RÈGLEMENT (CE) Nº 2605/2000 DU CONSEIL

du 27 novembre 2000

instituant des droits antidumping définitifs sur les importations de certaines balances électroniques originaires de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de Taïwan

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) nº 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], et notamment son article 9,

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

considérant ce qui suit:

A. **PROCÉDURE**

1. **Ouverture**

(1) Le 16 septembre 1999, par un avis (ci-après dénommé «avis d'ouverture») *publié au Journal officiel des Communautés européennes* [2], la Commission a annoncé l'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations dans la Communauté de certaines balances électroniques originaires de la République populaire de Chine («Chine»), de la République de Corée («Corée») et de Taïwan.

(2) La procédure a été ouverte à la suite d'une plainte déposée le 30 juillet 1999 au nom de producteurs de la Communauté représentant une proportion majeure de l'industrie communautaire des balances électroniques, conformément à l'article 5, paragraphe 4, du règlement (CE) nº 384/96 (ci-après dénommé «règlement de base»). La plainte contenait des éléments de preuve de l'existence du dumping dont fait l'objet ledit produit et du préjudice important en résultant qui ont été jugés suffisants pour justifier l'ouverture d'une procédure.

2. **Enquête**

(3) La Commission a officiellement avisé les producteurs communautaires à l'origine de la plainte, les producteurs-exportateurs, les importateurs, les utilisateurs (ainsi que leurs associations représentatives) notoirement concernés et les représentants des pays exportateurs de l'ouverture de la procédure. Elle a donné aux parties intéressées l'occasion de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues dans les délais fixés dans l'avis d'ouverture.

(4) La Commission a envoyé des questionnaires aux parties notoirement concernées et aux autres parties qui se sont fait connaître dans les délais prévus dans l'avis d'ouverture. Deux producteurs communautaires, huit producteurs-exportateurs dans les pays concernés et à certains importateurs liés connus dans la Communauté ainsi que le producteur ayant coopéré dans le pays analogue y ont répondu. Des réponses ont également été reçues de deux utilisateurs du produit concerné dans la Communauté.

(5) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination du dumping, du préjudice et de l'intérêt de la Communauté. Elle a procédé à une vérification sur place auprès des sociétés suivantes:

a) *Producteurs communautaires*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Royaume-Uni

Bizerba GmbH, Balingen, Allemagne

Bizerba Belgium SA, Bruxelles (filiale de Bizerba GmbH)

b) *Producteurs-exportateurs*

CORÉE

A & D Korea Co. Ltd, Séoul

CAS Corporation, Séoul

Descom Scales Mfg Co. Ltd, Kyungki-Do

TAÏWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

Mettler-Toledo Changzou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Pays analogue*

INDONÉSIE

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Importateurs liés*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Suède

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Allemagne

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Allemagne

Mettler-Toledo GmbH, Vienne, Autriche

(6) L'enquête relative au dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er septembre 1998 et le 31 août 1999 (ci-après dénommée «période d'enquête»). L'examen des tendances utiles aux fins de la détermination du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er janvier 1995 et la fin de la période d'enquête (ci-après dénommée «période examinée»).

[1] JO L 56 du 6.3.1996, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 2238/2000 (JO L 257 du 11.10.2000, p. 2).
[2] JO C 262 du 16.9.1999, p. 8.

(7) Toutes les parties concernées ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution de mesures. Certaines ont présenté des observations sur les informations communiquées. Ces commentaires ont été pris en considération et, au besoin, les conclusions ont été modifiées en conséquence.

3. **Procédures antérieures portant sur le produit concerné**

(8) En octobre 1993, le Conseil a, par le règlement (CEE) nº 2887/93 [1], institué des mesures antidumping définitives sur les importations de certaines balances électroniques originaires de Singapour et de Corée. Les mesures applicables à Singapour font actuellement l'objet d'un réexamen, entamé en octobre 1998 [2], tandis que celles applicables à la Corée ont expiré en octobre 1998.

(9) En avril 1993, le Conseil a, par le règlement (CEE) nº 993/93 [3], institué des mesures antidumping définitives sur les importations de certaines balances électroniques originaires du Japon. Ces mesures font actuellement elles aussi l'objet d'un réexamen, entamé en avril 1998 [4].

B. **PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE**

1. **Produit concerné**

(10) Les produits concernés sont des balances électroniques destinées au commerce de détail avec affichage numérique du poids, du prix unitaire et du prix à payer, équipées ou non d'un dispositif permettant d'imprimer ces indications, relevant du code NC ex 8423 81 50. Elles présentent divers types ou niveaux de performances et de technologie. À cet égard, l'industrie distingue trois segments de marché: inférieur, intermédiaire et supérieur selon qu'il s'agit de balances électroniques simples, sans imprimante incorporée, de modèles plus sophistiqués équipés d'un système de touches de programmation ou encore de modèles présentant une possibilité supplémentaire de connexion à des systèmes informatiques de contrôle et de gestion.

(11) Bien que les possibilités d'utilisation des balances électroniques puissent varier en raison de la présence de fonctions supplémentaires dans les segments intermédiaire et supérieur, les caractéristiques physiques et techniques essentielles des divers modèles ne présentent pas de différences notables. De plus, l'enquête a montré qu'il n'existe pas de ligne de démarcation nette entre les trois segments, les modèles des segments voisins étant souvent interchangeables. En conséquence, ces différents types doivent être considérés comme un seul et même produit aux fins de la présente enquête.

2. **Produit similaire**

(12) L'enquête a révélé que les différents modèles de balances électroniques produits en Chine, en Corée, à Taïwan et en Indonésie (qui a servi de pays analogue pour la Chine) et vendus sur ces marchés étaient, malgré des différences de dimensions, de durée de vie, de voltage ou de configuration, identiques ou ressemblant étroitement aux balances exportées de Chine, de Corée et de Taïwan vers la Communauté; en conséquence, ces modèles doivent être considérés comme des produits similaires.

(13) De même, les balances électroniques produites dans la Communauté et vendues sur le marché communautaire sont similaires à tous égards aux balances produites et exportées de Chine, de Corée et de Taïwan vers la Communauté.

(14) Ces produits constituent donc des produits similaires au sens de l'article 1er, paragraphe 4, du règlement de base.

C. **DUMPING**

1. **Pays à économie de marché**

Méthodologie générale

Valeur normale

(15) En ce qui concerne la détermination de la valeur normale, il a d'abord été établi, pour chaque producteur-exportateur, si ses ventes intérieures totales de balances électroniques étaient représentatives par rapport à l'ensemble de ses ventes à l'exportation vers la Communauté. Conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base, les ventes intérieures ont été considérées comme représentatives lorsque le volume total des ventes intérieures de chaque producteur-exportateur était au moins égal à 5 % du volume total de ses ventes à l'exportation vers la Communauté.

(16) En conséquence, il a fallu identifier les types de balances électroniques vendus par les sociétés sur leur marché intérieur qui étaient identiques ou directement comparables aux types vendus à l'exportation vers la Communauté.

(17) Pour chacun des types vendus par les producteurs-exportateurs sur leur marché intérieur et directement comparables aux types vendus à l'exportation vers la Communauté, il a été établi si les ventes intérieures étaient suffisamment représentatives au sens de l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures d'un type particulier ont été considérées comme suffisamment représentatives lorsque le volume total des ventes intérieures de ce type de balances pendant la période d'enquête représentait 5 % ou plus du volume total des ventes du type comparable exporté vers la Communauté.

[1] JO L 263 du 22.10.1993, p. 1.
[2] JO C 324 du 22.10.1998, p. 4.
[3] JO L 104 du 29.4.1993, p. 4.
[4] JO C 128 du 25.4.1998, p. 11.

