niveau des stocks.

(236) Le rendement des investissements est le bénéfice exprimé en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements. Le rendement des investissements s'est détérioré et a atteint des niveaux négatifs en 2023 et au cours de la période d'enquête, s'alignant sur l'évolution négative de la rentabilité. L'aptitude des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon à mobiliser des capitaux a souffert des pertes subies au cours de la période considérée, comme le montre le fait que des investissements ont dû être reportés (voir le considérant 277 sur la question des investissements abandonnés).

4.5. **Conclusion relative au préjudice**

(237) L'industrie de l'Union dans son ensemble n'a pas pu maintenir ses volumes de production et de ventes ni améliorer son taux d'utilisation des capacités en raison de la réduction de la consommation captive et libre. Les volumes de production et de vente ont en fait diminué davantage que la consommation sur le marché de l'Union. Face à la baisse de la production, l'industrie de l'Union a pris des mesures concrètes pour améliorer l'efficacité en maîtrisant le coût de production (principalement les coûts des matières premières et de la main-d'œuvre) et en augmentant la production par salarié lorsque la situation de l'industrie de l'Union a commencé à se détériorer. Malgré ces efforts, le coût de production a augmenté de 18 % alors que le prix de vente unitaire est resté stable au cours de la période considérée, à l'exception de l'année 2022. Par conséquent, la rentabilité de l'industrie de l'Union s'est considérablement détériorée, passant de 12 % en 2021 et 2022, lorsque l'industrie de l'Union a bénéficié de la reprise de l'économie après la crise de la COVID-19, à une situation déficitaire en 2023 et pendant la période d'enquête. Les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont encore pu réaliser des investissements tout au long de la période considérée, ce qui témoigne de leur dynamisme face à une détérioration de la situation financière.

(238) Compte tenu de ce qui précède, il est conclu à ce stade que les données ci-dessus montrent que l'industrie de l'Union a subi un préjudice important au cours de la période considérée au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.

5. **LIEN DE CAUSALITÉ**

(239) Conformément à l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base, la Commission a examiné si les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient 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 avaient pu causer au même moment un préjudice à l'industrie de l'Union. La Commission s'est assurée que le préjudice éventuellement causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés n'a pas été attribué auxdites importations. Enfin, les volumes d'importation correspondant à l'Inde et à l'exportateur vietnamien Ha Tinh Steel Corporation, pour lesquels aucun dumping n'a été constaté, n'ont pas été pris en considération dans l'analyse du lien de causalité entre les importations en provenance des pays concernés et l'industrie de l'Union, mais lors de l'analyse d'autres causes potentielles de préjudice.

(240) Les facteurs pris en considération par la Commission étaient les suivants:

— les effets des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam,

— la faible utilisation des capacités,

— les résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union,

— les importations en provenance d'autres pays tiers que les pays concernés,

— les importations en provenance des pays concernés réalisées par l'industrie de l'Union,

— l'incidence de la situation d'un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon sur le tableau d'ensemble du préjudice,

— l'augmentation du coût des principales matières premières, des coûts de l'énergie et des investissements environnementaux,

— la réduction de la demande.

5.1. Effets des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam

(241) Les prix de vente facturés par les producteurs-exportateurs ont fortement diminué au cours de la période considérée, passant de 828 EUR/tonne en moyenne en 2021 à 679 EUR/tonne au cours de la période d'enquête. En baissant continuellement leur prix de vente unitaire au cours de la période considérée, les producteurs-exportateurs d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam ont pu accroître leur part de marché en la faisant passer de [4,9-5,4] % en 2021 à [8,0-8,5] % pendant la période d'enquête, comme le montre le tableau 6. On a également observé une augmentation substantielle du volume des importations en provenance des pays concernés en 2023 par rapport à l'année précédente: de [1 676 689-2 029 676] à [2 654 306-3 201 585] tonnes en 2023.

(242) La Commission a considéré que l'augmentation des volumes et la forte baisse des prix des importations en provenance des pays concernés au cours de la période considérée avaient causé un préjudice à l'industrie de l'Union. En effet, face à la stratégie de tarification agressive pratiquée par les producteurs-exportateurs des pays concernés, les producteurs de l'Union n'ont eu d'autre choix que de diminuer également leurs prix et de vendre à perte afin de maintenir leur volume de ventes et leur part de marché à un certain niveau. En outre, les mesures actuelles imposées à l'encontre des importations de produits plats laminés à chaud en acier en provenance de Chine et de Russie, en particulier, ont permis aux pays concernés d'augmenter leur part de marché — précédemment détenue par les producteurs-exportateurs chinois — tout en abaissant leur prix de vente unitaire au cours de la période considérée. Cela a eu une incidence négative sur la rentabilité de l'industrie, qui a atteint le niveau intenable de – 3,0 % au cours de la période d'enquête. De plus, la Commission a également fait observer que la forte augmentation des importations en provenance des pays concernés, conjuguée à des prix faisant l'objet d'un dumping qui sous-cotaient et/ou bloquaient les prix de l'industrie de l'Union, a coïncidé avec la détérioration significative de la situation de l'industrie de l'Union en 2023 et s'est poursuivie au cours de la période d'enquête.

5.2. Faible utilisation des capacités

(243) Tout en prétendant qu'il n'existait aucun lien de causalité entre le préjudice subi et les importations en provenance des pays concernés, le groupe Hoa Phat a fait valoir que l'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union était déjà faible au début de la période considérée, alors que la part de marché des pays concernés était contenue entre [4,9 et 5,4] %.

(244) En réalité, les taux d'utilisation des capacités de production étaient beaucoup plus élevés en 2021 (75 %) qu'en 2023 ou au cours de la période d'enquête, années durant lesquelles ils sont tombés à moins de 65 % en raison de l'augmentation des importations en provenance des pays concernés et de la baisse de la demande. La question de savoir si l'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union aurait été plus élevée en 2021 en l'absence d'importations en provenance des pays concernés est dénuée de pertinence et ne signifie nullement que le préjudice n'a pas été causé par leurs importations faisant l'objet d'un dumping. Au contraire, la coïncidence entre l'augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping et la baisse de l'utilisation des capacités donne à penser que le premier évènement a causé le second. Cet argument a donc été rejeté.

5.3. Résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union

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

Tableau 17

Ventes à l'exportation des producteurs de l'Union

Total des exportations vers des acheteurs indépendants	2021	2022	2023	Période d'enquête
Total des exportations (en EUR)	650 898 419	633 788 344	473 973 825	477 671 676
Indice (2021=100)	*100*	*97*	*73*	*73*

Total des exportations vers des acheteurs indépendants	2021	2022	2023	Période d'enquête
Total des exportations (en tonnes)	736 702	659 023	577 824	590 812
Indice (2021=100)	*100*	*89*	*78*	*80*
Prix unitaire moyen (en EUR/tonne)	883	961	820	808
Indice (2021=100)	*100*	*109*	*93*	*92*

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

(246) Le plaignant a fait valoir que ses résultats à l'exportation ne pouvaient être la cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union. L'enquête a révélé que les ventes à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ne représentaient qu'environ 15,4 % de leurs ventes totales sur le marché libre au cours de la période d'enquête et une proportion encore plus faible de la production totale (4,7 %) au cours de la même période. Deuxièmement, si les exportations de l'industrie de l'Union à destination d'acheteurs indépendants ont considérablement diminué, elles n'ont fait que suivre une évolution comparable à celle de la consommation globale de l'Union, qui a diminué de 11 % entre 2022 et 2023, comme indiqué au considérant 179. Troisièmement, les prix à l'exportation étaient globalement supérieurs aux prix sur le marché libre de l'Union (+ 38 EUR/tonne au cours de la période d'enquête) et ont suivi la même tendance.

