RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2015/1953 DE LA COMMISSION

du 29 octobre 2015

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le règlement (CE) nº 1225/2009 du Conseil du 30 novembre 2009 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne (ci-après le «règlement de base») ([1]), et notamment son article 9, paragraphe 4,

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE

1. Mesures provisoires

(1) Le 13 mai 2015, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a institué un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés (ci-après les «tôles magnétiques à grains orientés») originaires de la République populaire de Chine (ci-après la «RPC»), du Japon, de la République de Corée (ci-après la «Corée»), de la Fédération de Russie (ci-après la «Russie») et des États-Unis d'Amérique (ci-après les «États-Unis») (ci-après collectivement les «pays concernés») en vertu du règlement (UE) 2015/763 (ci-après le «règlement provisoire») ([2]).

(2) La procédure a été ouverte le 14 août 2014 à la suite d'une plainte déposée le 30 juin 2014 par l'association européenne de la sidérurgie (ci-après «Eurofer» ou le «plaignant») au nom de producteurs représentant plus de 25 % de l'ensemble des producteurs de l'Union de tôles magnétiques à grains orientés.

(3) Comme indiqué au considérant 15 du règlement provisoire, l'enquête relative au dumping et au préjudice a couvert la période comprise entre le 1er juillet 2013 et le 30 juin 2014 (ci-après la «période d'enquête» ou «PE»). L'examen des tendances aux fins de l'évaluation du préjudice a couvert la période comprise entre le 1er janvier 2011 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

2. Suite de la procédure

(4) Après avoir été informées des faits et des considérations essentiels sur la base desquels il a été décidé d'instituer un droit antidumping provisoire (ci-après les «conclusions provisoires»), plusieurs parties intéressées ont présenté des observations écrites exposant leur point de vue à ce propos. Celles qui l'ont demandé ont également eu la possibilité d'être entendues. Les producteurs-exportateurs japonais JFE Steel Corporation et Nippon Steel & Sumitoma Metal Corporation ont été entendus par le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales.

(5) Comme indiqué aux considérants 27, 224 et 239 du règlement provisoire, la Commission a continué à rechercher et à vérifier toutes les informations jugées nécessaires à l'établissement de ses conclusions définitives. À la suite de l'institution des mesures provisoires, cinq visites de vérification supplémentaires ont été effectuées dans les locaux des utilisateurs de l'Union européenne suivants:

— Siemens Aktiengesellschaft, Munich, Allemagne,

— ABB AB, Bruxelles, Belgique

— SGB-Smit Group, Ratisbonne, Allemagne,

— Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croatie

— Schneider Electric S.A., Metz, France

([1]) JO L 343 du 22.12.2009, p. 51.

([2]) Règlement (UE) 2015/763 de la Commission du 12 mai 2015 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés (tôles magnétiques à grains orientés) originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique (JO L 120 du 13.5.2015, p. 10).

(6) Par ailleurs, trois visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des producteurs de l'Union suivants:

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, France,

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Allemagne,

— Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Royaume-Uni

(7) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels la Commission prévoyait d'instituer des mesures antidumping définitives. Un délai leur a également été accordé afin qu'elles puissent formuler leurs observations à la suite de cette notification. Une association d'utilisateurs a été entendue par le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales.

(8) La Commission a examiné les observations présentées oralement et par écrit par les parties intéressées et, le cas échéant, a modifié les conclusions en conséquence.

B. **PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE**

(9) Comme indiqué au considérant 16 du règlement provisoire, les produits concernés sont les produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés, d'une épaisseur supérieure à 0,16 mm, originaires de la RPC, du Japon, de la Corée, de la Russie et des États-Unis relevant actuellement des codes NC ex 7225 11 00 et ex 7226 11 00 (ci-après le «produit concerné»).

(10) Certaines parties intéressées ont avancé que le produit concerné, tel qu'il est défini au considérant 16 du règlement provisoire, et le produit similaire n'étaient pas similaires comme indiqué au considérant 22 du règlement provisoire, car ils ne présentaient pas les mêmes caractéristiques physiques et chimiques et n'auraient pas les mêmes utilisations. Trois producteurs-exportateurs, une association d'utilisateurs et deux utilisateurs individuels ont affirmé que les types du produit concerné à haute perméabilité et/ou affinés par domaine devraient être exclus de la portée de l'enquête étant donné que ces derniers ne sont pas fabriqués en quantités suffisantes ou ne sont pas fabriqués du tout dans l'Union. Un de ces producteurs-exportateurs a précisé qu'il s'agissait des types du produit concerné possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg et une polarisation magnétique supérieure à 1,88 T. Un autre producteur-exportateur a demandé l'exclusion des types de produit possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,95 W/kg en raison du chevauchement concurrentiel limité avec les produits proposés par l'industrie de l'Union. Un autre producteur-exportateur a fait valoir que les types du produit concerné possédant une perte de cœur maximale de 0,90 W/kg à 1,7 T/50 Hz et une perméabilité (induction) minimale de 1,88 T, ainsi que ceux caractérisés par une perte de cœur maximale de 1,05 W/kg à 1,7 T/50 Hz et une perméabilité (induction) minimale de 1,91 T devraient être exclus. Par ailleurs, un utilisateur a affirmé que les types du produit concerné possédant une perte de cœur maximale de 0,80 W/kg à 1,7 T/50 Hz, ainsi que ceux à faible niveau sonore dotés d'un facteur B800 maximal de 1,9 T devraient être exclus. Certains d'entre eux ont également déclaré que les produits affichant les pertes de cœur les plus faibles présentaient des propriétés et des usages finals significativement différents, n'étaient dès lors pas achetés par les mêmes clients et n'étaient pas en concurrence avec les autres types du produit concerné. Par ailleurs, un autre utilisateur a déclaré que deux analyses distinctes du préjudice, du lien de causalité et de l'intérêt de l'Union auraient dû être effectuées. Enfin, un autre utilisateur a demandé le retrait des mesures provisoires ou, si cela s'avérait impossible, du moins l'exclusion des types de produit à haute perméabilité (c'est-à-dire possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg) de la définition du produit.

(11) Après avoir été informées des conclusions définitives, plusieurs parties intéressées ont renouvelé leur demande. Un utilisateur a affirmé que le fait que la Commission ait fixé des prix minimaux à l'importation distincts pour trois catégories différentes de tôles magnétiques à grains orientés démontre la pertinence d'une prise en considération distincte des différentes catégories et justifierait dès lors une exclusion.

(12) La Commission a considéré que le produit concerné, indépendamment de ses caractéristiques en matière de perte de cœur ou de niveau sonore, qu'il s'agisse de produits conventionnels ou à haute perméabilité, comprenait les produits en acier allié laminés à plat possédant une structure à grains orientés permettant au produit de transmettre un champ magnétique. Le fait que les grains soient orientés restreint les caractéristiques physiques et techniques de l'acier à un seul produit possédant une structure granulaire extraordinairement grande. Par conséquent, la définition du produit vise un produit bien défini. Il s'est également avéré que tous les types du produit concerné présentaient des caractéristiques chimiques communes dont l'utilisation principale était la production de transformateurs. En outre, il existe un certain degré d'interchangeabilité entre les différents types du produit concerné.

(13) En ce qui concerne l'argument selon lequel une exclusion se justifierait par la production insuffisante de certains types spécifiques du produit concerné par les producteurs de l'Union, il convient tout d'abord de rappeler qu'aucune disposition du règlement de base n'exige que tous les types du produit concerné soient produits par l'industrie de l'Union à l'échelle commerciale. En outre, plusieurs types de produit à haute perméabilité étaient produits par l'industrie de l'Union durant la PE. Comme indiqué au considérant 131 ci-après, la vérification a également montré que les producteurs de l'Union investissaient dans la production de types du produit concerné à haute perméabilité, ce qui leur permettrait d'augmenter leur production de tôles magnétiques à grains orientés. Par ailleurs, comme indiqué au considérant 12, la définition du produit soumis à l'enquête est régie par les caractéristiques techniques des tôles magnétiques à grains orientés. L'exclusion demandée pourrait réduire le niveau de protection contre les importations faisant l'objet de nouvelles pratiques de dumping préjudiciables en ce qui concerne les types de produit spécifiques à haute perméabilité, ce qui affecterait le niveau de production actuel de l'industrie de l'Union. Dans ces circonstances, le fait que certains types de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité ne soient pas produits par l'industrie de l'Union n'est pas une raison suffisante pour les exclure de la définition du produit.