(18) Il a également été examiné si les ventes intérieures de chaque type pouvaient être considérées comme ayant été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, en déterminant la proportion de ventes bénéficiaires du type en question à des clients indépendants. Lorsque le volume des ventes à un prix net égal ou supérieur au coût de production établi représentait 80 % ou plus du volume total des ventes, la valeur normale a été basée sur le prix intérieur réel, déterminé en effectuant la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures, bénéficiaires ou non, réalisées au cours de la période d'enquête. Lorsque le volume des ventes bénéficiaires représentait moins de 80 %, mais 10 % au plus, du volume total des ventes intérieures, la valeur normale a été établie sur la base du prix intérieur réel, déterminé en effectuant la moyenne pondérée des seules ventes bénéficiaires. Lorsque le volume de ventes bénéficiaires d'un type donné de balances représentait moins de 10 % du volume total des ventes, il a été considéré que ce type particulier était vendu en quantité insuffisante pour que le prix intérieur constitue une base appropriée pour établir la valeur normale.

(19) Lorsque les prix intérieurs d'un type particulier vendu par un producteur-exportateur n'ont pas pu être utilisés, la valeur normale a dû être construite. Par conséquent, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, la valeur normale a été construite en majorant le coût de fabrication des types exportés, ajusté, si nécessaire, d'un pourcentage raisonnable correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. À cet effet, il a été examiné si les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés et les bénéfices réalisés par chacun des producteurs-exportateurs concernés sur le marché intérieur constituaient des données fiables.

(20) Les frais de ventes, dépenses administratives et autres frais généraux effectivement supportés sur le marché intérieur ont été jugés fiables lorsque le volume des ventes intérieures effectuées par la société en question pouvait être considéré comme représentatif. La marge bénéficiaire intérieure a été déterminée sur la base des ventes intérieures effectuées au cours d'opérations commerciales normales, lorsque ces ventes à des clients indépendants et à un prix égal ou supérieur au coût de production représentaient au moins 10 % du volume total des ventes intérieures réalisées par la société concernée. Lorsque ce n'était pas le cas, la marge bénéficiaire moyenne pondérée des autres sociétés du pays concerné ayant réalisé suffisamment de ventes au cours d'opérations commerciales normales a été utilisée.

Prix à l'exportation

(21) Dans tous les cas où les balances électroniques exportées ont été vendues à des clients indépendants dans la Communauté, le prix à l'exportation a été établi conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base, c'est-à-dire sur la base des prix à l'exportation effectivement payés ou à payer.

(22) Lorsque les ventes à l'exportation ont été effectuées à des importateurs liés, le prix à l'exportation a été construit conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, c'est-à-dire sur la base du prix auquel les produits importés sont revendus pour la première fois à un acheteur indépendant. Dans ce cas, des ajustements ont été opérés pour tenir compte de tous les coûts supportés entre l'importation et la revente ainsi que du bénéfice réalisé et ce, afin d'établir un prix à l'exportation fiable. Sur la base des informations disponibles, ce bénéfice a été fixé à environ 10 %. Les informations utilisées ont été obtenues auprès de clients indépendants à l'occasion d'une enquête récente portant sur le même produit. Ce niveau a également été jugé raisonnable compte tenu des fonctions des parties concernées.

Comparaison

(23) La comparaison a été effectuée au niveau départ usine et au même stade commercial. Aux fins d'une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation, il a été dûment tenu compte, sous forme d'ajustements, des différences affectant la comparabilité des prix, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.

Marge de dumping des sociétés soumises à l'enquête

(24) Conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, la valeur normale moyenne pondérée par type a été comparée au prix à l'exportation moyen pondéré pour chaque producteur. Toutefois, la valeur normale établie sur une base moyenne pondérée a été comparée aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté lorsque la configuration des prix à l'exportation différait sensiblement entre les différents acquéreurs, régions ou périodes et lorsque la première méthode spécifiée ci-dessus ne permettait pas de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué.

Marge de dumping des sociétés n'ayant pas coopéré

(25) Pour les sociétés n'ayant pas coopéré, une marge de dumping «résiduelle» a été déterminée sur la base des données disponibles conformément à l'article 18 du règlement de base.

(26) Dans le cas des pays ayant largement coopéré, il a été décidé de fixer la marge de dumping résiduelle au niveau de la marge la plus élevée établie pour une société ayant coopéré.

(27) Dans le cas des pays ayant peu coopéré, les informations fournies par la société ayant coopéré présentant la marge de dumping la plus élevée ont été utilisées. La marge de dumping résiduelle a été déterminée sur la base de la

marge moyenne pondérée calculée pour les types de produits faisant l'objet du dumping le plus important exportés en quantités représentatives. Cette approche a également été jugée nécessaire afin d'éviter de récompenser l'absence de coopération, dans la mesure où il n'existait aucune raison de croire qu'un producteur-exportateur n'ayant pas coopéré avait pratiqué le dumping à un niveau inférieur.

2. **Corée**

(28) Trois sociétés ainsi que les deux importateurs dans la Communauté liés à deux producteurs-exportateurs ont répondu au questionnaire envoyé aux producteurs-exportateurs.

Valeur normale

(29) Pour un producteur-exportateur, la valeur normale a été entièrement fondée sur les prix intérieurs et pour un autre, entièrement sur la valeur normale construite. Pour la troisième société, des valeurs normales tant construites que basées sur les prix intérieurs ont été utilisées.

(30) Lorsque les valeurs normales ont dû être construites, le coût de fabrication et les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de chaque producteur-exportateur concerné ont pu être utilisés. Dans le cas d'un producteur dont certains modèles étaient vendus à perte, le bénéfice moyen réalisé sur les ventes bénéficiaires résiduelles sur le marché intérieur a été utilisé. Dans le cas du dernier producteur, dont tous les modèles étaient vendus à perte sur le marché intérieur, le bénéfice moyen réalisé par les deux autres producteurs a été utilisé.

Prix à l'exportation

(31) En cas de ventes à l'exportation vers la Communauté à des importateurs indépendants dans la Communauté, le prix à l'exportation a été établi sur la base des prix réellement payés ou à payer, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(32) En cas de vente à l'exportation vers la Communauté par l'intermédiaire d'importateurs liés dans la Communauté, le prix à l'exportation a été construit sur la base du prix auquel les produits importés sont revendus pour la première fois à un acheteur indépendant, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés pour tenir compte de tous les coûts supportés entre l'importation et la revente ainsi que du bénéfice réalisé et ce, afin d'établir un prix à l'exportation fiable.

Comparaison

(33) La comparaison a été effectuée au niveau départ usine et au même stade commercial. Aux fins d'une comparaison équitable, il a été tenu compte, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, des différences dont il a été allégué et démontré qu'elles affectent les prix et leur comparabilité. Des ajustements au titre des différences de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et de coûts accessoires, de crédit, de commissions, d'impositions à l'importation et de coûts après-vente (caution/garantie, etc.) ont, le cas échéant, été accordés, lorsque justifiés. Dans le cas de deux sociétés, des ajustements ont également été opérés au titre de coûts supportés par une partie liée au Japon.

(34) Les ajustements opérés pour la valeur normale fondée sur les ventes intérieures l'ont également été pour la valeur normale calculée conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

Marge de dumping

(35) Conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, les valeurs normales moyennes pondérées de chaque type de produit concerné exporté vers la Communauté ont été comparées au prix à l'exportation moyen pondéré de chaque type correspondant. Toutefois, pour deux producteurs-exportateurs, cette méthode ne permettait pas de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué et la configuration des prix à l'exportation différait sensiblement entre les différents acquéreurs et les différentes régions. La valeur normale établie sur une base moyenne pondérée a donc été comparée aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté.