(247) La Commission a conclu que les résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union contribuaient au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Elle a toutefois constaté que ce facteur n'atténuait pas le lien de causalité en raison des volumes limités en cause et de l'évolution parallèle des ventes à l'exportation.

5.4. **Importations en provenance de pays autres que les pays concernés**

(248) Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E et le groupe Hoa Phat ont fait valoir que le plaignant n'avait pas examiné comme il se doit l'incidence des importations du produit soumis à l'enquête en provenance de Corée du Sud et de Taïwan dans sa plainte. Selon eux, un examen approprié de l'évolution du volume et de la valeur de ces importations a confirmé qu'elles auraient nécessairement dû être prises en considération tant dans l'analyse du préjudice que dans l'analyse du dumping figurant dans la plainte.

(249) Nippon Steel et JFE Steel Corporation ont fait valoir, premièrement, que la part de marché plus faible du plaignant était directement liée à une augmentation des importations en provenance de Taïwan et de Corée du Sud, qui ont collectivement augmenté leur part de marché de plus de 5,5 %. Deuxièmement, ils ont affirmé que les mauvais résultats à l'exportation du plaignant pourraient expliquer la baisse la plus forte et la plus notable des indicateurs de préjudice inclus dans la plainte. Les volumes de ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union ont baissé de 31 % au cours de la période considérée.

(250) Compte tenu de ce qui précède et des conclusions provisoires tirées aux sections 3.2 et 3.4, la Commission a analysé l'évolution des importations en provenance de pays tiers, y compris l'Inde et le Viêt Nam, pour ce qui est d'Hoa Phat. Sur la période considérée, le volume des importations en provenance d'autres pays tiers a évolué comme suit:

Tableau 18

Volumes, prix unitaires et parts de marché des pays tiers

Pays	2021	2022	2023	Période d'enquête
Inde				
Volume des importations en provenance de l'Inde	1 376 560	658 720	1 063 077	1 376 471
Indice (2021=100)	*100*	*48*	*77*	*100*

Pays	2021	2022	2023	Période d'enquête
Prix unitaires des importations en provenance de l'Inde	678	966	698	685
Indice (2021=100)	*100*	*143*	*103*	*101*
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	4,0 %	2,1 %	3,5 %	4,2 %
Corée du Sud				
Volume des importations en provenance de Corée du Sud	471 645	728 997	810 335	745 900
Indice (2021=100)	*100*	*155*	*172*	*158*
Prix unitaires des importations en provenance de Corée du Sud	773	957	729	723
Indice (2021=100)	*100*	*124*	*94*	*93*
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	1,4 %	2,3 %	2,6 %	2,3 %
Taïwan				
Volume des importations en provenance de Taïwan	702 961	845 353	1 045 768	1 038 571
Indice (2021=100)	*100*	*120*	*149*	*148*
Prix unitaires des importations en provenance de Taïwan	773	922	716	702
Indice (2021=100)	*100*	*119*	*93*	*91*
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	2,0 %	2,7 %	3,4 %	3,2 %

Pays	2021	2022	2023	Période d'enquête
Viêt Nam (Hoa Phat)				
Volume des importations en provenance du Viêt Nam (Hoa Phat)	0	[33 856-36 489]	[645 812-660 826]	[763 125-789 249]
Indice (2021=100)	—	*100*	*1 852*	*2 189*
Prix unitaires des importations en provenance du Viêt Nam (Hoa Phat)	—	[680-690]	[601-625]	[586-614]
Indice (2021=100)	—	*100*	*89*	*87*
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	—	[0,1-0,2] %	[1,9-2,3] %	[2,2-2,5] %
Total de tous les pays tiers à l'exception des pays concernés				
Volume des importations en provenance de tous les autres pays	7 831 765	[6 186 523-6 189 156]	[6 334 027-6 346 041]	[6 952 714-6 978 838]
Indice (2021=100)	*100*	*79*	*81*	*89*
Prix unitaires moyens des importations en provenance de tous les autres pays	755	915	702	687
Indice (2021=100)	*100*	*121*	*93*	*91*
Part de marché de tous les pays tiers à l'exception des pays concernés				
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	[21,7-23,1] %	[19,9-20,0] %	[20,4-20,7] %	[21,2-21,5] %
Part de marché de tous les pays tiers, y compris les pays concernés				
Part de marché par rapport au volume total des importations de l'Union	[27,8-28,0] %	[26,2-26,5] %	[29,1-29,6] %	[29,7-30,2] %

Source: Eurostat, Formosa, Hoa Phat.

(251) L'enquête a révélé que les importations en provenance de l'Inde, de Corée du Sud, de Taïwan et du Viêt Nam (Hoa Phat) ont augmenté au cours de la période considérée, tant en quantités absolues que relatives. À l'inverse, la Commission a observé que les importations en provenance d'autres pays tiers non concernés par la présente enquête ont diminué encore davantage sur la même période, de sorte que les importations en provenance de tous les pays tiers non concernés par la présente enquête ont globalement chuté. Dans le même temps, les importations en provenance des pays concernés ont considérablement augmenté.

(252) La Commission a également examiné l'évolution des prix des importations en provenance des pays tiers. À l'exception de l'année 2021, les prix moyens des importations en provenance de pays tiers étaient en moyenne supérieurs aux prix des importations en provenance des pays concernés. Dès lors, la Commission a considéré que l'évolution des importations en provenance des pays tiers n'a pas atténué le lien de causalité.

5.5. **Importations en provenance des pays concernés par l'industrie de l'Union**

(253) Nippon Steel et JFE Steel Corporation ont affirmé que le plaignant n'avait pas abordé la question des importations dans l'Union de produits plats laminés à chaud en acier réalisées par l'industrie de l'Union elle-même mais qu'il s'est contenté de déclarer, sans autre preuve, que ce facteur n'était pas de nature à avoir une incidence sur le lien de causalité. En ce qui concerne les achats du produit concerné effectués par des entités liées aux producteurs de l'Union dans les pays concernés, l'enquête a révélé que, étant donné que ces entités agissent dans des conditions de pleine concurrence et que les importations portaient sur des quantités très limitées, celles-ci ne sauraient briser le lien de causalité.