(14) En ce qui concerne l'argument selon lequel la distinction des tôles magnétiques à grains orientés en trois catégories différentes (voir le considérant 11) démontre qu'une exclusion se justifie, il convient de rappeler que l'enquête couvre le produit concerné tel que défini au considérant 9 et que, par conséquent, une analyse complète du préjudice, une analyse du lien de causalité et une analyse de l'intérêt de l'Union ont été effectuées. Le fait que la Commission reconnaisse les différences de qualité existant entre les différents types de produit et que ces différences de qualité aient été prises en considération dans la décision pour déterminer la forme des mesures eu égard au critère de l'intérêt de l'Union, comme indiqué au considérant 172 ci-après, ne peut justifier la modification du champ d'application des mesures.

(15) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a dès lors rejeté les demandes d'exclusion de ces types de produit de la définition du produit. La Commission a pris en considération les différences de qualité et de dureté pour déterminer la forme de la mesure (voir le considérant 172).

(16) Un producteur-exportateur russe a signalé que, d'une part, les types du produit concerné de «premier choix» (planéité accrue et présence limitée de cordons de soudure) exportés et, d'autre part, les types du produit concerné de «deuxième» et «troisième choix» (multiples défauts, nombreux cordons et absence de planéité) exportés n'étaient pas, en vertu de la pratique de l'industrie russe, totalement interchangeables (dans les deux sens) et constituaient des produits différents. Par conséquent, ils affirment que les produits de «deuxième» et «troisième choix» doivent être exclus de la définition du produit.

(17) Après avoir été informé des conclusions définitives, le producteur-exportateur russe a renouvelé sa demande en faisant valoir que ces types de produits de «deuxième» et «troisième choix» exportés ne sont utilisables dans certaines applications limitées de l'industrie des transformateurs qu'après avoir subi un nouveau traitement dans des centres de services spécialisés dans l'acier et qu'ils devraient dès lors être exclus.

(18) La description en vigueur et le code NC du produit concerné peuvent comprendre une large gamme de produits sur le plan de la qualité. Cependant, la fabrication d'un produit de qualité inférieure tant par les producteurs de l'Union que par les producteurs-exportateurs est inhérente au processus de production et les produits de qualité moindre sont fabriqués à partir du même matériau de base et sur le même équipement de production. Les types de produit dits de «deuxième» et «troisième choix» exportés sont également vendus à l'industrie des transformateurs et satisfont pleinement à la définition du produit concerné. Le fait qu'un traitement supplémentaire soit nécessaire n'est pas inhabituel et ne peut justifier l'exclusion d'un type de produit. Par conséquent, la Commission a rejeté cette demande.

(19) Au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que le produit concerné produit et vendu dans les pays concernés et celui qui était produit et vendu par l'industrie de l'Union étaient similaires, au sens de l'article 1, paragraphe 4, du règlement de base. Les considérants 16 à 21 du règlement provisoire sont donc confirmés.

C. **DUMPING**

1. **Méthode générale**

(20) En l'absence de toute autre observation concernant la méthode générale utilisée par la Commission pour calculer la marge de dumping, les considérants 33 à 45 du règlement provisoire sont confirmés.

2. **République de Corée**

2.1. *Valeur normale*

(21) À la suite des conclusions provisoires, le seul et unique producteur-exportateur a signalé que les coûts de transport et de manutention intérieurs auraient dû être déduits de la valeur normale. En outre, les coûts liés à la conversion des rouleaux entiers en rouleaux refendus devaient être légèrement ajustés. Conformément à la méthode générale exposée au considérant 56 du règlement provisoire, cette requête a été acceptée et les calculs ont été modifiés en conséquence. Les constatations figurant au considérant 46 du règlement provisoire ont donc été modifiées en ce qui concerne le producteur-exportateur.

2.2. *Prix à l'exportation*

(22) Le producteur-exportateur a affirmé qu'il constituait une entité économique unique avec ses négociants et ses sociétés liées dans l'Union et qu'aucun ajustement visé à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base n'aurait dû être opéré pour déterminer le prix à l'exportation.

(23) Il est incontestable que le producteur-exportateur et les importateurs liés appartiennent au même groupe de sociétés. Par conséquent, une association est censée les réunir. Dans ces circonstances, la Commission a construit le prix à l'exportation conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Cette allégation a donc été rejetée et les considérants 50 à 54 du règlement provisoire sont confirmés.

2.3. *Comparaison*

(24) Le producteur-exportateur a également demandé un ajustement tenant compte du stade commercial en vertu de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, au motif que les ventes intérieures avaient été réalisées par les négociants liés auprès d'utilisateurs finals, tandis que le prix des ventes à l'exportation a été construit de facto sur la base du prix pratiqué à l'égard des distributeurs, étant donné que la Commission a déduit les dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que la marge bénéficiaire des négociants liés dans l'Union en vertu de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.

(25) Le fait que le prix à l'exportation soit construit sur la base de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base ne signifie pas que le stade commercial auquel le prix à l'exportation a été déterminé a changé. La base de la construction du prix à l'exportation reste le prix pratiqué à l'égard des utilisateurs finals. Un ajustement tenant compte du stade commercial n'est pas garanti en l'espèce, étant donné que le producteur-exportateur vendait au même stade commercial sur les deux marchés, à savoir le marché intérieur et le marché de l'Union. En tout état de cause, le producteur-exportateur n'a pas démontré que les prétendues différences de stade commercial avaient affecté la comparabilité des prix, telle que démontrée par l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix des vendeurs correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur. Au contraire, il a uniquement déclaré que l'ajustement aurait dû être identique à l'ajustement opéré en vertu de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base aux fins de la construction du prix à l'exportation. Cette allégation a donc été rejetée.

2.4. *Marges de dumping*

(26) Eu égard aux modifications apportées à la valeur normale, conformément au considérant 21 ci-avant, les marges de dumping définitives pour la Corée sont modifiées comme suit:

Pays	Société	Marge de dumping définitive
République de Corée	POSCO, Séoul	22,5 %
	Toutes les autres sociétés	22,5 %

3. **République populaire de Chine**

3.1. *Pays analogue*

(27) Aucune autre observation n'a été reçue concernant l'utilisation de la République de Corée en tant que pays analogue. La Commission confirme les constatations exposées aux considérants 65 à 71 du règlement provisoire.

3.2. *Valeur normale*

(28) La valeur normale pour les deux producteurs-exportateurs de la RPC a été déterminée sur la base du prix ou de la valeur normale construite dans le pays analogue, en l'espèce la Corée, conformément à l'article 2, paragraphe 7, point a), du règlement de base.

(29) La valeur normale des sociétés chinoises a été modifiée conformément à la modification de la valeur normale fixée pour la Corée, comme expliqué au considérant 21 ci-avant.

3.3. *Prix à l'exportation*

(30) En l'absence de toute autre observation concernant le prix à l'exportation, les considérants 73 et 74 du règlement provisoire sont confirmés.

3.4. *Comparaison*

(31) En l'absence de tout commentaire concernant la comparaison de la valeur normale et du prix à l'exportation, les considérants 75 à 78 du règlement provisoire sont confirmés.

3.5. *Marges de dumping*

(32) Sur la base de leurs réponses au questionnaire, la Commission a conclu, au considérant 80 du règlement provisoire, que deux producteurs-exportateurs ayant coopéré étaient liés en raison de leur appartenance à un même groupe. Une marge de dumping unique a donc été provisoirement déterminée pour les deux sociétés sur la base de la moyenne pondérée de leurs marges de dumping individuelles.

(33) Les deux producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré (Baosteel et WISCO) ont contesté la décision de la Commission de les traiter comme des sociétés liées et de leur imposer, par conséquent, un droit antidumping moyen pondéré. Ils ont affirmé qu'ils étaient concurrents tant sur le marché intérieur que sur le marché des exportations.

(34) La Commission réaffirme que les deux producteurs-exportateurs ayant coopéré sont liés du fait qu'ils sont tous deux la propriété d'un même État. Cependant, dans les circonstances de l'espèce, ces sociétés auraient peu intérêt à coordonner leurs activités d'exportation après l'institution des mesures étant donné que, comme indiqué en détail aux considérants 175 et 176 ci-après, les mesures consistent en un droit variable fondé sur le même prix minimal à l'importation pour l'ensemble des producteurs-exportateurs. C'est pourquoi, au stade définitif de l'enquête, la Commission a considéré qu'il n'était pas nécessaire de conclure que les deux sociétés devaient être traitées comme une entité unique au sens de l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base. Aux fins de la présente enquête, deux marges de dumping distinctes ont dès lors été établies.