(36) La comparaison a montré l'existence d'un dumping pour deux des producteurs ayant coopéré. La marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'importation caf frontière communautaire, s'établit comme suit:

CAS Corporation, Seoul	0 %
A & D Korea Co. Ltd, Seoul	4,7 %
Descom Scales Mfg Co. Ltd, Kyungki-Do	4,9 %

Compte tenu du degré élevé de coopération, la marge résiduelle de dumping a été fixée au niveau de la marge établie pour la société ayant coopéré, à savoir 4,9 %.

3. **Taïwan**

(37) Deux sociétés ont répondu au questionnaire envoyé aux producteurs-exportateurs.

Valeur normale

(38) Pour un producteur, toutes les ventes intérieures de balances électroniques (relevant toutes du segment inférieur) avaient été réalisées à perte. Pour l'autre producteur, les balances comparables exportées (relevant toutes du segment inférieur) n'avaient pas été vendues sur le marché intérieur.

(39) De ce fait, pour tous les modèles du produit concerné vendus à l'exportation vers la Communauté, la valeur normale a dû être construite, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. Les coûts de production des modèles exportés et les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux de chaque producteur-exportateur ont été utilisés. La marge bénéficiaire établie pour la société ayant réalisé des ventes intérieures bénéficiaires au cours d'opérations commerciales normales et pratiquée sur des modèles de balances électroniques non comparables aux modèles exportés a été utilisée pour les deux producteurs-exportateurs.

Prix à l'exportation

(40) Tous les produits concernés exportés vers la Communauté par les deux producteurs-exportateurs ont été vendus à des importateurs indépendants dans la Communauté. En conséquence, le prix à l'exportation a été établi sur la base des prix effectivement payés ou à payer, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

Comparaison

(41) La comparaison a été effectuée au niveau départ usine et au même stade commercial. Aux fins d'une comparaison équitable, il a été tenu compte, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, des différences dont il a été allégué et démontré qu'elles affectent les prix et leur comparabilité. Des ajustements au titre des différences de transport, d'impositions à l'importation, de crédit et de commissions, de manutention, de chargement et de coûts accessoires ont, le cas échéant, été accordés, lorsque justifiés, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.

(42) Les mêmes ajustements ont été opérés pour les valeurs normales calculées conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, lorsqu'il y avait lieu et qu'ils étaient justifiés.

Marge de dumping

(43) Conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, les valeurs normales moyennes pondérées de chaque type de produit concerné exporté vers la Communauté ont été comparées au prix à l'exportation moyen pondéré de chaque type correspondant. Toutefois, pour un producteur-exportateur, cette méthode ne permettait pas de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué et la configuration des prix à l'exportation différait sensiblement entre les différents acquéreurs et les différentes régions. La valeur normale établie sur une base moyenne pondérée a donc été comparée aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté.

(44) La comparaison a montré l'existence d'un dumping pour les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré. La marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'importation caf frontière communautaire, s'établit comme suit:

Universal Weight Enterprise (UWE)	5,5 %
Snowrex International	5,9 %

Compte tenu du faible degré de coopération, la marge résiduelle de dumping a été fixée au niveau de la marge individuelle la plus élevée établie pour un modèle vendu en quantités représentatives.

4. **République populaire de Chine**

Analyse du statut d'économie de marché

(45) Trois sociétés chinoises ont demandé à bénéficier du statut d'économie de marché conformément à l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base. La demande d'une société a dû être rejetée au motif que les informations communiquées à la Commission l'ont été bien au-delà des délais impartis et qu'elles étaient incomplètes sur les points essentiels. La Commission a recherché toutes les informations jugées nécessaires et a vérifié dans les locaux des deux autres sociétés toutes les informations figurant dans les demandes de statut d'économie de marché.

(46) Elle a constaté que les deux sociétés vendaient leurs produits en Chine à perte, à des prix plus ou moins identiques, depuis plusieurs années. Par ailleurs, elles n'étaient pas entièrement libres de décider si elles devaient vendre leurs produits sur le marché intérieur, ni dans quelles proportions. La Commission a pour pratique constante de rejeter les demandes de statut d'économie de marché lorsque les ventes intérieures font l'objet de restrictions et qu'il n'y a pas de variation des prix entre les clients, dans la mesure où une telle politique de prix identiques peut résulter d'un contrôle des prix imposé au niveau central. En outre, les éléments de preuve disponibles indiquaient que ces prix étaient non rentables depuis plusieurs années, ce qui montre aussi que les producteurs n'opéraient pas dans les conditions d'une économie de marché.

(47) En conséquence, les conditions fixées par l'article 2, paragraphe 7, point c), du règlement de base n'étaient satisfaites par aucune des deux sociétés examinées. Après consultation du comité consultatif, les sociétés concernées ont donc été informées que leurs demandes de statut d'économie de marché avaient dû être rejetées.

Choix d'un pays analogue

(48) Aucune des sociétés ne remplissant les conditions d'une économie de marché, il a été nécessaire de comparer les prix à l'exportation des producteurs-exportateurs chinois à une valeur normale établie pour un pays à économie de marché approprié, conformément à l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base.

(49) L'Indonésie a été suggérée par le plaignant et proposée par la Commission dans l'avis d'ouverture. Aucune des parties intéressées n'a formulé d'objection à l'encontre de ce choix. Un producteur indonésien a coopéré et a répondu au questionnaire. Sa réponse a pu être acceptée. Il a donc été jugé possible d'utiliser l'Indonésie comme pays analogue aux fins de la présente enquête.

(50) Il a été décidé que l'Indonésie était le pays tiers à économie de marché le plus approprié aux fins de l'établissement de la valeur normale, compte tenu de l'importance du volume des ventes intérieures et à l'exportation effectuées par le producteur indonésien par rapport aux importations de produits chinois dans la Communauté et du niveau de concurrence sur les marchés indonésien et étrangers, qui permet de réaliser des bénéfices raisonnables, sans qu'ils soient excessifs. Par ailleurs, les ventes en Corée et à Taïwan n'ont pas été jugées appropriées pour servir de base à l'établissement de la valeur normale dans la mesure où les balances électroniques vendues sur ces marchés relèvent du bas de gamme du segment inférieur et ne sont donc pas comparables aux modèles chinois exportés.

Traitement individuel

(51) Tous les producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré ont demandé à bénéficier du traitement individuel. À cet effet, ils ont répondu à des questions détaillées incluses dans le formulaire de demande de statut d'économie de marché envoyé aux parties concernées lors de l'ouverture de la procédure. Ces demandes ont été examinées en tenant compte principalement des points ayant une incidence directe sur les activités d'exportation des sociétés. Il a été constaté qu'en ce qui concerne ces activités, le niveau d'intervention de l'État ne permettait pas d'exercer une influence considérable ni d'entraîner le contournement des mesures si les exportateurs se voyaient accorder des taux de droit individuels.

(52) Il est apparu, à l'examen des informations communiquées, que les trois sociétés remplissaient les conditions d'octroi du traitement

En conséquence, il a été décidé d'accorder le traitement individuel aux trois sociétés.

Valeur normale

(53) Conformément à l'article 2, paragraphes 2 et 3, du règlement de base, la valeur normale pour les producteurs-exportateurs chinois (qui n'ont exporté vers l'UE que des modèles du segment inférieur) a été calculée sur la base des valeurs normales établies pour la société indonésienne ayant coopéré en utilisant le modèle du segment inférieur le plus concurrentiel vendu sur le marché indonésien et sur les marchés d'exportation en quantités importantes et qui s'est révélé comparable aux modèles chinois exportés vers la Communauté.