5.6. **Incidence de la situation d'un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon sur le tableau d'ensemble du préjudice**

(254) Une société retenue dans l'échantillon a dû faire face à une situation extraordinaire au cours de la période d'enquête et a dû réduire temporairement ses capacités de production en raison de l'entretien de l'un de ses fours, qui a duré plus longtemps que prévu. Cette situation exceptionnelle a aggravé la diminution de la production de cette société au cours de la période considérée. Toutefois, cet événement n'explique pas la baisse des niveaux globaux de production de l'industrie de l'Union (– 11,3 millions de tonnes) au cours de la période considérée. En effet, ce producteur avait anticipé l'entretien en augmentant le volume de production afin de compenser la période d'entretien à venir. Par conséquent, compte tenu également du grand nombre d'autres producteurs de l'Union disposant de capacités inutilisées qui étaient en mesure de produire et de vendre relativement plus pour «combler l'écart», cette situation extraordinaire n'a pas eu d'incidence sur le niveau de production de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée.

(255) La Commission a également veillé à ce que les coûts déclarés par le producteur de l'Union retenu dans l'échantillon concerné aient été ajustés afin de ne pas être affectés par une telle situation extraordinaire.

(256) La Commission a donc conclu que cette situation extraordinaire n'avait pas contribué au préjudice causé à l'industrie de l'Union.

5.7. **Augmentation du coût des principales matières premières, des prix de l'énergie et des investissements environnementaux**

(257) Nippon Steel, JFE Steel Corporation, Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E et le groupe Hoa Phat ont fait valoir que les producteurs de l'Union n'étaient pas suffisamment compétitifs en raison des coûts de fabrication comparativement plus élevés découlant des coûts plus élevés des matières premières et de l'énergie, et ont également évoqué l'inflation et les investissements dans les efforts de décarbonation déployés par l'industrie de l'Union pour se conformer aux normes environnementales plus strictes.

(258) En ce qui concerne l'énergie, ils ont fait valoir que les augmentations de coûts étaient exacerbées par les conséquences de la guerre d'agression injustifiée et non provoquée menée par la Russie contre l'Ukraine. À titre subsidiaire, ils ont fait valoir que les coûts de l'énergie structurellement élevés dans l'Union par rapport à pratiquement tous les autres grands pays producteurs d'acier nuisaient gravement à la compétitivité de l'industrie sidérurgique de l'Union par rapport à de nombreux autres producteurs d'acier.

(259) L'enquête a révélé que le coût de la matière première principale, figurant dans le tableau 19, a considérablement augmenté en 2022 avant de diminuer en 2023 et pendant la période d'enquête. L'industrie de l'Union a pu répercuter l'augmentation du coût de production sur ses clients en 2021 et 2022, ce qui a entraîné une hausse soudaine et significative du prix de vente unitaire. En 2023, le coût de la matière première par tonne de produit fini a considérablement diminué. Toutefois, le niveau des prix sur le marché de l'Union a encore plus diminué, de sorte que l'industrie de l'Union a dû absorber l'écart de coûts. L'année 2023 et la période d'enquête coïncident avec l'augmentation du volume des importations en provenance des pays concernés, exacerbée par la forte baisse des prix qui était observée en parallèle.

Tableau 19

Coût des matières premières (minerai de fer, houille à coke et certains alliages)

	2021	2022	2023	Période d'enquête
Coût total (en EUR)	5 286 595 383	6 050 962 798	5 195 661 057	5 089 341 440
Indice (2021=100)	*100*	*114*	*98*	*96*
Prix unitaire moyen (en EUR/tonne)	372	482	416	406
Indice (2021=100)	*100*	*129*	*112*	*109*

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

(260) La Commission a donc conclu que, dans des conditions de marché équitables, l'industrie de l'Union aurait pu maintenir ses prix de vente au même niveau et bénéficier ainsi d'une réduction des coûts à partir de 2023 lui permettant de rester rentable. La Commission a donc rejeté l'argument selon lequel la hausse mondiale des prix des matières premières aurait contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(261) L'incidence du coût de l'énergie a été examinée de près. Bien qu'elle soit importante, l'énergie n'est pas le principal élément de coût dans la fabrication du produit soumis à l'enquête. Qui plus est, les arguments relatifs aux coûts de l'énergie sont incompatibles avec le fait que les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon étaient parvenus à afficher des bénéfices de plus de 10 % en 2022, alors même que le prétendu inconvénient comparatif en termes de coûts était censé exister. Compte tenu de la part limitée des coûts de l'énergie dans le coût de production total (en moyenne 8 % pour les producteurs retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête), la Commission a conclu que l'augmentation des coûts de l'énergie n'avait pas contribué au préjudice important constaté au cours de la période d'enquête.

(262) L'incidence des investissements induits par la nécessité de se conformer à la législation environnementale a également été examinée et la Commission a provisoirement conclu que les investissements dans la R & D et l'innovation liés au respect de la législation environnementale sont restés globalement stables au cours de la période considérée. La Commission a donc conclu que les coûts supportés par l'industrie de l'Union pour se conformer à la législation environnementale n'avaient pas contribué au préjudice important constaté.

5.8. **Réduction de la demande**

(263) Marcegaglia, Formosa, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E et le groupe Hoa Phat ont affirmé que le plaignant n'avait pas tenu compte, dans son analyse du lien de causalité, de la forte baisse de la demande sur le marché de l'Union.

(264) L'enquête a révélé que, bien que la demande du marché ait diminué au cours de la période considérée, les importations en provenance des pays concernés ont suivi une évolution inverse et ont augmenté en quantités absolues de près de 1 million de tonnes, gagnant ainsi une part de marché importante au détriment de l'industrie de l'Union. La Commission a également fait observer que la situation de l'industrie de l'Union était meilleure en 2022 qu'au cours de la période d'enquête, même si la consommation se situait à un niveau inférieur à celui de la période d'enquête. Elle a dès lors conclu que la baisse de la demande de produits plats laminés à chaud n'avait pas contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union.

5.9. **Conclusion concernant le lien de causalité**

(265) Un lien de causalité a été établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam, d'une part, et le préjudice subi par l'industrie de l'Union, d'autre part. Une coïncidence a été observée entre la forte hausse du volume des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix de vente continuellement en baisse en provenance d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam et la dégradation des résultats de l'Union, qui est devenue évidente en 2023. Si elle voulait éviter de perdre des parts de marché supplémentaires, l'industrie de l'Union n'avait pas d'autre choix que de suivre le niveau des prix des importations faisant l'objet d'un dumping. Cela a entraîné une détérioration de la situation de l'industrie de l'Union, comme en témoignent divers indicateurs macroéconomiques et microéconomiques tels que la rentabilité, le volume des ventes, la part de marché, l'emploi et les flux de liquidités. Parallèlement, l'industrie de l'Union n'a pas réussi à bénéficier des mesures antidumping et compensatoires applicables aux importations en provenance de divers pays et également instituées au cours de la période considérée (voir considérant 53).

(266) La Commission a constaté d'autres facteurs susceptibles d'avoir eu un effet sur la situation de l'industrie de l'Union, en l'occurrence les résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union et les importations en provenance de pays autres que les pays concernés.

(267) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont causé un préjudice important à l'industrie de l'Union et que les autres facteurs, considérés individuellement ou collectivement, n'ont pas atténué le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important.