(35) Après avoir été informé des conclusions définitives, le plaignant a fait valoir que deux taux de droit individuels appliqués aux deux producteurs-exportateurs chinois pourraient conduire à des activités d'exportation coordonnées si les prix tombaient en dessous du prix minimal à l'importation (PMI). Ils ont fait valoir qu'un seul taux de droit devrait être établi pour les deux. Cependant, comme indiqué ci-dessus, dans les circonstances particulières de l'espèce, la Commission dispose d'indications selon lesquelles les prix internationaux devraient rester supérieurs au PMI à moyen et long terme. Par conséquent, elle estime que le risque de coordination entre les deux producteurs-exportateurs est négligeable et que la possibilité d'un réexamen intermédiaire en cas de modification des circonstances constitue une approche plus proportionnée pour faire face à ce risque. Cette allégation a donc été rejetée.

(36) Le degré de coopération était élevé, étant donné que les importations des deux producteurs-exportateurs ayant coopéré couvraient la totalité des exportations en provenance de la RPC vers l'Union au cours de la PE. Sur cette base, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping nationale au niveau de la société ayant coopéré présentant la marge de dumping la plus élevée.

(37) Sur cette base, les marges de dumping définitives pour la République populaire de Chine sont modifiées comme suit:

Pays	Société	Marge de dumping définitive
République populaire de Chine	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Toutes les autres sociétés	54,9 %

4. **Japon**

4.1. *Valeur normale*

(38) En l'absence de toute observation, la détermination de la valeur normale, telle qu'exposée aux considérants 84 et 85 du règlement provisoire, est confirmée.

4.2. *Prix à l'exportation*

(39) En l'absence de toute observation, la détermination du prix à l'exportation, telle qu'exposée aux considérants 86 à 88 du règlement provisoire, est confirmée.

4.3. *Comparaison*

(40) En l'absence de tout commentaire concernant la comparaison de la valeur normale et du prix à l'exportation, les considérants 89 à 92 du règlement provisoire sont confirmés.

4.4. *Marges de dumping*

(41) En l'absence de toute autre observation concernant les marges de dumping, les considérants 93 à 95 du règlement provisoire sont confirmés.

5. **Fédération de Russie**

5.1. *Valeur normale*

(42) Toute la production russe du produit concerné comprend des tôles magnétiques à grains orientés de type conventionnel et des produits de premier choix et d'autres qualités ont été vendus sur le marché de l'Union. Les producteurs-exportateurs russes ont affirmé qu'un ajustement à la valeur normale devrait être opéré afin de prendre en considération le fait que les produits de qualités inférieures ont été exportés vers le marché de l'Union à des prix moins élevés que ceux des produits de premier choix.

(43) La Commission a étudié la possibilité d'un ajustement à la valeur normale pour les produits de qualités inférieures. Il convient de signaler que, comme l'a demandé le producteur-exportateur, une différenciation a été faite au stade provisoire de l'enquête entre les produits de premier choix et les produits de qualités inférieures, en faisant la distinction entre les prix et les coûts de chaque qualité afin de garantir une comparaison équitable. Cette différenciation doit être conservée afin de garantir une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation.

(44) Cependant, un ajustement à la valeur normale dans le sens d'une réduction du coût de production des produits de qualités inférieures ne se justifie pas. Un tel ajustement signifierait qu'une partie substantielle des coûts ne serait pas attribuée au produit concerné alors que les coûts ont été encourus pour ce produit. La valeur normale se rapportant à tous les types de produit a été calculée sur la base des données réelles présentées par le producteur-exportateur et vérifiées sur place. La Commission a vérifié la répartition des coûts et rien ne justifie une répartition artificielle de ces coûts ou d'autres ajustements. Toute différence de prix entre les différents types de produit est nécessairement prise en compte puisque la valeur normale est déterminée en fonction du type de produit. Cette allégation devrait donc être rejetée.

(45) La société a affirmé que les différences observées dans les marges de dumping entre les produits de premier choix et les produits de qualités inférieures attestaient ce point. Cependant, il est tout à fait normal d'appliquer des marges de dumping différentes à des catégories de types de produit différentes. Une différence de marge de dumping ne peut justifier un ajustement de la valeur normale. Cette allégation devrait donc être également rejetée.

(46) L'industrie de l'Union a affirmé que la Commission avait commis une erreur en décidant de ne pas opérer d'ajustement au regard des coûts de production des producteurs russes au titre de l'article 2, paragraphe 5, du règlement de base. Elle a également fait valoir que même si la Commission avait conclu que les producteurs russes pratiquaient des prix similaires au sein du groupe par rapport à ceux des ventes externes, la question était de savoir si les prix des transactions au sein du groupe reflétaient raisonnablement la totalité des coûts associés au produit en question. La Commission a comparé ces prix avec les prix pratiqués à l'égard des tiers et, sur cette base, elle a établi que les deux producteurs russes liés avaient acheté leurs matières premières au prix du marché au cours de la période d'enquête et que ce prix reflétait une valeur d'achat normale. Par ailleurs, l'enquête n'a révélé aucun élément indiquant que les prix fixés ne reflétaient pas la totalité des coûts. Aucun ajustement n'a dès lors été jugé nécessaire.

(47) En l'absence de toute autre observation concernant la valeur normale, les considérants 98 et 99 du règlement provisoire sont confirmés.

5.2. *Prix à l'exportation*

(48) Le producteur-exportateur russe a affirmé que les exportations de produits de troisième choix auraient dû être exclues du calcul de la marge de dumping. Cependant, étant donné que les produits de troisième choix sont également visés dans la définition du produit concerné, il n'y a pas lieu d'exclure ces produits. Cette allégation devrait donc être rejetée.

(49) Le producteur russe a affirmé que les ajustements proposés au regard de la marge bénéficiaire et des dépenses administratives et autres frais généraux de l'importateur lié (Novex) ne se justifiaient pas, en indiquant qu'il contestait l'interprétation de la Commission de l'article 2, paragraphes 8 et 9, du règlement de base à cet égard.

(50) Le producteur-exportateur russe a fait valoir qu'un ajustement de la marge bénéficiaire et des dépenses administratives et autres frais au titre de l'article 2, paragraphe 9, ne se justifiait que si les conditions de vente exigeaient la livraison d'un produit dont les droits de douane sont acquittés. En revanche, lorsque les produits sont vendus sans que les droits de douane aient été acquittés, l'article 2, paragraphe 8, s'applique, c'est-à-dire sans justification de réduction de la marge bénéficiaire et des dépenses administratives et autres frais. Le producteur-exportateur a également affirmé que Novex avait agi en qualité d'«agent d'exportation» pour le groupe NLMK, qu'il n'avait rempli aucune fonction d'importateur et qu'il n'avait pas encouru les coûts «normalement assumés par un importateur».

(51) Cependant, comme expliqué dans le règlement provisoire et contrairement à ces allégations, l'enquête a établi que Novex avait rempli les mêmes fonctions d'importateur pour toutes les ventes du produit concerné au cours de la période d'enquête. En réalité, Novex a rempli ces fonctions pour une gamme de produits en acier beaucoup plus vaste que le seul produit concerné. Les différents Incoterms (DDP, DAP ou CIF) ne remettent pas en cause le fait que Novex opérait en qualité d'importateur lié sur le marché de l'Union pour l'ensemble des transactions. Aucun élément de preuve n'a permis d'invalider cette conclusion. Il a dès lors été confirmé que des ajustements devraient être appliqués sur la marge bénéficiaire et les dépenses administratives et autres frais, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.

(52) Après avoir été informé des conclusions définitives, le producteur-exportateur russe a renouvelé son allégation selon laquelle l'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 9, n'était pas garanti pour les ventes réalisées sur une base DDU/DAP. Toutefois, aucun élément de preuve nouveau n'a été présenté à l'appui de cette allégation. La Commission maintient sa position selon laquelle toutes les ventes devraient être ajustées conformément à l'article 2, paragraphe 9, étant donné que, comme expliqué dans le règlement provisoire, Novex opérait en qualité d'importateur pour l'ensemble des transactions et que les prix pratiqués par les producteurs-exportateurs russes envers Novex n'étaient pas fiables compte tenu de la relation qui les unissait.

(53) En l'absence de toute autre observation concernant le prix à l'exportation, le considérant 100 du règlement provisoire est confirmé.

5.3. *Comparaison*

(54) En l'absence de toute autre observation concernant la comparaison, les considérants 101 et 102 du règlement provisoire sont confirmés.

5.4. *Marges de dumping*

(55) En l'absence de toute autre observation concernant les marges de dumping, les considérants 103 à 105 du règlement provisoire sont confirmés.

6. **États-Unis d'Amérique**

6.1. *Valeur normale*

(56) En l'absence d'observations concernant la valeur normale applicable aux États-Unis d'Amérique, les constatations exposées au considérant 107 du règlement provisoire sont confirmées.