Prix à l'exportation

(54) Dans le cas de ventes à l'exportation vers la Communauté à des importateurs indépendants dans la Communauté, le prix à l'exportation a été établi sur la base des prix réellement payés ou à payer, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(55) En cas de vente à l'exportation vers la Communauté par l'intermédiaire d'importateurs liés dans la Communauté, le prix à l'exportation a été construit sur la base du prix auquel les produits importés sont revendus pour la première fois à un acheteur indépendant, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.

Comparaison

(56) La comparaison a été effectuée au niveau départ usine et au même stade commercial. Aux fins d'une comparaison équitable, il a été tenu compte, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, des différences dont il a été allégué et démontré qu'elles affectent les prix et leur comparabilité. Des ajustements au titre des différences de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et de coûts accessoires, de crédit, de commissions, d'impositions à l'importation et de coûts après-vente (caution/garantie, etc.) ont, le cas échéant, été accordés, lorsque justifiés.

Marge de dumping

(57) Conformément à l'article 2, paragraphe 11, du règlement de base, les valeurs normales moyennes pondérées du type de produit concerné relevant du segment inférieur exporté vers la Communauté ont été comparées au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant. Toutefois, pour un producteur-exportateur, la valeur normale établie sur une base moyenne pondérée a été comparée aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté, car la configuration des prix à l'exportation différait sensiblement entre les différents acquéreurs, régions ou périodes et la méthode de la moyenne pondérée ne permettait pas de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué.

(58) La comparaison a montré l'existence d'un dumping pour les trois producteurs-exportateurs ayant coopéré qui ont bénéficié d'un traitement individuel. La marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'importation caf frontière communautaire, s'établit comme suit:

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai	12,8 %
Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai	9,0 %
Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou	12,2 %

Compte tenu du faible degré de coopération, la marge résiduelle de dumping a été fixée au niveau de la marge individuelle la plus élevée établie pour les sociétés ayant coopéré, à savoir 30,7 %.

D. **PRÉJUDICE**

1. **Structure de l'industrie communautaire**

(59) La structure de l'industrie communautaire s'est profondément modifiée sur la période examinée. Depuis octobre 1993 (lorsque des mesures antidumping définitives ont été instituées sur les importations de balances électroniques originaires de Singapour et de Corée), l'industrie a poursuivi un programme de restructuration et de concentration, ce qui signifie que des neuf sociétés qui avaient coopéré à l'époque, seules quatre exerçaient encore leurs activités pendant la période d'enquête de la présente procédure. Il est apparu clairement au cours de l'enquête que ce processus de restructuration et de concentration a touché également les autres producteurs communautaires.

(60) Bien que quatre producteurs communautaires (représentant plus de 50 % de la production communautaire) aient soutenu la plainte, deux d'entre eux seulement ont coopéré à l'enquête en répondant aux questionnaires. Ces deux producteurs représentaient 39 % de la production communautaire totale pendant la période d'enquête.

(61) Il convient de noter que, conformément à l'article 4, paragraphe 1, point a), et à l'article 4, paragraphe 2, du règlement de base, lors du calcul de la production communautaire totale de balances électroniques, toute société exerçant ses activités dans la Communauté liée à des producteurs-exportateurs des pays concernés a été exclue de la définition de la production communautaire totale. Dans le cas de Mettler-Toledo, il était évident que le producteur dans la Communauté contrôlait directement sa filiale en Chine.

(62) L'un des autres opérateurs dans la Communauté (qui n'a pas été considéré comme un producteur communautaire, car il est aussi l'un des producteurs-exportateurs en Chine) a fait valoir que le niveau de coopération susmentionné (39 %) était insuffisant pour justifier la poursuite de l'enquête. Cet argument a été rejeté parce que les deux producteurs communautaires ayant coopéré représentaient nettement plus de 25 % de la production totale dans la Communauté, ce qui peut être considéré comme une proportion majeure de la production communautaire au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base. Ces deux producteurs constituent donc l'industrie communautaire.

2. **Consommation communautaire apparente**

Généralités

(63) La consommation dans la Communauté a été calculée sur la base des données vérifiées communiquées par l'industrie communautaire, des chiffres contenus dans la plainte (pour les autres opérateurs dans la Communauté) et des volumes d'importation obtenus auprès d'Eurostat.

Balances électroniques (unités)	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Consommation dans la Communauté	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Indice: 1995 = 100	100	107	110	124	135
Balances électroniques du segment inférieur	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Indice: 1995 = 100	100	129	124	133	133

Sur la période examinée, la consommation de balances toutes catégories confondues a progressé de 35 % et celle des balances du segment inférieur du marché, de 33 %. La progression de la consommation des balances bas de gamme est indiquée séparément, car c'est dans ce segment du marché que se concentraient 97 % des importations en provenance des pays concernés pendant la période d'enquête. La hausse de la consommation enregistrée en 1996 s'explique par une forte hausse des importations en provenance des pays concernés. Le volume des importations a ensuite diminué en 1997.

Effet euro

(64) La hausse de la consommation constatée entre 1997 et la période d'enquête correspond à une augmentation ponctuelle de la demande des détaillants due à l'introduction de l'euro. En effet, dans la perspective de l'introduction de l'euro, les détaillants devaient pouvoir indiquer aux clients les prix dans la monnaie nationale, mais aussi en euros; ils ont donc avancé le remplacement de leurs vieilles balances électroniques, ce qui a entraîné une hausse de la demande sur le marché communautaire et une progression du volume des ventes dans tous les segments du marché. Cette amélioration de la situation sera de courte durée. La consommation devrait diminuer, car de nombreux détaillants qui auraient remplacé leurs balances électroniques entre 2001 et 2004 l'auront déjà fait entre 1997 et 2000. Par conséquent, l'effet euro n'aura pas pour conséquence d'augmenter la consommation, mais tout simplement d'avancer certaines ventes d'une période (entre 2001 et 2004) à une autre (entre 1997 et 2000).

(65) Bien que la fixation de la date finale pour l'application du système métrique dans le commerce de détail au Royaume-Uni ait aussi donné lieu à une hausse de la consommation, cet événement, qui ne concernait qu'un seul État membre, n'a pas eu un effet aussi marqué sur les ventes.

(66) Le tableau ci-dessous montre l'évolution réelle et attendue de la consommation entre 1995 et 2005. Il ressort également du tableau que l'effet euro a gonflé temporairement les ventes de 1997 à 2000 et que, de 2000 à 2002, la consommation devrait baisser. Selon les prévisions, elle devrait revenir à la normale (c'est-à-dire à son niveau de 1995/1996) à compter de 2004.

(Consommation en milliers d'unités)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
162	172	178	201	219	177	144	126	144	172	172

(67) Certains producteurs-exportateurs ont contesté la réalité et/ou l'importance de l'effet euro. Toutefois, ils n'ont pas fourni d'autre explication à la hausse de la consommation. Cette allégation a donc été rejetée.

(68) Un producteur-exportateur a fait valoir que la consommation avait augmenté depuis les enquêtes précédentes portant sur le produit concerné visées aux considérants 8 et 9. Il a en effet été constaté que la consommation a augmenté tout au long de la période examinée, mais, comme expliqué ci-dessus, cette hausse est largement imputable à l'effet euro.

3. **Importations dans la Communauté en provenance des pays concernés**

Évaluation cumulative des effets des importations concernées

(69) Il a d'abord été examiné si, compte tenu des conclusions ci-dessus concernant le dumping, il convenait ou non de procéder à une évaluation cumulative des importations en provenance des pays concernés. Il est ressorti de cet examen que:

— les marges de dumping constatées sont supérieures au niveau *de minimis* pour tous les pays concernés,

— le volume des importations en provenance de chaque pays et les parts de marché correspondantes ne sont pas négligeables par rapport à la consommation communautaire,

— le produit concerné importé des pays concernés est largement interchangeable,

— les prix des importations ont, dans l'ensemble, suivi la même tendance,

— l'analyse des conditions de concurrence entre les balances importées et les produits similaires montre que toutes les balances électroniques sont vendues aux mêmes catégories de clients en suivant une même politique des prix.