6. **NIVEAU DES MESURES**

(268) Comme expliqué dans l'avis d'ouverture, le plaignant a fourni à la Commission des éléments de preuve suffisants montrant qu'il existe des distorsions sur les matières premières en Inde et au Viêt Nam en ce qui concerne le produit soumis à l'enquête. Au cours de l'enquête, le plaignant a demandé à la Commission d'étendre l'application de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, à l'Égypte et au Japon également.

(269) Toutefois, cette nouvelle demande ne contenait pas d'éléments de preuve suffisants des distorsions énumérées à l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base et ne justifiait donc pas une modification de l'avis d'ouverture ni de l'enquête ultérieure concernant d'éventuelles distorsions sur les matières premières pour l'Égypte et le Japon.

(270) Compte tenu de la constatation de niveaux de dumping de minimis pour l'Inde et de l'intention de la Commission de clore la présente procédure à l'encontre de ce pays conformément à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base, l'argument concernant les distorsions sur les matières premières en Inde est devenu sans objet.

(271) La Commission a donc évalué la mesure d'élimination du préjudice au titre de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, pour le Viêt Nam et de l'article 7, paragraphe 2, pour l'Égypte et le Japon.

6.1. **Viêt Nam**

(272) Afin de procéder à la détermination du niveau de mesures approprié pour le Viêt Nam, la Commission a d'abord établi le niveau de sous-cotation des prix indicatifs (c'est-à-dire la marge de préjudice en l'absence de distorsions au titre de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base) pour le producteur-exportateur vietnamien pratiquant le dumping. Elle a ensuite examiné si sa marge de dumping était supérieure à sa marge de préjudice.

(273) En l'absence de distorsions sur les matières premières, le préjudice serait éliminé si l'industrie de l'Union était en mesure de réaliser un bénéfice cible en vendant à un prix cible au sens de l'article 7, paragraphes 2 *quater* et 2 *quinquies*, du règlement de base.

(274) À cet égard, le plaignant a estimé qu'un bénéfice cible raisonnable devrait se situer entre 10 % et 15 %, tandis que plusieurs parties intéressées ont fait valoir qu'il devait se situer entre 6 et 8 %.

(275) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base, pour établir le bénéfice cible, la Commission a pris en considération les facteurs suivants: le niveau de rentabilité avant l'augmentation des importations en provenance du pays concerné, le niveau de rentabilité nécessaire pour couvrir l'ensemble des coûts et investissements, la recherche, le développement et l'innovation, et le niveau de rentabilité escompté dans des conditions normales de concurrence. Cette marge bénéficiaire ne devrait pas être inférieure à 6 %. En ce qui concerne le niveau de rentabilité avant l'augmentation des importations en provenance des pays concernés, il n'a pas été possible d'établir une marge de bénéfice en se fondant sur l'une des années antérieures à cette augmentation, étant donné que, au cours de ces années, l'industrie de l'Union a subi un afflux d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance d'autres pays. En outre, il a été constaté que les années 2021 et 2022 avaient été fortement influencées par la reprise économique après la crise de la COVID-19 et qu'elles ne semblaient pas convenir pour déterminer le bénéfice cible. Par conséquent, aucune de ces années ne pouvait être considérée comme une année présentant une situation concurrentielle normale sur le marché de l'Union.

(276) La Commission a donc jugé plus approprié d'utiliser le niveau de rentabilité de 6,8 % atteint en 2017, comme elle l'avait fait dans l'affaire concernant les produits plats laminés à chaud originaires de Turquie ([11]).

(277) L'industrie de l'Union a fourni des éléments de preuve selon lesquels son niveau d'investissement, de recherche et développement (R & D) et d'innovation au cours de la période considérée aurait été plus élevé dans des conditions normales de concurrence. La Commission a vérifié ces informations lors des visites de vérification sur place en consultant les registres internes de la société relatifs aux plans d'investissement, aux décisions de gestion et aux états financiers. En effet, les allégations de l'industrie de l'Union se sont révélées justifiées. Pour en tenir compte dans le bénéfice cible, la Commission a calculé la différence entre, d'une part, les dépenses d'investissement, de recherche et développement et d'innovation (ci-après les «dépenses IRI») dans des conditions normales de concurrence, telles que communiquées par l'industrie de l'Union et vérifiées par la Commission et, d'autre part, les dépenses IRI effectivement réalisées au cours de la période considérée. Sur la base des informations vérifiées concernant les investissements qui n'ont pas pu être réalisés au cours de la période considérée, les marges bénéficiaires cibles ont été augmentées d'un pourcentage allant jusqu'à 1,05 % selon les producteurs retenus dans l'échantillon.

(278) Par conséquent, le bénéfice cible qui a été établi dans le cadre de la présente enquête et conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base était compris entre 6,8 % et 7,85 % en fonction de la situation constatée dans chacune des sociétés retenues dans l'échantillon.

(279) Dès lors, la Commission a calculé un prix non préjudiciable du produit similaire pour l'industrie de l'Union en appliquant les marges de bénéfice cible respectives au coût de production supporté par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pendant la période d'enquête.

(280) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base, en dernier lieu, la Commission a examiné les coûts futurs résultant d'accords multilatéraux sur l'environnement auxquels l'Union est partie, et de leurs protocoles, que l'industrie de l'Union supportera au cours de la période d'application de la mesure en vertu de l'article 11, paragraphe 2. Sur la base des données fournies, qui étaient étayées par les outils d'information et les prévisions des sociétés, la Commission a défini un coût supplémentaire allant de 15,28 EUR/tonne à 41,12 EUR/tonne, en comparaison avec le coût de conformité à ces conventions au cours de la période d'enquête. Ce coût supplémentaire a été ajouté au prix non préjudiciable.

(281) La Commission a ensuite déterminé le niveau d'élimination du préjudice sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation du producteur-exportateur au Viêt Nam par type de produit (prix au débarquement) et le prix non préjudiciable moyen pondéré du produit similaire vendu sur le marché libre de l'Union par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête. Les éventuelles différences résultant de cette comparaison ont été exprimées en pourcentage de la valeur CIF moyenne pondérée à l'importation. Le résultat de ces calculs figure dans le tableau suivant:

Pays	Société	Marge de dumping (en %)	Marge de sous-cotation (en %)
Viêt Nam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	27,0 %
Viêt Nam	Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam	12,1 %	27,0 %

([11]) Règlement d'exécution (UE) 2021/1100.

(282) Une fois qu'il a été constaté que la sous-cotation des prix indicatifs était supérieure au dumping, l'analyse des distorsions sur les matières premières est devenue sans objet, étant donné que le droit antidumping ne peut être supérieur au dumping réel.

(283) Selon les éléments de preuve contenus dans la plainte, les exportations de minerai de fer et de houille à coke, qui représentaient respectivement [30-40 %] et [26-39 %] du coût de production du Viêt Nam, étaient soumises à des droits à l'exportation.

(284) Dans son analyse des distorsions au titre de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base, comme indiqué dans l'avis d'ouverture, la Commission a examiné toutes les distorsions couvertes par cette disposition.

(285) La Commission a tout d'abord déterminé les matières premières principales utilisées lors de la production du produit concerné par chacun des producteurs-exportateurs ayant coopéré. Les matières susceptibles de représenter au moins 17 % du coût de production du produit concerné ont été considérées comme les matières premières principales.