6.2. *Prix à l'exportation*

(57) En l'absence de toute observation, la détermination du prix à l'exportation, telle qu'exposée aux considérants 108 à 111 du règlement provisoire, est confirmée.

6.3. *Comparaison*

(58) En l'absence de tout commentaire concernant la comparaison de la valeur normale et du prix à l'exportation, les considérants 112 et 113 du règlement provisoire sont confirmés.

6.4. *Marges de dumping*

(59) Aucune observation n'a été formulée sur la conclusion provisoire de la Commission concernant le producteur-exportateur ayant coopéré. Les marges de dumping indiquées aux considérants 114 et 116 du règlement provisoire sont, par conséquent, confirmées.

7. **Marges de dumping applicables à tous les pays concernés**

(60) Sur la base de ce qui précède, les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Pays	Société	Marge de dumping définitive
République populaire de Chine	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Toutes les autres sociétés	54,9 %
Japon	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %
	Toutes les autres sociétés	52,2 %
République de Corée	POSCO, Séoul	22,5 %
	Toutes les autres sociétés	22,5 %
Fédération de Russie	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %
	Toutes les autres sociétés	29,0 %
États-Unis d'Amérique	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %
	Toutes les autres sociétés	60,1 %

D. **PRÉJUDICE**

1. **Définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union**

(61) En l'absence de toute observation concernant la définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union, les conclusions énoncées aux considérants 117 et 118 du règlement provisoire sont confirmées.

2. **Consommation de l'Union**

(62) Un producteur-exportateur japonais a affirmé que l'utilisation de fourchettes pour exprimer les données relatives à la consommation de l'Union n'était pas appropriée étant donné qu'en principe, la confidentialité de ces données n'aurait pas dû être protégée.

(63) Comme indiqué au considérant 134 du règlement provisoire, les importations du produit concerné japonais aux Pays-Bas ont été enregistrées sous un code NC confidentiel durant la période considérée. Des fourchettes ont été utilisées afin de protéger la confidentialité des données fournies par les parties intéressées. Si des chiffres précis avaient été utilisés en lieu et place des fourchettes pour communiquer les données relatives à la consommation de l'Union, cela aurait permis à l'un des producteurs-exportateurs japonais de calculer avec précision les importations de l'autre producteur-exportateur japonais. Par ailleurs, les fourchettes utilisées dans le règlement provisoire ont permis de fournir des informations utiles aux parties. En outre, les indications données pour les fourchettes de la consommation de l'Union fournissent une bonne compréhension des tendances de la consommation de l'Union.

(64) En l'absence de toute autre observation concernant la consommation de l'Union, les conclusions énoncées aux considérants 119 à 124 du règlement provisoire sont confirmées.

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

3.1. *Évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés*

(65) Deux producteurs-exportateurs ont affirmé que l'évaluation cumulative des importations de leur pays respectif en comparaison avec les autres pays concernés ne se justifiait pas: l'un des producteurs-exportateurs japonais a fait valoir que les types du produit concerné qu'il exportait étaient de qualité supérieure et qu'en raison de la baisse de ses exportations, il n'exerçait aucune pression tarifaire sur le marché de l'Union. Le producteur-exportateur américain a affirmé que les importations en provenance des États-Unis avaient diminué de 400 % au cours de la période considérée et qu'il avait toujours pratiqué des prix beaucoup plus élevés que d'autres producteurs. Par ailleurs, un utilisateur a fait valoir que cette évaluation cumulative était inappropriée en raison de la baisse des importations et de la différence observée au niveau de la politique tarifaire, notamment compte tenu du fait qu'un producteur-exportateur spécifique vendait des types du produit concerné que les producteurs de l'Union et d'autres producteurs des pays concernés ne vendaient pas.

(66) Comme indiqué au considérant 132 du règlement provisoire, il a été admis qu'une baisse a été observée au niveau des importations en provenance du Japon et des États-Unis au cours de la période considérée. Cependant, ces importations ont également contribué à l'exercice d'une pression tarifaire au regard du produit concerné sur le marché de l'Union. Il s'est avéré que les importations en provenance du Japon et des États-Unis ont fait l'objet d'un dumping et leurs produits sont clairement en concurrence directe avec les produits de l'Union et les produits des autres producteurs-exportateurs. Tous les types du produit concerné, dont ceux vendus par les producteurs-exportateurs japonais et américains, sont vendus en vue de la production de cœurs de transformateurs et au même groupe relativement limité de clients. Par conséquent, la Commission a rejeté les allégations présentées contre l'évaluation cumulative.

(67) Après avoir été informé des conclusions définitives, le producteur-exportateur américain a renouvelé sa demande de non-cumul en affirmant que les types du produit concerné qu'il produisait n'entraient pas en concurrence avec les produits de l'industrie de l'Union, étant donné qu'ils étaient vendus sur le marché de l'Union uniquement en raison de leur qualité supérieure par rapport aux types de produits fabriqués par l'industrie de l'Union.

(68) Outre les arguments avancés au considérant 66 ci-dessus concernant les importations en provenance des États-Unis en général, il convient de mentionner que toute évaluation cumulative doit néanmoins être effectuée au niveau national au regard de la définition pleine et entière du produit concerné et non au niveau d'une société spécifique en ne prenant en considération que certains types du produit concerné. Cet argument a dès lors été rejeté.

(69) La Commission a conclu que tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base ont été respectés et, par conséquent, les importations en provenance des pays concernés ont été évaluées cumulativement pour la détermination du préjudice. Les conclusions énoncées aux considérants 125 à 132 du règlement provisoire sont dès lors confirmées.

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

(70) En l'absence de toute autre observation, les conclusions énoncées aux considérants 133 à 136 du règlement provisoire sont confirmées.

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

(71) En l'absence de toute observation, les conclusions énoncées aux considérants 137 à 148 du règlement provisoire sont confirmées.

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

4.1. *Observations générales*

(72) Un producteur-exportateur coréen a affirmé que les principaux indicateurs de préjudice étaient faussés étant donné qu'ils ne prenaient pas suffisamment en considération l'évolution de la gamme de produits conduisant à l'affinement du produit concerné et du produit similaire au cours de la période considérée. Ce producteur-exportateur a fait valoir que, pour obtenir une image juste et fidèle, les données de production de l'industrie de l'Union auraient dû être fournies en termes de longueur et exprimées soit en chiffres réels soit, à tout le moins, en reconstituant les longueurs fabriquées en fonction de la gamme de produits.

(73) La Commission a estimé que le producteur-exportateur ne fournissait aucun élément démontrant qu'une approche basée sur la longueur aurait modifié d'une manière quelconque les facteurs de préjudice. Par ailleurs, le tonnage constitue la mesure quantitative standard utilisée pour exprimer la production, l'approvisionnement et les ventes du produit concerné et du produit similaire. Les données Eurostat relatives au produit concerné et au produit similaire sont également exprimées en tonnage. Par conséquent, la méthode d'analyse basée sur les tonnages a été jugée appropriée et l'argument de cette partie intéressée est rejeté.

(74) Au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que l'utilisation de ses indicateurs de préjudice a permis de donner une indication correcte à cet égard.

4.2. *Production, capacités de production et utilisation des capacités*

(75) La même partie intéressée ainsi qu'un utilisateur ont affirmé que certaines des conclusions formulées par la Commission dans le règlement provisoire étaient contradictoires: comme indiqué aux considérants 220 et 222 du règlement provisoire, la Commission a expliqué, d'une part, que l'industrie de l'Union était en train de passer d'une production conventionnelle à une production de types du produit similaire à haute perméabilité. D'autre part, comme l'indique le tableau présenté au considérant 150 du règlement provisoire, les capacités de production ont augmenté au cours de la période considérée (de 486 600 tonnes à 492 650 tonnes). Selon ces parties intéressées, il est généralement admis qu'un intérêt accru pour des produits plus fins (à haute perméabilité) conduit automatiquement à une réduction des capacités de production.

(76) La Commission a rejeté ces arguments. Premièrement, la hausse des capacités résulte principalement d'une hausse des capacités de l'un des producteurs de l'Union au cours de la période considérée. Ce producteur de l'Union ne produit actuellement que des types conventionnels du produit concerné. En outre, le considérant 222 du règlement provisoire fait principalement référence à une période future et pas uniquement à la période considérée. Cet élément se confirme également dans la référence faite au considérant 196 du règlement provisoire, selon laquelle «*[l]es producteurs de l'Union opteront ultérieurement pour une gamme de produits présentant des pertes de cœur moins élevées*».