Certains producteurs-exportateurs ont avancé que leurs importations ne devaient pas être cumulées avec celles des autres pays, car le niveau des prix et l'évolution du volume de leurs ventes étaient différents. Il a néanmoins été conclu que, compte tenu de ce qui précède, toutes les conditions justifiant le cumul des importations en provenance des pays concernés étaient réunies. Ces arguments ont donc été rejetés.

Volume des importations concernées

(70) Selon les informations d'Eurostat, le nombre de balances électroniques importées des pays concernés dans la Communauté pendant la période examinée a augmenté, passant de 14 533 unités en 1995 à 33 063 unités pendant la période d'enquête (soit une hausse de 123 %). L'enquête a montré que plus de 97 % des balances électroniques importées des pays concernés pendant la période d'enquête relevaient du segment inférieur du marché comme expliqué au considérant 73.

Part de marché des importations

(71) La part de marché détenue par les producteurs-exportateurs a augmenté de 9,2 % sur la période examinée pour atteindre 15,0 %, ce qui contraste avec l'évolution de la part de marché détenue par l'industrie communautaire qui a reculé de 4,6 % pour l'ensemble des balances électroniques (passant de 26,1 à 24,9 %) et de 22 % pour les balances électroniques relevant du segment inférieur du marché (passant de 21,8 à 17,1 %).

Sous-cotation des prix

(72) Les prix de vente de l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté ont été comparés à ceux des producteurs-exportateurs ayant coopéré pendant la période d'enquête. Comme dans le cas des enquêtes précédentes, les comparaisons ont été effectuées pour les ventes de modèles comparables réalisées sur le marché communautaire au même stade commercial (prix aux négociants/importateurs indépendants). Comme lors des enquêtes précédentes, les prix ont été comparés pour chaque État membre sur la base d'une moyenne pondérée par producteur-exportateur. Tous les prix étaient nets de remises. Les prix de l'industrie communautaire ont été ajustés au niveau départ usine; ceux des importations faisant l'objet d'un dumping étaient les prix caf frontière communautaire, droits à l'importation éventuels inclus.

(73) La grande majorité des modèles vendus dans la Communauté par les producteurs-exportateurs ayant coopéré étaient des modèles appartenant au segment inférieur du marché (plus de 97 % en volume). Les calculs effectués ne tiennent donc pas compte des quantités réduites de modèles haut de gamme et de gamme moyenne, jugées non représentatives.

(74) L'industrie communautaire vendait trois types de modèles relevant du segment inférieur:

I) des balances de comptoir standard ou «mono» (ci-après dénommées «balances mono»);

II) des balances de comptoir avec colonne/afficheur client (ci-après dénommées «balances à colonne»); et

III) d'autres types de balances du segment inférieur telles que des balances suspendues.

Les comparaisons ont porté sur les balances «mono» et «à colonne». Les autres balances du segment inférieur (catégorie III ci-dessus) n'ont pas été prises en compte, car les volumes vendus, que ce soit par l'industrie communautaire ou les producteurs-exportateurs, sont marginaux et donc jugés non représentatifs.

Résultats de la comparaison des prix

(75) La comparaison des prix a révélé des marges de dumping s'échelonnant entre 0 et 52 % pour la République populaire de Chine, entre 60 et 65 % pour Taïwan et entre 30 et 50 % pour la Corée.

4. **Situation de l'industrie communautaire**

Remarques préliminaires

(76) Les données relatives à l'industrie communautaire ne concernant que deux producteurs, certaines informations sont présentées sous forme d'indices pour des raisons de confidentialité.

(77) 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 communautaire a comporté une évaluation de tous les facteurs et indices économiques pertinents qui influent sur la situation de cette industrie. Toutefois, certains ne sont pas exposés en détail ci-dessous, car ils n'ont pas été jugés pertinents aux fins de l'évaluation de la situation de l'industrie communautaire pendant la période d'enquête. Enfin, il convient de noter qu'aucun de ces facteurs ne constitue nécessairement une base de jugement déterminante.

Production, utilisation des capacités et stocks

(78) La production de balances électroniques tous segments confondus a augmenté de 22 % sur la période examinée. En revanche, la production des balances électroniques du segment inférieur n'a progressé que de 5 % sur la même période. Le taux d'utilisation des capacités de l'industrie communautaire a augmenté, passant de 55 à 65 % au cours de cette période.

Industrie communautaire Production et capacités Indice: 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Volume de balances électroniques produites tous segments confondus	100	102	105	107	122
Volume de balances électroniques du segment inférieur produites	100	123	114	100	105
Capacités (tous segments confondus)	100	100	100	100	105
Taux d'utilisation des capacités (tous segments confondus)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Il a été estimé que le niveau des stocks ne peut exercer aucun effet sensible sur la situation de l'industrie communautaire, car cette dernière produisant sur commande, les stocks sont pratiquement inexistants.

Volume des ventes

(79) Les ventes totales de balances électroniques réalisées par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté ont progressé de 29 % en volume sur la période examinée, contre 10 % seulement pour les balances du segment inférieur.

Chiffre d'affaires

(80) L'évolution du chiffre d'affaires apparaît sous forme d'indices dans le tableau ci-dessous. Le chiffre d'affaires pour l'ensemble des balances électroniques vendues par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté a augmenté de 27 % sur la période examinée. En revanche, le chiffre d'affaires pour les balances du segment inférieur a reculé de 11 % sur la même période.

Chiffre d'affaires Indice: 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Toutes balances électroniques confondues	100	96	97	111	127
Segment inférieur	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Croissance et part de marché

(81) La part du marché de la Communauté détenue par l'industrie communautaire (toutes balances confondues) a régressé de 26,1 % en 1995 à 24,9 % pendant la période d'enquête, soit une baisse de 4,6 %. La part du marché des balances du segment inférieur détenue par l'industrie communautaire est quant à elle passée de 21, 8 % en 1995 à 17,1 % pendant la période d'enquête, soit un recul de 22 %.

(82) En conséquence, l'industrie communautaire n'a pas pu tirer pleinement parti de la croissance du marché.

Part de marché de l'industrie communautaire	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Toutes balances électroniques confondues	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Indice	100	96	100	91	96
Balances électroniques du segment inférieur	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Indice	100	82	91	74	78

Prix de vente

(83) Sur la période examinée, les prix de vente des balances électroniques à des clients indépendants ont diminué quelle que soit leur gamme:

segment supérieur (– 11 %);

segment moyen (– 18 %); et

segment inférieur (– 17 %).

Un producteur-exportateur a fait remarquer que les prix de vente moyens toutes balances électroniques confondues avaient augmenté sur la période examinée, ce qui, a-t-il avancé, indiquait que l'industrie communautaire n'avait subi aucun préjudice. Toutefois, cette hausse apparente est entièrement due à l'évolution de la répartition des ventes (c'est-à-dire aux modifications substantielles du volume des ventes dans les différents segments entre 1995 et la période d'enquête) et l'argument a été écarté. Tout cela ressort clairement de la tendance suivie par les prix pour chaque segment du marché.

Rentabilité

(84) Les bénéfices sur le chiffre d'affaires toutes balances électroniques confondues ont augmenté, passant d'une valeur positive, mais faible en 1995, à 10 % pendant la période d'enquête. En revanche, les bénéfices sur les balances du segment inférieur du marché, faibles, mais positifs, en 1995, ont laissé la place à des pertes substantielles (quelque 20 %) pendant la période d'enquête.