(286) L'enquête a confirmé que tant le minerai de fer que la houille à coke figuraient parmi les matières premières principales utilisées lors de la production du produit concerné et qu'ils représentaient chacun plus de 17 % du coût de production de chaque producteur-exportateur. Au cours de la période d'enquête, les deux sociétés ont toutefois importé à la fois du minerai de fer et de la houille coke de plusieurs fournisseurs et pays différents, en raison d'une production nationale inexistante ou insuffisante et de la qualité généralement faible de la production nationale. Par conséquent, les prix d'achat par les producteurs-exportateurs de ces deux matières premières n'ont pas été affectés par les prix intérieurs et n'ont pas pu faire l'objet de distorsions sur le marché intérieur.

(287) La Commission a conclu que l'existence de distorsions sur le minerai de fer et la houille à coke ne pouvait être établie.

6.2. **Japon et Égypte**

(288) En ce qui concerne le Japon et l'Égypte, le préjudice subi par l'industrie de l'Union serait éliminé si les producteurs de l'Union étaient en mesure de réaliser un bénéfice cible en vendant à un prix cible au sens de l'article 7, paragraphes 2 *quater* et 2 *quinquies*, du règlement de base.

(289) Pour établir le niveau d'élimination du préjudice pour ces pays, la Commission a utilisé la même méthode que celle décrite aux considérants 275 à 281. Les marges de préjudice pour chacun des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon sont énumérées ci-dessous. Pour les «autres sociétés ayant coopéré» et pour «toutes les autres importations originaires du Japon», les marges de préjudice ont été fixées de la même manière que les marges de dumping respectives (voir considérants 132 à 135).

Pays	Société	Marge de préjudice (en %)
Égypte	Ezz Steel Company	18,2 %
Égypte	Toutes les autres importations originaires d'Égypte	18,2 %
Japon	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japon	Tokyo Steel Co. Ltd.	29,3 %
Japon	Autres sociétés ayant coopéré: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japon	Toutes les autres importations originaires du Japon	31,8 %

7. INTÉRÊT DE L'UNION

(290) Ayant décidé d'appliquer l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base, la Commission a examiné si, malgré la détermination d'un dumping préjudiciable, elle pouvait clairement conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter des mesures dans ce cas particulier, conformément à l'article 21 du règlement de base. L'intérêt de l'Union a été déterminé sur la base d'une appréciation de tous les intérêts en jeu, y compris ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs, des utilisateurs et des consommateurs.

7.1. Intérêt de l'industrie de l'Union

(291) L'industrie de l'Union se trouve dans plusieurs États membres (France, Allemagne, Tchéquie, Slovaquie, Italie, Luxembourg, Belgique, Pologne, Pays-Bas, Autriche, Finlande, Suède, Portugal, Hongrie et Espagne) et emploie quelque 38 047 salariés, qui travaillent directement à la fabrication du produit similaire au sein des différentes aciéries primaires des producteurs de l'Union (voir le considérant 216).

(292) Quinze producteurs ont coopéré à l'enquête. Aucun des producteurs connus ne s'est opposé à l'ouverture de l'enquête. Comme conclu à la section 4.5, la situation de l'industrie de l'Union dans son ensemble s'est détériorée en raison des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Les indicateurs microéconomiques et macroéconomiques ont tous indiqué l'existence d'un préjudice important, en particulier en ce qui concerne la rentabilité, les volumes de ventes et les parts de marché de l'industrie de l'Union.

(293) Les mesures antidumping contre les importations en provenance des pays concernés devraient rétablir des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union et permettre à l'industrie de l'Union d'atteindre des niveaux de rentabilité viables pour cette industrie à forte intensité de capital. Dès lors, les producteurs de l'Union devraient être en mesure de se remettre de la situation préjudiciable, d'investir davantage et de respecter leurs différents engagements, y compris en matière sociale et environnementale.

(294) La non-institution de mesures entraînerait des pertes plus lourdes pour l'industrie de l'Union, menacerait sa viabilité et conduirait probablement à la fermeture de sites de production et à des licenciements.

(295) La Commission a par conséquent conclu à ce stade que l'institution de mesures antidumping serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union.

7.2. Intérêt des importateurs indépendants

(296) Comme indiqué au considérant 31, aucun importateur indépendant n'a complété un questionnaire ou fourni à la Commission des éléments permettant d'évaluer l'impact pour les importateurs de l'instauration de mesures. Toutefois, plusieurs importateurs regroupés dans le consortium se sont manifestés en formulant des observations générales sur l'intérêt de l'Union.

(297) Le consortium est une organisation «ad hoc» qui a été créée dans le but de défendre les intérêts de certains utilisateurs, centres de services sidérurgiques et importateurs du produit soumis à l'enquête à la suite de l'ouverture de l'enquête.

(298) Le consortium a présenté des observations pour s'opposer à l'institution de droits, faisant valoir que ces droits entraîneraient: i) un problème d'approvisionnement dans les aciéries européennes dont la capacité nominale est beaucoup plus élevée que leur capacité réelle; ii) une augmentation des coûts insupportable pour les industries en aval; iii) un désavantage concurrentiel des utilisateurs par rapport aux utilisateurs liés (c'est-à-dire les CSS liés aux aciéries primaires); et iv) des distorsions de la chaîne d'approvisionnement mondiale, étant donné que les utilisateurs et les centres de services sidérurgiques seraient clairement désavantagés par rapport à leurs concurrents dans les pays tiers. Une audition a par ailleurs eu lieu à leur demande.

(299) Le consortium a affirmé qu'il représentait plus de 50 % des importations totales du produit soumis à l'enquête en provenance des pays concernés et que l'institution de droits antidumping aurait de graves effets négatifs sur les activités commerciales des utilisateurs/importateurs. L'acier plat laminé à chaud est la matière première principale utilisée par les utilisateurs dans la fabrication de produits en aval. Pour ces utilisateurs, il s'agit du principal élément de coût, de sorte qu'ils dépendent fortement des importations en provenance de pays tiers pour approvisionner les utilisateurs et les CSS dans l'Union.

(300) Comme indiqué au considérant 298, les membres du consortium étaient également en concurrence directe avec l'industrie de l'Union qui transforme le produit concerné dans le cadre d'une vente ou d'une utilisation captives pour des produits en aval similaires vendus sur le marché libre. Étant donné que le consortium représentait aussi les intérêts de deux utilisateurs ayant coopéré à l'enquête, ces arguments ont été analysés plus en détail dans le chapitre suivant.

7.3. **Intérêt des utilisateurs**

(301) Deux utilisateurs, l'un établi en Italie (Marcegaglia Carbon Steel Spa) et l'autre en Espagne (Network Steel S.L.), qui importent depuis les pays concernés et produisent notamment des tubes, des tuyaux et des produits sidérurgiques en aval, se sont manifestés et ont répondu au questionnaire. Le produit concerné/produit similaire constituait un élément de coût majeur pour ces utilisateurs. D'autres utilisateurs se sont manifestés mais n'ont pas répondu au questionnaire. Network Steel S.L. et Marcegaglia Carbon Steel Spa se sont tous deux opposés à l'ouverture de l'enquête et à l'institution éventuelle de mesures.