(77) Sur la base de ce qui précède, les conclusions énoncées aux considérants 150 à 154 du règlement provisoire sont confirmées.

4.3. *Volume des ventes et part de marché*

(78) En l'absence de toute autre observation, les conclusions énoncées aux considérants 155 à 158 du règlement provisoire sont confirmées.

4.4. *Autres indicateurs de préjudice*

(79) En l'absence de toute observation concernant le développement des autres indicateurs de préjudice couvrant la période considérée, les conclusions énoncées aux considérants 159 à 174 du règlement provisoire sont confirmées.

4.5. *Conclusion relative au préjudice*

(80) Conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, la conclusion relative au préjudice présentée ci-dessous a été formulée sur la base de données vérifiées se rapportant à la PE. D'autre part, la collecte et la vérification des données postérieures à la PE ont été réalisées dans le cadre de l'analyse de l'intérêt de l'Union (voir également les considérants 110 et 111). Le tableau figurant au considérant 170 du règlement provisoire présente les pertes record et les flux de liquidités négatifs enregistrés à partir de l'année 2012. La conclusion présentée ci-dessous, selon laquelle l'industrie de l'Union se trouvait dans une situation périlleuse durant la PE est dès lors confirmée.

(81) Même si des données postérieures à la PE avaient été prises en considération dans les facteurs de préjudice, notamment les maigres bénéfices réalisés entre janvier et mai 2015, cela n'aurait pas remis en cause la conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union se trouve dans une situation périlleuse.

(82) À la lumière de ce qui précède, et en l'absence de toute autre observation, les conclusions énoncées aux considérants 175 à 179 du règlement provisoire, selon lesquelles 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, sont confirmées.

E. **LIEN DE CAUSALITÉ**

5. **Effet des importations ayant fait l'objet d'un dumping**

(83) Plusieurs parties ont allégué que les importations en provenance des pays concernés n'auraient pas pu causer le préjudice subi par l'industrie de l'Union, notamment en raison de l'absence de sous-cotation des prix. Par ailleurs, il a été affirmé que les producteurs de l'Union avaient très souvent entrepris et mené une baisse des prix par eux-mêmes, tant dans l'Union que sur d'autres grands marchés. Un producteur-exportateur japonais a ajouté que les importations faisant l'objet d'un dumping n'avaient pas subi de hausse significative et qu'elles n'avaient pas pour effet de déprimer ou de comprimer sensiblement les prix. Par conséquent, les importations n'auraient pas pu causer le préjudice subi par l'industrie de l'Union du fait qu'elles n'auraient pas exercé de pression quelconque sur les prix du marché de l'Union. Après avoir été informé des conclusions définitives, un producteur-exportateur japonais a affirmé que la déclaration de la Commission selon laquelle ces importations avaient entraîné une dépression sensible des prix sur le marché de l'Union n'était pas suffisante pour établir que les importations avaient causé une chute des prix. La conclusion évoquant l'existence d'une chute des prix ne fait que témoigner d'une tendance mondiale, ce qui ne veut pas dire que les importations ont causé une dépression des prix sur le marché de l'Union.

(84) Il a également fait valoir que la Commission devait quantifier le préjudice réel causé par les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice causé par d'autres facteurs recensés, et que les droits antidumping ne pouvaient être supérieurs à ce qui serait nécessaire à l'élimination du préjudice causé exclusivement par les importations faisant l'objet d'un dumping. Ces observations ont été renouvelées à la suite des conclusions définitives.

(85) Les allégations selon lesquelles les importations en provenance des pays concernés n'auraient pas pu causer le préjudice subi par l'industrie de l'Union n'ont pas été corroborées par l'analyse factuelle de l'enquête. Comme indiqué aux considérants 137 à 164 du règlement provisoire, la baisse du prix unitaire moyen des importations faisant l'objet d'un dumping a été d'environ 30 % au cours de la période considérée. En conséquence, ces importations ont entraîné une dépression sensible des prix sur le marché de l'Union, obligeant même les producteurs de l'Union à baisser leurs prix de vente bien en-deçà de leurs coûts afin de les aligner avec les niveaux de prix des importations en provenance des pays concernés. En outre, il existe une coïncidence clairement établie entre, d'une part, le niveau des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix continuellement en baisse et, d'autre part, la perte de volume de ventes de l'industrie de l'Union ainsi que la dépression des prix entraînant une situation déficitaire, comme indiqué aux considérants 181 à 183 du règlement provisoire.

(86) L'argument selon lequel la chute des prix ne fait que témoigner d'une tendance mondiale est rejeté pour les raisons qui suivent. Premièrement, il n'existe pas de prix du marché mondial pour le produit concerné, comme c'est le cas pour certains produits de base. Deuxièmement, les conclusions relatives au dumping ont mis au jour différentes marges de dumping, ce qui montre que les niveaux de prix sont différents sur les différents marchés. Troisièmement, l'enquête a révélé que les niveaux de prix et les hausses de prix estimées dans différentes régions du monde (pour 2014 et jusqu'au premier trimestre de 2015) n'évoluaient pas au même rythme. Quatrièmement, même s'il existait des signes de dépression des prix dans plusieurs régions du monde durant la période d'enquête, cette baisse variait d'une région à l'autre, de sorte que les prix pratiqués sur le marché de l'Union en particulier, qui est un marché ouvert, comme indiqué au considérant 85 ci-dessous, ont brusquement chuté.

(87) Même en l'absence d'une sous-cotation, qui a été reconnue dans le règlement provisoire, les producteurs de l'Union n'ont pas été en mesure de fixer leurs prix au-dessus de leurs coûts, ce qui a entraîné de fortes pertes au cours de la période considérée. L'absence de sous-cotation, qui ne constitue que l'un des facteurs à examiner dans l'analyse du préjudice, ne signifie donc pas que les importations faisant l'objet d'un dumping n'auraient pas pu causer de préjudice. Les prix des producteurs de l'Union étaient le résultat d'une forte dépression des prix exercée par les importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping. En l'absence d'une telle pression significative sur les prix, il n'y aurait eu aucune raison que l'industrie de l'Union diminue ses prix à des niveaux aussi bas. Les producteurs de l'Union n'avaient d'autre choix que de vendre à perte pour défendre leur part de marché et

soutenir un niveau de production rentable compte tenu des graves pressions exercées par les importations faisant l'objet d'un dumping sur leurs prix de vente. En conséquence, ces arguments sont rejetés. Par ailleurs, en ce qui concerne l'argument selon lequel la Commission doit quantifier le préjudice réel causé par les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice causé par d'autres facteurs recensés, la Commission a estimé que, comme déjà indiqué au considérant 201 du règlement provisoire, tous les autres facteurs, même en tenant compte de leur effet combiné potentiel, n'ont pas été considérés comme brisant le lien de causalité établi entre le préjudice et les importations faisant l'objet d'un dumping.

(88) En ce qui concerne les prix et la fixation des prix au cours de la période considérée, un producteur-exportateur chinois a affirmé que l'industrie de l'Union avait entrepris de baisser ses prix au début de la période considérée. Un utilisateur a également fait valoir que la concurrence tarifaire intense était davantage le résultat direct de la tentative des producteurs de l'Union et des producteurs-exportateurs de conserver ou d'augmenter leurs volumes face à une demande en baisse.

(89) Comme indiqué au considérant 158 du règlement provisoire, ces arguments sont rejetés. Premièrement, aucun élément ne démontre que l'industrie de l'Union ait entrepris de telles baisses de prix. Deuxièmement, il serait économiquement inimaginable que l'industrie de l'Union entreprenne de vendre ses produits en accusant de fortes pertes sans y être forcée. Enfin, il convient de rappeler qu'il existe une coïncidence temporelle manifeste entre le niveau des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix constamment à la baisse et la chute du volume des ventes ainsi que la baisse des prix enregistrées par l'Union, qui ont conduit les producteurs de l'Union à accuser des pertes considérables.

(90) Par ailleurs, le producteur-exportateur chinois a affirmé qu'il était difficile de comprendre comment des prix plus élevés, tels que pratiqués par les producteurs-exportateurs, pouvaient causer une chute des prix. Un producteur japonais a fait valoir que la Commission n'avait démontré aucune corrélation entre les baisses de prix observées dans l'Union et les importations du produit concerné en provenance des pays concernés. Un utilisateur a remis en question la validité des principaux arguments de la Commission en écartant l'absence de sous-cotation des prix. Dans le même contexte, un utilisateur a fait observer que la capacité d'un producteur de résister à une guerre des prix à long terme dépendait de plusieurs facteurs, tels que l'efficacité, les coûts de production et la qualité des produits, outre la taille, la puissance et la stratégie de son groupe.