(85) Les chiffres toutes balances confondues peuvent s'expliquer par la hausse du volume des ventes et la progression du chiffre d'affaires dues, comme expliqué au considérant 64, à l'effet euro. Il est à noter que l'industrie communautaire n'est pas parvenue à réaliser des bénéfices acceptables au cours des années qui ont précédé l'apparition de l'effet euro et que sa rentabilité n'était suffisante pour en assurer la viabilité pendant la période d'enquête que parce que l'effet euro a gonflé le volume des ventes.

(86) L'incidence de l'effet euro sur la rentabilité a été examinée afin d'estimer la détérioration des bénéfices attendue une fois que l'effet euro s'atténuera. Selon les prévisions, le chiffre d'affaires de l'industrie communautaire devrait baisser de 27 % (ce qui correspond, comme expliqué au considérant 80, à la hausse due à l'effet euro).

(87) L'effet euro est également attesté par le taux de rentabilité de l'industrie communautaire en 1996 (avant qu'il n'exerce une quelconque influence), qui était alors inférieur à 3 %.

(88) Il y a lieu de souligner que l'industrie communautaire n'a pas été en mesure de tirer pleinement parti de l'effet euro, car le bénéfice réalisé sur les ventes de balances du segment inférieur était nettement en dessous du seuil de rentabilité pendant la période d'enquête. Cet élément a son importance, car c'est dans ce segment du marché que se concentrent les importations en provenance des pays concernés. Les pertes enregistrées pour ce segment du marché ont érodé la rentabilité générale de l'industrie communautaire, l'empêchant de tirer pleinement parti de l'effet euro et des mesures antidumping en vigueur pour les importations en provenance du Japon et de Singapour. De plus, il est considéré que la pression à la baisse exercée sur les prix par les importations faisant l'objet d'un dumping a été ressentie dans les segments moyen et supérieur du marché, car les prix d'une catégorie de produits exercent un effet d'entraînement sur les autres segments.

(89) En conclusion, la dépression des prix provoquée par les importations faisant l'objet d'un dumping a empêché l'industrie communautaire d'atteindre le niveau général de rentabilité qu'elle aurait pu espérer pendant la période d'enquête.

Autres indicateurs de résultats

(90) Certains éléments tels que les flux de liquidité, l'aptitude à mobiliser les capitaux (les investissements) n'ont pas été analysés, car cette analyse aurait reflété la situation de l'ensemble de la société considérée. En effet, les autres activités des sociétés en question représentent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires, si bien qu'une analyse globale n'aurait pas nécessairement été représentative du produit concerné.

Pour ce qui est de l'effet du dumping sur l'industrie communautaire, compte tenu du volume et des prix des importations concernées, cet effet ne peut pas être considéré comme négligeable.

Productivité, emploi et salaires

(91) Il ressort du tableau ci-dessous que l'emploi a reculé de 11 % dans l'industrie communautaire au cours de la période examinée.

Productivité par travailleur Indice: 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Nombre d'unités produites	100	102	105	107	122
Nombre de travailleurs	100	91	82	90	89
Productivité par travailleur	100	107	123	123	140

(92) La productivité par travailleur a augmenté de 40 % sur la période examinée.

(93) Les salaires n'ont pas été analysés dans le détail, en raison de l'importance des autres activités des entreprises. Cette analyse aurait reflété la situation de l'entreprise dans son ensemble et n'aurait pas nécessairement été représentative du produit concerné.

5. **Conclusion concernant le préjudice**

(94) Les constatations ci-dessus montrent que, compte tenu de l'évolution sur la période considérée, l'industrie communautaire a vu ses prix moyens (dans les trois segments du marché) baisser fortement et sa part de marché reculer pendant la période d'enquête. Les constatations concernant les balances électroniques du segment inférieur (volumes des ventes, prix moyens, production, part de marché et rentabilité) attestent une situation nettement plus grave que pour les balances électroniques dans leur ensemble. En fait, les difficultés économiques rencontrées dans le segment inférieur du marché ont empêché l'industrie communautaire d'atteindre le niveau de rentabilité qu'elle aurait pu escompter compte tenu de l'effet euro et des mesures antidumping en vigueur, surtout si l'on tient compte des efforts de restructuration qu'elle a consentis.

(95) Il a donc été considéré que l'industrie communautaire a subi un préjudice important pendant la période d'enquête.

(96) Il convient de préciser que le segment inférieur est important pour l'industrie communautaire, car elle doit pouvoir offrir les trois catégories de produits à ses clients et toute pression exercée sur les prix des produits bas de gamme entraîne inévitablement une dépression des prix des produits des autres segments du marché qui sont, en grande partie, vendus aux mêmes clients.

(97) L'effet euro est par essence temporaire tandis que rien ne laisse présager que la concurrence exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping cessera un jour. Par conséquent, la situation générale de l'industrie communautaire ne peut que continuer à se dégrader, ce n'est qu'une question de temps. En effet, le tassement de la demande devrait entraîner un recul de la production, des ventes, de la part de marché et des prix. Autre élément laissant présager l'évolution future de la situation, les prix moyens dans la zone euro étaient bien plus élevés qu'en dehors de cette zone.

E. **LIEN DE CAUSALITÉ**

1. **Introduction**

(98) L'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie communautaire a été examiné.

(99) De plus, l'effet de tous les autres facteurs connus sur l'industrie communautaire a également été examiné. Cette analyse a permis de s'assurer qu'un préjudice causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping ne serait pas imputé à tort à ces importations.

2. **Effets des importations faisant l'objet d'un dumping**

Effet sur le volume des ventes et la part de marché

(100) La consommation sur le marché communautaire a progressé de 35 % sur la période considérée. Les ventes de l'industrie communautaire n'ont augmenté que de 29 % tandis que les importations en provenance des pays concernés gagnaient 123 %.

(101) Comme précisé au considérant 81, l'industrie communautaire a vu sa part de marché reculer de 4,6 % sur la période considérée. En revanche, la part de marché détenue par les importations en provenance des pays concernés a augmenté, passant de 9,2 à 15,1 % sur la même période.

(102) Comme précisé au considérant 82, l'industrie communautaire a enregistré une baisse des prix sur la période considérée. Sur la même période, comme le montre le considérant 75, ces prix étaient sensiblement sous-cotés par les importations en provenance des pays concernés. Tout cela a eu des conséquences néfastes pour la rentabilité de l'industrie communautaire.

(103) L'analyse ci-dessus montre que le recul de certains grands indicateurs financiers et économiques enregistré par l'industrie communautaire a clairement coïncidé avec la hausse des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.

Effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur le segment inférieur du marché

(104) L'effet négatif exercé par les importations faisant l'objet d'un dumping sur la situation générale de l'industrie communautaire ressort de l'analyse affinée du lien de causalité pour les divers segments du marché des balances électroniques.

(105) Il y a lieu de rappeler que, pendant la période d'enquête, 97 % (soit près de 15 000 unités) des exportations vers la Communauté réalisées par les producteurs-exportateurs ayant coopéré relevaient du segment inférieur du marché. Les importations totales en provenance des pays concernés ont représenté 33 063 unités pendant la période d'enquête. Il a été supposé que 97 % du total des importations concernaient des produits bas de gamme. Cette hypothèse repose sur les faits disponibles. Il n'y a, en effet, aucune raison de penser que le reste des importations présente une configuration différente de celles des producteurs-exportateurs ayant coopéré. Par conséquent, si, au début de la période considérée, les ventes de produits bas de gamme réalisées par l'industrie communautaire n'étaient que légèrement inférieures aux importations en provenance des pays concernés, elles en représentaient nettement moins de la moitié pendant la période d'enquête. Le tableau ci-dessous montre l'évolution du volume des ventes de produits bas de gamme de l'industrie communautaire par rapport à une estimation des ventes des mêmes produits par les producteurs-exportateurs des pays concernés. Il en ressort que, sur la période considérée, les producteurs-exportateurs ont augmenté leur volume de ventes de 123 % dans ce segment du marché tandis que l'industrie communautaire n'a pu enregistrer qu'une hausse de 10 %.