(302) Les utilisateurs de l'Union sont en concurrence avec les sociétés liées des producteurs de l'Union sur les marchés en aval du produit soumis à l'enquête. Ils utilisent le produit soumis à l'enquête en tant que matière première pour la fabrication de produits en aval, comme l'acier laminé à froid, l'acier à revêtement, les profilés creux, les tubes soudés et les profilés de différentes qualités et ils l'utilisent également comme produit industriel pour de nombreuses applications, notamment la construction, la construction navale, les réservoirs de gaz et les récipients à pression.

(303) L'activité de l'industrie sidérurgique est étroitement liée au cycle économique et est fortement influencée par les conditions économiques générales, les tendances de la consommation ainsi que les capacités de production mondiales et les fluctuations du commerce international de l'acier et des droits de douane imposés.

(304) Plusieurs parties ont soulevé des questions concernant la compétitivité et la concurrence. Un producteur-exportateur a fait valoir que l'institution de mesures à l'encontre des pays concernés entraînerait un oligopole (renforcé) dans l'Union, tandis que les utilisateurs indépendants se sont plaints que les producteurs de l'Union placent les utilisateurs et les CSS indépendants dans une situation moins concurrentielle que les autres. Le plaignant a contesté ce deuxième argument au motif que leurs opérations avec les CSS qui leur sont liés respectaient le principe de pleine concurrence.

(305) La Commission a estimé que l'argument de l'oligopole n'était pas justifié compte tenu du nombre d'aciéries et de groupes sidérurgiques dans l'Union, comme indiqué au considérant 317. Les producteurs de l'Union se livrent à une concurrence saine entre eux et continueront d'être en concurrence avec les importations en provenance des pays tiers, qui ne cesseront pas.

(306) En ce qui concerne le deuxième argument, la Commission l'a jugé non fondé, dans la mesure où l'industrie de l'Union fournit des quantités importantes aux utilisateurs et aux CSS indépendants qui ont répondu au questionnaire, et ce à un prix de pleine concurrence.

(307) Les deux utilisateurs ont affirmé que leur activité dépendait fortement des importations, non seulement en ce qui concerne les volumes, mais aussi pour certains types de matières premières présentant une qualité et une épaisseur élevées que l'industrie de l'Union n'était soit pas en mesure de produire, à quelques rares exceptions près, soit pas disposée à produire, au motif que cela réduirait la productivité de la chaîne de production de laminage à chaud. En outre, ils ont fait valoir que les fournisseurs de pays tiers étaient particulièrement fiables. L'enquête a toutefois révélé qu'ils seraient en mesure de s'approvisionner auprès d'autres producteurs-exportateurs dans des pays tiers tels que l'Inde ou le Viêt Nam, dont il a été constaté qu'ils ne pratiquaient pas le dumping, ainsi qu'auprès de producteurs-exportateurs de pays tels que la Corée du Sud ou Taïwan. Leurs capacités de fabrication de produits plats laminés à chaud étaient estimées, respectivement, à 21,8 millions de tonnes et 12,5 millions de tonnes en 2023.

(308) Les utilisateurs ont fait valoir que, en raison de l'augmentation du prix de leurs matières premières et de la rareté du produit concerné sur le marché libre, résultat de l'application des mesures à l'encontre des pays concernés, ils ne seraient pas en mesure de concurrencer sur un pied d'égalité les producteurs-exportateurs de produits en aval fabriqués à partir du produit soumis à l'enquête dans des pays tiers.

(309) En outre, selon ces mêmes utilisateurs, les producteurs-exportateurs des pays concernés pourraient être tentés de se concentrer sur les exportations de produits sidérurgiques à valeur ajoutée fabriqués à partir du produit concerné, tels que les produits enroulés galvanisés, prépeints, laminés à froid ou les tubes soudés, etc., si des mesures étaient appliquées à l'encontre des produits plats laminés à chaud.

(310) Enfin, les CSS situés dans l'Union pourraient délocaliser leur production de produits en aval dans des pays tiers, ce qui pourrait mettre gravement en péril la viabilité économique des utilisateurs indépendants, tels que les usines de relaminage, les producteurs de tubes et les centres de service, qui garantissent également la capillarité des marchés en aval de l'Union, proposent une orientation vers les services et emploient, directement et indirectement, des milliers de travailleurs.

(311) Ces deux utilisateurs ont affirmé que l'institution de mesures applicables aux importations en provenance des pays concernés conduirait à une situation dans laquelle ils ne pourraient plus bénéficier de sources fiables d'approvisionnement du produit soumis à l'enquête sur le marché de l'Union, notamment en ce qui concerne les produits enroulés de haute qualité utilisés pour le relaminage. Ils ont déclaré que les producteurs de l'Union détenaient encore une part de marché relativement élevée et qu'ils pouvaient exercer une forte pression tant sur le marché du produit soumis à l'enquête que sur le marché en aval.

(312) Afin de déterminer si l'institution de mesures était dans l'intérêt de l'Union, la Commission a examiné la situation d'autres parties intéressées, les utilisateurs, c'est-à-dire les centres de services sidérurgiques. Les centres de services sidérurgiques sont des entreprises qui s'occupent des activités de service de l'industrie sidérurgique. Ils servent d'intermédiaire entre les fabricants primaires d'acier, les distributeurs d'acier et les consommateurs, offrant des services à valeur ajoutée tels que la découpe, le refendage et le formatage des produits sidérurgiques selon les spécifications du client. Selon EUROMETAL ([12]), en 2023, 150 groupes ou sociétés de CSS ont transformé des produits plats en métal pour une capacité d'expédition estimée à 31,3 millions de tonnes. Le secteur fournit plus de 20 000 emplois directs et indirects dans l'Union. Selon les estimations, les CSS indépendants détiennent une part de marché de 48 %, le reste revenant à des CSS appartenant à des aciéries primaires ou à leurs partenaires. Les producteurs d'acier primaire et les sociétés de transformation de l'acier subissent également la concurrence des importations en provenance de pays tiers et partagent donc les défis et les préoccupations liés à la surcapacité mondiale.

(313) Premièrement, la Commission a fait observer que le but des droits antidumping n'est pas de fermer le marché de l'Union à toutes les importations, mais de rétablir un commerce équitable en supprimant l'effet du dumping préjudiciable. Les importations en provenance des pays concernés devraient donc se poursuivre, mais à des prix ne faisant pas l'objet d'un dumping.

(314) Deuxièmement, la Commission a constaté que les utilisateurs ne dépendaient pas exclusivement des importations en provenance des pays concernés, mais que, au cours de la période d'enquête, ils achetaient également le produit similaire auprès de producteurs de l'Union ainsi que de producteurs de pays tiers autres que les pays concernés tels que l'Inde, le Viêt Nam, la Corée du Sud et Taïwan, pour lesquels il a été constaté qu'ils ne pratiquaient de dumping.