(91) Les arguments des parties intéressées sont rejetés pour les raisons qui suivent. À l'exception des observations énoncées au considérant 87, des stratégies agressives sur les prix, en particulier sur le marché de l'Union, peuvent être pratiquées à plus long terme par les producteurs-exportateurs que par les producteurs de l'Union pour la raison suivante: la part de marché des producteurs-exportateurs sur leurs marchés intérieurs est beaucoup plus importante que celle des producteurs de l'Union dans l'Union. En outre, le marché de l'Union est un marché ouvert tandis que les marchés intérieurs des producteurs-exportateurs des pays concernés sont difficiles à pénétrer par les autres concurrents, dont les producteurs de l'Union. En raison de la surcapacité observée sur le marché mondial, liée à un secteur en plein essor entre 2003 et 2010, les pratiques de prix agressives entre les producteurs de l'Union et les producteurs-exportateurs concurrents ont débuté durant la période considérée. Dans ce contexte, la Commission a constaté que tous les producteurs-exportateurs sauf un avaient fait état d'une capacité de production plus élevée que la production effective enregistrée durant la PE. Enfin, en ce qui concerne la corrélation entre les baisses de prix dans l'Union et les importations du produit concerné, il existe un lien direct avec la baisse des prix, bien que dans des proportions différentes en termes de volumes.

(92) Pour l'ensemble des raisons qui précèdent, la Commission a considéré, comme déjà indiqué au considérant 145 du règlement provisoire, que le préjudice était particulièrement illustré par la contrainte subie par les producteurs de l'Union en raison des graves pressions exercées sur leurs prix de vente. Cette pression les a obligés de vendre à perte pour défendre leur part de marché sur le marché de l'Union, ce qui leur a permis de conserver un niveau de production rentable.

(93) En l'absence de toute autre observation concernant les effets des importations faisant l'objet d'un dumping, les conclusions énoncées aux considérants 181 à 183 du règlement provisoire sont confirmées.

6. **Effet d'autres facteurs**

6.1. *La crise économique*

(94) Une partie intéressée a affirmé que, contrairement aux conclusions exposées au considérant 185 du règlement provisoire, l'industrie de l'Union avait affiché une sous-performance durant la période considérée, en particulier en raison de la baisse de la demande relative aux types conventionnels du produit concerné sur le marché de l'Union. Une autre partie intéressée a allégué que la baisse d'environ 11 % de la consommation de l'Union constituait la raison fondamentale pour laquelle l'industrie de l'Union n'avait subi aucun préjudice important causé par les importations des producteurs-exportateurs. Cette partie intéressée affirme que la tendance du schéma de performance de l'industrie de l'Union en ce qui concerne le volume des ventes suit précisément la même orientation que la baisse de la consommation de l'Union, et constitue dès lors l'élément le plus déterminant du préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(95) Ainsi qu'il a été admis aux considérants 121 et 156 du règlement provisoire, une évolution analogue a été observée au niveau des résultats de la consommation de l'Union et du volume des ventes de l'industrie de l'Union, même si la baisse du volume des ventes de l'industrie de l'Union a légèrement excédé la baisse de la consommation. Cependant, comme indiqué ci-dessus, le facteur déterminant aux fins de l'établissement du préjudice réside dans le fait que les producteurs de l'Union ont été forcés à vendre à perte. Les affirmations de la partie intéressée à cet égard devraient donc être rejetées. Par ailleurs, la Commission maintient que la crise économique a causé une contraction de la demande dans l'Union, comme cela a été reconnu au considérant 184 du règlement provisoire, mais cet élément ne constitue pas la cause fondamentale du préjudice. À cet égard, alors que la consommation de l'Union a chuté entre 2011 et 2012, la consommation de 2012 a été quasiment identique à celle de 2010. Cependant, en 2010, l'industrie de l'Union a réalisé un bénéfice de 14 %, alors qu'elle a affiché une perte de près de 10 % en 2012. En conséquence, même si la crise économique a contribué au préjudice, il n'était pas possible de conclure que cet élément était de nature à briser le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

(96) Les conclusions exposées aux considérants 184 et 185 du règlement provisoire sont donc confirmées.

6.2. *Les producteurs de l'Union ne sont pas suffisamment compétitifs*

(97) Le producteur-exportateur chinois a allégué qu'il existait beaucoup d'autres facteurs que les importations faisant l'objet d'un dumping qui expliquaient les difficultés des producteurs de l'Union, tels que le coût élevé des matières premières, les échanges de quotas d'émission de CO_2 et, probablement les plus importants, les incertitudes économiques et la forte baisse du niveau de la consommation, en particulier dans l'Europe méridionale.

(98) Les producteurs de l'Union peuvent être désavantagés par rapport à certains producteurs-exportateurs, en particulier la Russie, la Chine et les États-Unis, si l'on compare de nombreux autres facteurs (notamment le coût élevé des matières premières, etc.).

(99) Cependant, ces arguments n'expliquent pas suffisamment pour quelles raisons l'industrie de l'Union a, malgré tout, été en mesure d'engranger des bénéfices à hauteur de 14 % en 2010 et au cours des années précédentes, étant donné que ce désavantage comparatif potentiel en termes de coûts était le même en 2010 et au cours des années précédentes.

(100) Cet argument est par conséquent rejeté.

6.3. *Importations en provenance de pays tiers*

(101) En l'absence de toute observation concernant les importations en provenance de pays tiers, les conclusions exposées aux considérants 189 et 190 du règlement provisoire sont confirmées.

6.4. *Résultats des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union*

(102) Deux producteurs-exportateurs ont affirmé que les données relatives aux exportations des producteurs de l'Union démontraient la politique tarifaire agressive de ces derniers, leurs prix étant de loin inférieurs à la moyenne pondérée du prix de vente de l'Union sur le marché de l'Union, voire inférieurs au prix coûtant. Un autre producteur-exportateur a fait valoir que la Commission aurait dû opérer une distinction appropriée entre l'effet préjudiciable de la crise économique et les maigres résultats des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union. Un autre utilisateur a allégué que la conclusion de la Commission selon laquelle les résultats à l'exportation étaient restés à un niveau élevé et qu'ils ne constituaient pas un élément décisif dans le préjudice subi par l'industrie de l'Union, n'était pas étayée par les données étant donné que les ventes à l'exportation avaient diminué de 22,7 % alors que les ventes intérieures avaient diminué de 11 % au cours de la période considérée.

(103) Ces allégations ont été rejetées pour les raisons qui suivent. Le prix de vente unitaire à l'exportation pratiqué par les producteurs de l'Union, inférieur à celui pratiqué sur le marché de l'Union, devrait être examiné en tenant compte du fait qu'il inclut une grande partie de tôles magnétiques à grains orientés principalement exportées et vendues à moindre prix. Par ailleurs, il a déjà été reconnu au considérant 193 du règlement provisoire que les résultats à l'exportation ont contribué au préjudice, mais pas au point de briser le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(104) En l'absence de toute autre observation concernant les effets des résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, les conclusions exposées aux considérants 191 à 193 du règlement provisoire sont confirmées.

6.5. *La surcapacité de l'industrie de l'Union*

(105) Une autre partie intéressée a mentionné que l'industrie de l'Union subissait une surcapacité massive et que la baisse des volumes de production enregistrée par les producteurs de l'Union était principalement due au déclin du niveau de la consommation à l'intérieur de l'Union et à la forte diminution des volumes à l'exportation des producteurs de l'Union, notamment entre 2012 et 2013.

(106) Cette allégation a été rejetée étant donné que cette prétendue surcapacité est davantage la conséquence des importations faisant l'objet d'un dumping qu'une cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union, comme indiqué aux considérants 194 à 197 du règlement provisoire.

(107) En l'absence de toute autre observation concernant ce qui précède, les conclusions exposées aux considérants 194 à 197 du règlement provisoire sont confirmées.

6.6. *Les importations russes sont de type conventionnel*

(108) En l'absence de toute observation concernant ce qui précède, les conclusions exposées aux considérants 198 et 199 du règlement provisoire sont confirmées.

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

(109) En l'absence de toute autre observation concernant le lien de causalité, les conclusions exposées aux considérants 200 à 202 du règlement provisoire sont confirmées.

F. **INTÉRÊT DE L'UNION**

1. **Remarques préliminaires**

(110) Conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, les renseignements relatifs à une période postérieure à la période d'enquête ne sont normalement pas pris en considération. Cependant, afin de déterminer l'existence d'un intérêt de l'Union, telle qu'envisagée à l'article 21, paragraphe 1, du règlement de base, des données concernant une période plus récente que la période d'enquête peuvent être prises en considération dans le cadre de cette constatation ([1]).