Volume total des ventes de balances électroniques du segment inférieur sur le marché communautaire Indice: 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Industrie communautaire	100	106	109	104	110
Pays concernés — chiffres fondés sur 97 % du total des exportations	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Indice des pays concernés	100	221	178	232	223

(106) L'évolution correspondante de la part de marché montre également que les importations en provenance des pays concernés ont augmenté sur la période considérée au détriment de l'industrie communautaire. La part du segment inférieur du marché détenue par les importations en provenance des pays concernés est passée de 9,2 à 15,1 % (soit une progression de 65 %), tandis que la part de l'industrie communautaire est retombée de 21,8 à 17,1 % (soit un recul de 22 %).

(107) Le considérant 82 montre l'évolution des prix moyens de l'industrie communautaire. Si les prix moyens de cette industrie ont baissé pour les trois catégories de modèles, le recul a été nettement plus marqué pour les produits bas de gamme que pour l'ensemble des produits.

(108) Il y a lieu de rappeler que les bénéfices de l'industrie communautaire ne sont pas également répartis entre les diverses catégories de modèles. Les droits antidumping qui s'appliquent aux importations en provenance du Japon et de Singapour (décrits aux considérants 8 et 9) concernent essentiellement les produits haut de gamme et de gamme moyenne et ont contribué à la rentabilité de ces segments. En revanche, l'industrie communautaire a enregistré des pertes substantielles sur ses ventes de produits bas de gamme et c'est précisément ce segment qui est la cible des producteurs-exportateurs des pays concernés.

3. **Importations en provenance d'autres pays tiers**

(109) Comme le montre le tableau ci-dessous, la Communauté a importé des balances électroniques de plusieurs autres pays dont le Japon et Singapour, pendant la période d'enquête.

Volume des importations de balances électroniques (à l'exclusion des pays concernés)	1995	1996	1997	1998	Période d'enquête
Japon	474	954	1 606	2 794	2 332
Japon — part de marché	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapour	3 776	863	987	1 332	427
Singapour — part de marché	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Autres	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Autres — part de marché	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Importations totales (à l'exclusion des pays concernés)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Les importations en provenance du Japon et de Singapour ont été soumises à des droits antidumping s'échelonnant entre 15 et 32 % tout au long de la période considérée et leur volume était faible. Les prix aux consommateurs finals peuvent être considérés comme non préjudiciables. Il est donc clair que les importations en provenance de ces pays n'ont pas contribué à la dépression des prix et n'ont probablement pas contribué de manière significative au préjudice subi par l'industrie communautaire.

(111) Les importations en provenance des autres pays tiers (essentiellement de Suisse, des États-Unis et d'Indonésie) représentaient de faibles volumes. Les seules informations sur les prix dont la Commission disposait étaient les données d'Eurostat qui ne précisaient pas la gamme de produits concernée. Il était donc difficile de tirer des conclusions sur le niveau des prix. Selon l'industrie communautaire, parmi ces exportations, seules celles en provenance d'Indonésie les préoccupaient. Toutefois, compte tenu du volume *de minimis* (1 451 unités) des importations en provenance de ce pays, il est clair qu'elles ne peuvent guère avoir contribué de manière significative au préjudice subi par l'industrie communautaire.

4. **Effet de la concurrence au sein de la Communauté**

(112) Les producteurs-exportateurs ont fait valoir que la concurrence sur le marché communautaire des balances électroniques due à la modification de la structure du commerce de détail dans la Communauté avait poussé les prix à la baisse. Il a donc été examiné si ces changements étaient de nature à briser le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie communautaire.

(113) Dans toute la Communauté, la part de marché représentée par les gros utilisateurs (à savoir les grandes chaînes de supermarché) a fortement augmenté, tandis que le nombre de petits utilisateurs a baissé. Cette évolution a renforcé la puissance d'achat de l'industrie utilisatrice en général et il est probable qu'elle a exercé une certaine pression à la baisse sur les prix moyens.

(114) Comme précisé au considérant 59, la structure de l'industrie communautaire a elle aussi profondément changé sur la période considérée. La diminution du nombre de sociétés et les gains de productivité (voir le considérant 90) visaient à s'adapter à cette évolution du marché. Il a été conclu que la concurrence sur le marché intérieur due à l'évolution du secteur du commerce de détail dans la Communauté n'a pas brisé le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie communautaire.

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

(115) Compte tenu de la simultanéité entre, d'une part, la sous-cotation des prix établie, la part de marché importante conquise par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et, d'autre part, le recul correspondant de la part de marché de l'industrie communautaire ainsi que la baisse de ses prix de vente, il est conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont causé le préjudice important subi par l'industrie communautaire.

(116) Il a donc été conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire. Si d'autres facteurs peuvent y avoir contribué, ils ne sont pas de nature à briser le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie communautaire.

F. **INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ**

1. **Considérations générales**

(117) Conformément à l'article 21 du règlement de base, il a été déterminé si l'institution de mesures antidumping serait contraire à l'intérêt de la Communauté dans son ensemble. La détermination de l'intérêt communautaire repose sur une appréciation de tous les intérêts en jeu, à savoir ceux de l'industrie communautaire, des importateurs et des utilisateurs du produit concerné pour autant que ces parties aient fourni les informations demandées à cet égard.

(118) Afin d'évaluer l'incidence probable de l'institution ou non de mesures, toutes les parties intéressées ont été invitées à fournir des informations. Des questionnaires ont été envoyés à l'industrie communautaire, aux importateurs/négociants et à deux associations d'utilisateurs du produit concerné.

(119) Sur cette base, il a été examiné si, malgré les conclusions concernant le dumping, le préjudice et le lien de causalité, il existait des raisons impérieuses de conclure qu'il n'est pas dans l'intérêt de la Communauté d'instituer des mesures dans ce cas particulier.

2. **Intérêt de l'industrie communautaire**

(120) En l'absence de mesures à l'encontre du dumping préjudiciable, la situation de l'industrie communautaire ne pourra que se détériorer sur le plan de la part de marché, de la rentabilité et de l'emploi. C'est d'autant plus vrai que l'effet euro, qui compense dans une certaine mesure les effets des importations faisant l'objet d'un dumping, ne se fera bientôt plus sentir. Les importations faisant l'objet d'un dumping exercent un effet immédiat sur le segment inférieur du marché auquel l'industrie communautaire ne pourra faire face à long terme. Ce segment est important pour l'industrie communautaire qui doit continuer à offrir les trois gammes de produits aux grands utilisateurs du marché.

(121) La production communautaire s'est fortement concentrée sur la période examinée. Cette consolidation résulte du processus de fusions et d'acquisitions des années 90 qui a contribué au maintien d'une production de balances électroniques dans la Communauté et, plus généralement, de la technologique des appareils de pesage. La non-institution de mesures aurait inévitablement des effets boule de neige (pertes de rentabilité et d'emplois) à la fois sur les fournisseurs de l'industrie et sur les secteurs de production liés au sein même de l'industrie communautaire. En effet, les technologies des balances électroniques et de toute une série d'autres produits sont liées. Toute perte de savoir-faire technologique dans le secteur des balances électroniques pour le commerce de détail se traduira par une perte de compétitivité dans l'ensemble des secteurs liés. L'industrie communautaire produit également des balances électroniques à usage industriel et en assure l'entretien courant. De plus, elle fabrique également toute une gamme d'autres équipements destinés au commerce de détail, tels que des trancheuses, qui sont vendus par les mêmes circuits de vente. Il est clair que s'il n'est pas mis fin au dumping préjudiciable, l'emploi dans ces secteurs sera menacé.