(315) Troisièmement, étant donné que la plupart des importations en provenance des pays concernés devraient se poursuivre après l'institution des droits antidumping et qu'il existera toujours d'autres sources d'approvisionnement non frappées de mesures antidumping (Corée du Sud, Taïwan et Inde), l'argument selon lequel l'institution de droits antidumping permettrait à l'industrie de l'Union d'exercer une forte pression sur les prix est dénué de fondement. L'industrie de l'Union se compose de 22 producteurs fournissant aux utilisateurs un large éventail de solutions au sein de l'Union, en plus de la possibilité de faire appel aux importations en provenance de pays tiers qui produisent et exportent le produit similaire.

([12]) Fédération européenne des associations de négociants en aciers, tubes et métaux. Ses membres sont les fédérations nationales de distribution d'aciers, de métaux et de tubes, ainsi que les sociétés de distribution, les centres de services sidérurgiques et les négociants exerçant des activités transfrontalières dans les pays européens de l'OCDE.

(316) En outre, selon des sources spécialisées du secteur ([13]), alors que les contingents en franchise de droits accordés au titre des mesures de sauvegarde applicables aux produits sidérurgiques ([14]) ont été dépassés pour certains pays tiers tels que le Viêt Nam, le Japon et Taïwan, d'autres pays comme l'Inde ou la Corée du Sud sont toutefois restés sous-utilisés, laissant aux importateurs la possibilité de diversifier leurs sources afin de maintenir leur approvisionnement. En effet, selon l'entreprise d'analyse du marché de l'acier MEPS International, «*de nombreux importateurs ont déjà réussi à diversifier leur chaîne d'approvisionnement. Les volumes d'importations de produits plats laminés à chaud en acier ont augmenté depuis l'introduction du plafond de 15 % pour les "autres pays". Cette hausse apparente [...] a contribué à maintenir la pression à la baisse sur les prix des rouleaux laminés à chaud enregistrés par MEPS au second semestre de l'année dernière [2024]*». Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument selon lequel l'institution de mesures entraînerait une pénurie du produit concerné/similaire.

(317) En outre, compte tenu de l'existence de plusieurs producteurs appartenant à différents groupes ayant leur siège dans différents pays, le marché ne saurait être considéré comme fortement concentré ni même contrôlé par un nombre limité de grands producteurs d'acier. En effet, la présence de plusieurs entreprises parmi les acteurs du marché est le signe d'un environnement hautement concurrentiel.

(318) Rien n'indiquait que les utilisateurs et négociants indépendants se trouvaient dans une position de négociation défavorable vis-à-vis des producteurs de l'Union, ni que les utilisateurs seraient contraints de délocaliser leur production en dehors de l'Union. En outre, comme indiqué ci-dessus, l'objectif des mesures antidumping n'est pas de supprimer la concurrence des importations, mais simplement de veiller à ce qu'elles soient négociées à des conditions équitables, c'est-à-dire à des prix ne faisant pas l'objet d'un dumping. Les importations peuvent continuer à entrer dans l'Union après l'institution des mesures; elles seraient toutefois vendues à des prix équitables.

(319) La Commission a également conclu que des mesures antidumping ne renforceraient pas la position des producteurs de l'Union au détriment des secteurs en aval. Sur un marché concurrentiel et compte tenu de la disponibilité de capacités inutilisées parmi les producteurs de l'Union, contrairement à ce qu'ont soutenu les utilisateurs, les prix devraient rester compétitifs.

(320) Il a été noté que la capacité totale de production de produits plats laminés à chaud dans l'Union est estimée à plus de 90 millions de tonnes et dépasse donc largement la consommation de l'Union (libre et captive), laquelle a été estimée à environ 66 millions de tonnes. Il est donc très peu probable que le maintien des mesures entraîne une pénurie d'approvisionnement.

(321) Enfin, l'enquête a également révélé que les utilisateurs qui ont répondu au questionnaire ont effectivement obtenu de meilleurs résultats que l'industrie de l'Union en ce qui concerne la transformation et la revente du produit soumis à l'enquête pendant la période d'enquête et la majeure partie de la période considérée, malgré les conditions de concurrence sur le marché de l'Union.

(322) Bien que la rentabilité des utilisateurs ayant coopéré ait été plus favorable que celle de l'industrie de l'Union, ces utilisateurs ont dû faire face aux facteurs suivants:

a) la volatilité des prix du produit soumis à l'enquête, avec des prix au comptant élevés sur le marché au début de la période d'enquête et une chute brutale à la fin de la période d'enquête;

b) la contraction de la demande de produits en aval dans l'Union, due au ralentissement de certains segments industriels tels que l'automobile, la construction ou les produits «blancs»;

c) la même évolution des prix des produits laminés à chaud enroulés en aval (qui constituent le principal type de produit concerné), tels que les produits enroulés laminés à froid, les produits enroulés galvanisés à chaud, mais aussi les tôles en acier laminées à chaud, les feuillards et les produits laminés à chaud en feuilles coupées à dimension ou revêtues.

(323) En comparaison, la situation des producteurs de l'Union est d'autant plus fragile qu'ils ne peuvent pas augmenter les prix sans risquer de céder des ventes à des concurrents offrant des prix plus bas, qu'il s'agisse de producteurs de l'Union ou d'importateurs, d'autant plus que les produits plats laminés à chaud en acier constituent un produit de base sensible aux prix. Les utilisateurs se tourneraient facilement vers d'autres sources d'approvisionnement plus abordables.

([13]) MEPS International – Global Steel Prices, édition de janvier 2025.

([14]) Règlement d'exécution (UE) 2019/159 de la Commission du 31 janvier 2019 instituant des mesures de sauvegarde définitives à l'encontre des importations de certains produits sidérurgiques (JO L 31 du 1.2.2019, p. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

(324) En ce qui concerne l'incidence des mesures sur les utilisateurs, la Commission a estimé que les utilisateurs pouvaient déjà faire face à l'existence de mesures de sauvegarde s'élevant à 25 % sans subir de pertes, une fois les contingents en franchise de droits épuisés, grâce à leur flexibilité, à une structure des coûts allégée et à leur capacité à offrir des produits présentant une valeur ajoutée et une marge de bénéfice plus élevées.

(325) Pour cette raison et compte tenu du niveau relativement similaire des droits proposés et de l'existence d'autres sources d'approvisionnement, la Commission a conclu que les effets d'une éventuelle institution de droits sur les utilisateurs ne seraient ni significatifs ni plus importants que les effets positifs des mesures sur l'industrie de l'Union. En effet, l'analyse ci-dessus montre plutôt que l'institution de droits aurait une incidence limitée sur les utilisateurs de produits plats laminés à chaud.

7.4. **Conclusion concernant l'intérêt de l'Union**

(326) À la lumière de ce qui précède, la Commission a conclu qu'il n'existait pas de raison impérieuse indiquant qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'instituer des mesures sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam à ce stade de l'enquête.

8. **MESURES ANTIDUMPING PROVISOIRES**

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

(328) Des mesures antidumping provisoires devraient être instituées sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam, 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 (voir considérant 288). Le montant des droits a été fixé au niveau de la plus faible de ces marges.