(111) Des observations concernant la nécessité de prendre en considération les faits importants se rapportant à la période postérieure à l'enquête (ci-après les «faits postérieurs à la PE») ont été présentées à la fois par les utilisateurs et par les producteurs-exportateurs. La plupart des observations et des allégations transmises après l'institution des mesures provisoires se rapportaient aux faits postérieurs à la période d'enquête suivants. Les types du produit concerné à haute perméabilité se font de plus en plus rares sur le marché de l'Union, principalement en raison de l'entrée en vigueur de la première phase du règlement en matière d'écoconception (comme déjà indiqué au considérant 233 du règlement provisoire), mais également parce que les producteurs de l'Union ne seraient prétendument pas en mesure d'approvisionner le marché avec des types de produit à haute perméabilité de la qualité requise. En outre, les prix du produit concerné et du produit similaire ont sensiblement augmenté après la PE. Les parties ont également fait valoir que la Commission avait sous-estimé l'incidence des mesures provisoires sur le secteur des transformateurs, notamment en réduisant l'importance de la part du produit concerné dans le coût total de production des utilisateurs. Enfin, il a été allégué que les producteurs de l'Union avaient renoué avec la rentabilité, raison pour laquelle ils n'auraient plus eu besoin de protection.

(112) Compte tenu des circonstances spécifiques de l'espèce, pour autant qu'elles se confirment, ces faits postérieurs à la période d'enquête, notamment la combinaison d'une modification du cadre juridique, une hausse sensible des prix et une pénurie de certains types de produit sur le marché, sont pertinents aux fins de l'évaluation de l'intérêt de l'Union à instituer des mesures appropriées. Par conséquent, la Commission a décidé, à titre exceptionnel, de poursuivre son enquête concernant ces faits postérieurs à la PE pour la période comprise entre juillet 2014 et mai 2015. Comme indiqué au considérant 5 ci-avant, et compte tenu des constatations exposées aux considérants 27, 224 et 239 du règlement provisoire, des informations supplémentaires relatives aux faits postérieurs à la PE ont été collectées et plusieurs utilisateurs et producteurs de l'Union ont fait l'objet d'une visite à la suite de l'institution des mesures provisoires.

([1]) Arrêt du Tribunal du 25 octobre 2011 dans l'affaire T-192/08, Transnational Company Kazchrome AO, point 221.

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

(113) Certaines parties intéressées ont fait valoir l'inutilité de l'institution des mesures étant donné que la rentabilité de l'industrie de l'Union avait atteint des niveaux élevés après la PE, en raison de la forte augmentation des prix et de l'autorégulation du marché. En conséquence, l'industrie de l'Union n'aurait prétendument plus subi de préjudice après la PE.

(114) Comme indiqué au considérant 5 ci-avant, huit visites de vérification ont été effectuées sur le terrain afin de vérifier ces allégations. Ces visites de vérification ont révélé que la rentabilité de chaque producteur de l'Union était variable mais qu'en moyenne, les producteurs de l'Union avaient subi des pertes s'élevant à – 16,6 % au cours de la période comprise entre juillet et décembre 2014 avant d'afficher un nouveau bénéfice de 1,1 % entre janvier et mai 2015. Il a dès lors été conclu que l'industrie de l'Union avait connu une reprise modeste après la PE. Ces pourcentages constituent la moyenne pondérée des chiffres de rentabilité avant impôts de l'ensemble des producteurs de l'Union, tels qu'apparaissant dans leurs comptes de résultat respectifs pour la période comprise entre janvier et mai 2015, exprimés en pourcentage de leurs ventes dans l'Union à des clients indépendants.

(115) Après avoir été informée des conclusions définitives, une association d'utilisateurs a fait valoir que les producteurs de l'Union ne se trouvaient plus dans une situation périlleuse, étant donné qu'ils fonctionnaient à plein régime et réussissaient à peine à suivre la demande. Un utilisateur a formulé une observation similaire, à savoir qu'en raison des hausses de prix continuelles, il s'attendait déjà à voir sa marge bénéficiaire augmenter de 5 % au cours du printemps 2015.

(116) Cependant, conformément à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base, la conclusion relative au préjudice a été formulée sur la base de données vérifiées se rapportant à la PE. Par ailleurs, la collecte et la vérification des données postérieures à la PE ont été réalisées dans le cadre de l'analyse de l'intérêt de l'Union. Le tableau figurant au considérant 170 du règlement provisoire présente les pertes record et les flux de liquidités négatifs enregistrés à partir de l'année 2012.

Même en tenant compte des données postérieures à la PE, l'industrie de l'Union reste dans une situation périlleuse: les maigres bénéfices enregistrés entre janvier et mai 2015 ne permettent pas de compenser les quatre années consécutives de pertes sèches. En outre, l'analyse du préjudice se fonde sur de nombreux facteurs, dont la rentabilité.

(117) La conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union se trouvait dans une situation périlleuse durant la PE est dès lors confirmée. En l'absence de toute autre observation concernant l'intérêt de l'industrie de l'Union, il a été conclu que l'institution de droits antidumping serait dans l'intérêt de l'industrie de l'Union, étant donné qu'elle permettrait à cette dernière de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables.

3. **Intérêt des importateurs indépendants**

(118) En l'absence de toute observation concernant l'intérêt des importateurs et négociants indépendants, les considérants 208 à 212 du règlement provisoire sont confirmés.

4. **Intérêt des utilisateurs**

4.1. *Introduction*

(119) Comme indiqué en détail aux considérants 5 et 6, des informations supplémentaires concernant les faits postérieurs à la PE ont été collectées auprès des utilisateurs, et cinq utilisateurs majeurs, qui avaient fourni des informations exhaustives après l'institution des mesures provisoires, ont fait l'objet d'une visite.

(120) Une partie intéressée a affirmé qu'elle représentait une part importante de l'industrie de l'Union dans le domaine des transformateurs et qu'elle était constituée de petites entreprises, d'entreprises moyennes et de grandes entreprises menant des activités de production dans la plupart des États membres de l'Union. Cette partie intéressée a fait valoir que les nombreuses petites et moyennes entreprises seraient les plus touchées par les mesures. Dans ce contexte, l'association représentant les sociétés italiennes actives dans le secteur des transformateurs a affirmé que 60 % du chiffre d'affaires total de l'Italie étaient réalisés par les petites et moyennes entreprises italiennes du secteur.

(121) L'allégation selon laquelle les nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) du secteur des transformateurs seraient les plus touchées par les mesures ne pouvait faire l'objet d'une évaluation systématique en raison du manque de preuves. Cependant, cette allégation semble plausible eu égard aux informations collectées auprès des cinq utilisateurs contrôlés, dont une PME.

4.2. *Pénuries de l'offre et différences qualitatives*

(122) Après l'institution des mesures provisoires, plusieurs utilisateurs ont fait valoir que la disponibilité des types de produit à haute perméabilité était limitée dans l'Union et que la situation avait empiré après la PE. Ils affirmaient que cette disponibilité limitée était due à un déséquilibre grandissant entre l'offre et la demande croissante des utilisateurs pour ces types spécifiques du produit concerné. Dans ce contexte, ils ont également fait valoir que la capacité de l'industrie de l'Union était suffisante pour honorer la demande croissante sur le marché de l'Union et qu'aucune autre source alternative n'était disponible, à l'exception des produits fournis par les producteurs-exportateurs. En outre, ils ont soutenu que, malgré la décision stratégique des producteurs de l'Union de commencer à produire proportionnellement plus de types du produit concerné à haute perméabilité que de types conventionnels, une telle réorientation prendrait du temps compte tenu de la nécessité de développer et d'approfondir l'expertise technique requise. Par ailleurs, certains utilisateurs ont affirmé que toute mesure antidumping adoptée à l'égard des importations en provenance des pays concernés aurait un effet préjudiciable supplémentaire sur la disponibilité des types de produit à haute perméabilité en raison des lacunes observées dans les capacités de production et dans les capacités techniques de pointe des producteurs de l'Union. Dans ce contexte, l'industrie de l'Union a fait valoir qu'elle n'était soumise à aucune espèce d'exigence légale visant à satisfaire la totalité de la demande de l'Union pour des types de produit spécifiques.