(122) De plus, l'industrie communautaire a mis tout en œuvre pour résister à la concurrence de la Chine, de la Corée et de Taïwan. Elle a, entre autres, pris les mesures suivantes:

— progression vers une plus grande concentration (moins de sociétés),

— fermeture des capacités excédentaires,

— utilisation accrue des techniques modernes de production (par exemple, production sur commande, mécanisation et informatisation accrues),

— amélioration de la productivité,

— réduction des coûts par un recours accru à la sous-traitance de la fabrication de certaines composantes et modification des circuits de distribution, et

— investissements dans de nouvelles catégories de modèles et de nouvelles technologies.

Les producteurs communautaires ont donc montré combien ils étaient déterminés à rester compétitifs sur le marché de la Communauté et sont capables de tirer parti de toute mesure antidumping instituée. Tout cela serait mis en péril par la non-institution de mesures.

3. **Intérêt d'autres parties**

(123) Les représentants des intérêts des commerces de détail, y compris des gros utilisateurs (supermarchés), ont été invités à coopérer, afin d'identifier toute incidence significative sur les utilisateurs.

(124) Deux utilisateurs seulement ont coopéré à l'enquête. L'un d'eux a exprimé son soutien à l'industrie communautaire à l'origine de la plainte, affirmant que les avantages à long terme que représentaient la qualité des produits et du service fournis par l'industrie communautaire compensaient tout avantage temporaire découlant de l'achat, à des prix de dumping, de balances électroniques en provenance des pays

En revanche, l'autre utilisateur a insisté sur le fait que l'institution de mesures entraînerait une hausse de ses coûts et une baisse de sa compétitivité.

(125) L'absence de coopération des utilisateurs est sans aucun doute due au fait que les balances électroniques ne représentent qu'une proportion très faible de leurs coûts. On peut donc supposer que, sur un marché fortement concurrentiel, l'institution de mesures aura des effets négligeables.

(126) L'avis des importateurs dans la Communauté a également été sollicité. Une seule réponse incomplète au questionnaire a été communiquée. Il a été conclu que l'institution de mesures aurait une incidence sur le chiffre d'affaires et les bénéfices des importateurs, mais qu'elle serait probablement faible, car les importateurs suivent également d'autres produits.

4. **Conclusion**

(127) Il est clair que le faible taux de coopération des utilisateurs et des importateurs permet difficilement de tirer des conclusions sur les effets de mesures antidumping. Il a néanmoins été conclu que ces effets seraient négligeables, notamment dans le secteur du commerce de détail où les balances électroniques ne représentent qu'une très faible proportion des coûts.

(128) Il convient de rappeler que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont causé un préjudice important à l'industrie communautaire qui a consenti des efforts considérables pour rester compétitive. L'ampleur réelle de ce préjudice est masquée par les effets positifs temporaires de l'introduction de l'euro. Cependant, en l'absence de mesures, l'effet euro allant en s'atténuant, il est probable que la situation de l'industrie communautaire continuera à se détériorer et qu'elle devra peut-être cesser la production de balances électroniques bas de gamme, mettant en péril l'ensemble de ses activités.

(129) Compte tenu de ce qui précède, la Commission estime qu'il n'existe aucune raison impérieuse de ne pas instituer de mesures antidumping.

G. **DROITS PROPOSÉS**

1. **Niveau d'élimination du préjudice**

(130) Il est proposé d'adopter des mesures antidumping sous la forme de droits définitifs pour éviter toute nouvelle aggravation du préjudice causé par les importations faisant l'objet d'un dumping. Pour déterminer le niveau de ces droits, il a été tenu compte des marges de dumping constatées, du montant de droit nécessaire pour éliminer le préjudice subi par l'industrie communautaire et de la position de l'industrie communautaire sur le marché.

(131) À cette fin, les coûts de production représentatifs des deux modèles de base du segment inférieur du marché (à savoir des balances «mono» et «à colonne») supportés par l'industrie communautaire, ainsi qu'une marge bénéficiaire de 10 % ont été utilisés. Les prix non préjudiciables calculés à partir de ces coûts et de cette marge bénéficiaire correspondent aux prix de vente que l'industrie communautaire pourrait escompter obtenir en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. Les deux prix non préjudiciables ont été comparés aux prix des importations faisant l'objet d'un dumping utilisés pour établir la sous-cotation des prix (considérants 72 à 75). Les différences résultant de cette comparaison (sur une base moyenne pondérée et exprimées en pourcentage du prix caf) correspondent aux marges de sous-cotation des prix indicatifs pour chaque société.

(132) Ces marges, y compris pour les exportateurs n'ayant pas coopéré, sont supérieures aux marges de dumping établies (sauf pour Mettler-Toledo dont la marge de préjudice était nulle). En application de la règle du droit moindre, conformément à l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base, il est proposé de fixer le droit au niveau des marges les plus basses.

2. **Forme et niveau des mesures définitives**

(133) Compte tenu de ce qui précède, il est considéré qu'il y a lieu d'instituer des droits antidumping définitifs conformément à l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base. Il est considéré que la forme de droit la plus appropriée dans le cadre de la présente procédure est un droit ad valorem.

(134) Pour chacun des pays concernés, le taux de droit résiduel a été fixé à un niveau qui ne récompense pas le défaut de coopération. Comme la coopération a été élevée en Corée, le droit résiduel a été fixé au niveau de la marge de dumping la plus élevée constatée pour les sociétés ayant coopéré. La coopération étant faible en République populaire de Chine et à Taïwan, le droit résiduel a été fixé au niveau de la marge de dumping la plus élevée constatée pour un modèle vendu en quantités représentatives.

(135) Les taux de droit antidumping individuels précisés dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée pendant l'enquête pour les sociétés auxquelles ils s'appliquent. Ces taux de droit (par opposition au droit à l'échelle nationale applicable à «toutes les autres sociétés») s'appliquent ainsi exclusivement aux importations de produits originaires du pays concerné fabriqués par les sociétés et, donc, par les entités juridiques spécifiques citées. Les produits importés fabriqués par toute autre société dont les nom et adresse ne sont pas spécifiquement mentionnés dans le dispositif du présent règlement, y compris par les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, ne peuvent pas bénéficier de ces taux et seront soumis au taux de droit applicable à «toutes les autres sociétés».

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

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de balances électroniques d'une portée n'excédant pas 30 kg, destinées au commerce de détail (ci-après dénommées «balances électroniques»), avec affichage numérique du poids, du prix unitaire et du prix à payer (équipées ou non d'un dispositif permettant d'imprimer ces indications), relevant du code NC ex 8423 81 50 (code TARIC 8423 81 50 10) et originaires de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de Taïwan.

2. Le droit calculé sur la base du prix net franco frontière communautaire avant dédouanement s'élève à:

Pays	Société	Taux de droit	Code additionnel TARIC
République populaire de Chine	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Toutes les autres sociétés	30,7 %	A999
République de Corée	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Toutes les autres sociétés	4,9 %	A999
Taïwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Toutes les autres sociétés	13,4 %	A999

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

Article 2

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

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

Fait à Bruxelles, le 27 novembre 2000.

Par le Conseil

Le président

L. FABIUS