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

Pays	Société	Droit antidumping provisoire
Égypte	Ezz Steel Company	12,8 %
Égypte	Toutes les autres importations originaires d'Égypte	12,8 %
Japon	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japon	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Japon	Autres sociétés ayant coopéré: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japon	Toutes les autres importations originaires du Japon	31,8 %
Viêt Nam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Viêt Nam	Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %
Viêt Nam	Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam	12,1 %

(330) Les taux de droit antidumping individuels par société figurant dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée durant l'enquête pour les sociétés concernées. Ces taux de droit s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné originaire des pays concernés et produit par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné produit par toute autre société dont le nom n'est pas spécifiquement mentionné dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement mentionnées, soient soumises au taux de droit applicable à «toutes les autres importations originaires de [pays concerné]». Ces importations ne devraient pas être soumises à l'un des taux de droit antidumping individuels.

(331) Afin de réduire autant que possible les risques de contournement liés à la différence existant entre les taux de droit, des mesures spéciales sont nécessaires pour garantir l'application des droits antidumping individuels. L'application des droits antidumping individuels est subordonnée à la présentation d'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 1er, paragraphe 3, du présent règlement. Jusqu'à présentation d'une telle facture, les importations devraient être soumises au droit antidumping applicable à «toutes les autres importations originaires de [pays concerné]».

(332) Bien que la présentation de cette facture soit nécessaire pour que les autorités douanières des États membres appliquent les taux de droit antidumping individuels aux importations, cette facture n'est pas le seul élément que les autorités douanières doivent prendre en considération. De fait, même en présence d'une facture satisfaisant à toutes les exigences énoncées à l'article 1er, paragraphe 3, du présent règlement, les autorités douanières des États membres doivent effectuer leurs vérifications habituelles et peuvent, comme dans tous les autres cas, exiger des documents supplémentaires (documents d'expédition, etc.) afin de vérifier l'exactitude des renseignements contenus dans la déclaration et de garantir que l'application consécutive du taux de droit inférieur est justifiée, conformément à la législation douanière.

(333) Si le volume des exportations de l'une des sociétés bénéficiant de taux de droit individuels plus bas devait augmenter de manière significative après l'institution des mesures concernées, cette augmentation de volume pourrait être considérée comme constituant en soi une modification de la configuration du commerce résultant de l'institution de mesures, au sens de l'article 13, paragraphe 1, du règlement de base. Dans de telles circonstances, et si les conditions sont remplies, une enquête anticontournement pourra être ouverte. Cette enquête pourra notamment examiner la nécessité de supprimer le ou les taux de droit individuel(s) et d'instituer, par conséquent, un droit à l'échelle nationale.

9. **ENREGISTREMENT**

(334) Comme mentionné au considérant 3, la Commission a soumis à enregistrement les importations du produit concerné. L'enregistrement a été effectué en vue d'une éventuelle perception rétroactive des droits au titre de l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base.

(335) Compte tenu des conclusions formulées au stade provisoire, l'enregistrement des importations devrait être levé.

(336) Aucune décision concernant une éventuelle application rétroactive des mesures antidumping n'a été prise à ce stade de la procédure.

10. **INFORMATIONS AU STADE PROVISOIRE**

(337) Conformément au règlement de base, la Commission a informé les parties intéressées de l'institution de droits provisoires prévue. Ces informations ont également été mises à la disposition du grand public via le site web de la DG Commerce et sécurité économique. Les parties intéressées ont disposé de trois jours ouvrables pour présenter des observations sur l'exactitude des calculs qui leur ont été spécifiquement communiqués. Sur la base des observations reçues de NSC et EZZ, la Commission a rectifié les calculs lorsque cela se justifiait. Les observations formulées à la suite de la notification préalable concernant d'autres aspects de la méthode ou de l'enquête, qui ne sont pas liés à l'exactitude des calculs, seront examinées au stade définitif de l'enquête.

11. **DISPOSITIONS FINALES**

(338) 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.

(339) 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 certains produits plats laminés en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, enroulés ou non (y compris les produits coupés à dimension et les feuillards), simplement laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam et relevant actuellement des codes NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (code TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (code TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codes TARIC 7226 19 10 91 et 7226 19 10 95), 7226 91 91 et 7226 91 99.

Les produits suivants sont exclus:

1) les produits à base d'acier inoxydable et d'acier au silicium dit «magnétique» à grains orientés;

2) les produits à base d'acier à outils et d'acier à coupe rapide;

3) les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur excédant 10 mm et d'une largeur d'au moins 600 mm; et

4) les produits non enroulés, sans motif en relief, d'une épaisseur d'au moins 4,75 mm mais n'excédant pas 10 mm, et d'une largeur d'au moins 2 050 mm.

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

Pays d'origine	Société	Droit antidumping provisoire	Code additionnel TARIC
Égypte	Ezz Steel Company	12,8 %	89M8
Égypte	Toutes les autres importations originaires d'Égypte	12,8 %	8999
Japon	Nippon Steel Corporation	31,8 %	89M9
Japon	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %	89MA
Japon	Autres sociétés ayant coopéré: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %	 89MB 89ME
Japon	Toutes les autres importations originaires du Japon	31,8 %	8999
Viêt Nam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	89MC
Viêt Nam	Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam	12,1 %	8999

3. Les droits antidumping ne sont pas applicables au producteur-exportateur vietnamien appelé groupe Hoa Phat/Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company et composé de Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited - Hung Yen branch, Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Company Limited et Hoa Phat Da Nang Steel Pipe Company Limited (code additionnel TARIC 89MD).

4. 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 figurer 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 en tonnes) de (produit concerné) vendu à l'exportation vers l'Union européenne et faisant l'objet de la présente facture a été produit par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en/au [Égypte, Japon ou Viêt Nam]. Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.*» Tant que cette facture n'a pas été présentée, le droit applicable à toutes les autres importations originaires [d'Égypte, du Japon ou du Viêt Nam] s'applique.

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

6. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane s'appliquent.

Article 2

1. Les parties intéressées présentent leurs observations écrites concernant le présent règlement, y compris sur l'intention de la Commission de clore la présente procédure en ce qui concerne l'Inde, à la Commission dans un délai de 15 jours civils à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

2. Les parties intéressées qui souhaitent être entendues par la Commission en font la demande dans un délai de cinq jours civils à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

3. Les parties intéressées qui souhaitent être entendues par le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales sont invitées à en faire la demande dans un délai de cinq jours civils à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement. Le conseiller-auditeur peut examiner les demandes présentées en dehors de ce délai et peut décider de les accepter, le cas échéant.

Article 3

1. Les autorités douanières sont invitées à lever l'enregistrement des importations instauré conformément à l'article 1er du règlement d'exécution (UE) 2024/2719.

2. Les données collectées au sujet de produits déclarés dans l'Union pour la mise à la consommation 90 jours au plus avant la date d'entrée en vigueur du présent règlement sont conservées jusqu'à l'entrée en vigueur d'éventuelles mesures définitives ou jusqu'à la clôture de la présente procédure.

Article 4

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

L'article 1er est applicable 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 4 avril 2025.

Par la Commission
La présidente
Ursula VON DER LEYEN