(123) Les données postérieures à la période d'enquête ont révélé que les producteurs de l'Union n'étaient jusqu'à présent toujours pas en mesure d'honorer la totalité de la demande pour l'ensemble des types de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité, notamment ceux caractérisés par une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg. Par ailleurs, des retards de production et de livraison ont été constatés pour ces types de produit malgré des délais de livraison préalablement convenus, notamment après la PE. Un producteur-exportateur coréen, qui exportait principalement des types du produit concerné à haute perméabilité au cours de la PE, a cessé ses exportations vers l'Union après la PE pour des raisons inconnues. Quatrièmement, on s'attend à ce que la demande de types du produit concerné de pointe à haute perméabilité continue d'augmenter en raison de la mise en œuvre de la première phase du règlement en matière d'écoconception qui est entrée en vigueur en juillet 2015, comme expliqué de manière plus approfondie au considérant 140 et suivants.

(124) En ce qui concerne les allégations relatives à l'expertise technique et à la qualité, plusieurs utilisateurs ont fait observer que, même lorsque l'industrie de l'Union produisait des tôles magnétiques à grains orientés possédant la perte de cœur maximale garantie requise, le produit possédant la même perte de cœur acheté auprès des producteurs-exportateurs était globalement de meilleure qualité au regard de la perte de cœur et du niveau sonore.

(125) Des éléments de preuve présentés par des utilisateurs et se rapportant à la période postérieure à la PE faisaient état de problèmes de qualité qu'ils avaient rencontrés, principalement avec les producteurs de l'Union. Ces utilisateurs étaient en mesure de corroborer leurs allégations avec des éléments de preuve basés sur leurs statistiques et contrôles techniques internes.

(126) Après avoir été informé des conclusions définitives, un utilisateur a affirmé que la pénurie des types du produit concerné à haute perméabilité était la conséquence directe du manque d'investissements réalisés par les producteurs de l'Union. Cet utilisateur a fait valoir que le fait de se demander si l'industrie des tôles magnétiques à grains orientés de l'Union investirait dans la production de tôles magnétiques à grains orientés de premier choix n'était que pure spéculation. Un autre utilisateur a affirmé qu'il n'était pas crédible que les producteurs de l'Union atteindraient à présent les niveaux de qualité et de capacité requis pour satisfaire les besoins des utilisateurs de l'Union à court et moyen terme.

(127) Après avoir été informé des conclusions définitives, un utilisateur a affirmé que la question de la pénurie — contrairement à la procédure en cause — était l'une des raisons impératives pour ne pas introduire de mesures dans l'appréciation de l'intérêt de l'Union dans l'affaire des fibres discontinues de polyesters, étant donné que l'industrie de l'Union n'était pas en mesure de faire les efforts nécessaires pour satisfaire la demande de l'Union. ([1])

(128) L'affaire des fibres discontinues de polyesters et l'affaire en cause ne peuvent être comparées pour les deux raisons qui suivent. Contrairement à la présente procédure, dans l'affaire des fibres discontinues de polyesters, la plainte a été retirée. En conséquence, l'examen du critère de l'intérêt de l'Union était différent. L'article 9, paragraphe 1, prévoit que la procédure peut être clôturée, à moins que cette clôture ne soit pas dans l'intérêt de l'Union. En l'espèce, l'article 21, paragraphe 1, s'applique, lequel prévoit que des mesures […] ne peuvent être appliquées lorsque les autorités, compte tenu de toutes les informations fournies, peuvent *clairement* conclure qu'il n'est pas dans l'intérêt de l'Union de le faire.

([1]) JO L 160 du 19.6.2007, p. 32. considérant 20.

(129) Une autre différence par rapport à l'affaire des fibres discontinues de polyesters résidait dans le fait que, dans cette dernière, les producteurs de l'Union transformaient le produit concerné ([1]) en d'autres produits (autres que le produit concerné). En l'espèce, en revanche, les producteurs de l'Union tentent de rattraper leur retard en produisant de plus en plus les qualités à haute perméabilité.

(130) La Commission ne peut prédire si les producteurs de l'Union obtiendront les niveaux de qualité et de capacité nécessaires pour satisfaire les besoins des utilisateurs de l'UE dans un avenir prévisible, notamment en ce qui concerne la disponibilité de certains types de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité. La promotion d'une politique industrielle n'est cependant pas l'objectif d'une enquête antidumping; cette dernière vise uniquement à rétablir des conditions de concurrence équitable entre les producteurs-exportateurs et les producteurs de l'Union.

(131) Cependant, la vérification a révélé que les producteurs de l'Union investissaient dans la production de types du produit concerné à haute perméabilité, malgré les difficultés rencontrées en raison de la situation économique difficile dans laquelle ils se trouvaient tout au long de la période considérée. Un producteur a apporté la preuve qu'une nouvelle ligne de production de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité a été mise en place en août 2015.

(132) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que la disponibilité des types de produit à haute perméabilité dans l'Union était limitée au cours de la PE, et que la situation a empiré après la PE, principalement en raison de la demande croissante résultant de l'entrée en vigueur de la première phase du règlement en matière d'écoconception.

4.3. *Hausses de prix*

(133) Un producteur-exportateur a affirmé qu'après la PE, les prix du produit concerné ont augmenté de l'ordre de 50 à 70 % par rapport au prix de vente moyen du produit concerné au cours de la période considérée. Un autre producteur-exportateur a affirmé que, selon les chiffres officiels, les prix avaient augmenté d'environ 30 % entre mars 2014 et mars 2015. Des observations similaires ont été formulées par de nombreux utilisateurs. Par exemple, un utilisateur a affirmé que les prix avaient augmenté d'environ 8 et 25 % si l'on comparait les prix du deuxième semestre de 2014 et du premier semestre de 2015 aux prix observés au cours de la période considérée. Un autre utilisateur a fait valoir que les hausses de prix du mois d'avril 2015 avaient dépassé les 45 % pour les types du produit concerné à haute perméabilité et les 25 % pour les types conventionnels par rapport au mois de juin 2014. Cet utilisateur a également affirmé que cette évolution des prix était viable et persisterait à court, moyen et long terme. De nombreux utilisateurs ont fait valoir que toutes ces hausses de prix devraient finir par entraîner des fermetures d'usines, la perte d'emplois dans l'Union et la délocalisation de certaines activités en dehors de l'Union.

(134) Par ailleurs, une partie intéressée, tout en reconnaissant les hausses de prix observées après la période d'enquête, a affirmé que ces dernières n'avaient toujours pas atteint les niveaux de prix de 2010 et 2011.

(135) L'enquête a révélé que les hausses de prix prétendument observées après la période d'enquête ont été avérées. Premièrement, sur la base des données fournies par les producteurs de l'Union, en moyenne, les hausses de prix relatives au produit similaire se sont élevées à 3 % pour la période comprise entre juillet et décembre 2014 et à 14 % pour la période comprise entre janvier et mai 2015, par rapport aux prix moyens relevés au cours de la période d'enquête. Par ailleurs, sur la base des données fournies par les utilisateurs ayant coopéré, des hausses de prix de 30 % ont été observées pour le produit concerné, pourcentage qui a même été dépassé pour certains types de produit, après la période d'enquête et jusqu'en mai 2015.

(136) Il a été constaté que la hausse des prix a débuté au cours du deuxième semestre de 2014 pour s'accentuer au cours du premier semestre de 2015. Ces hausses de prix ont été observées à la fois pour les types du produit concerné et du produit similaire à haute perméabilité et conventionnels. En outre, sur la base des contrôles sur place effectués au regard de certains contrats conclus entre des utilisateurs et des producteurs pour le deuxième semestre de 2015, les prix de ces commandes devraient avoir augmenté de 22 % et de 53,5 % par rapport à la période d'enquête.

(137) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que des hausses de prix ont été constatées après la période d'enquête (jusqu'en mai 2015), tant pour les types du produit concerné et du produit similaire à haute perméabilité que pour les types conventionnels. Par ailleurs, comme expliqué au considérant 133 ci-dessus, les prix sont encore censés augmenter au cours du deuxième semestre de 2015.

4.4. *Compétitivité des utilisateurs de l'Union*

(138) Comme indiqué au considérant 228 du règlement provisoire, les tôles magnétiques à grains orientés utilisées comme intrants représentent quelque 6 à 13 % du coût total de production d'un transformateur, ces chiffres étant fondés sur les données disponibles et les niveaux de prix en vigueur durant la PE. Un producteur-exportateur et

([1]) JO L 160 du 19.6.2007, p. 31, considérant 15.

plusieurs utilisateurs ont contesté ces pourcentages en déclarant qu'ils étaient fortement sous-évalués, y compris en ce qui concerne la période d'enquête, au cours de laquelle les prix des tôles magnétiques à grains orientés étaient beaucoup plus bas qu'après la période d'enquête. En outre, tous les utilisateurs ont affirmé que les prix avaient commencé à augmenter de manière significative après la fin de la période d'enquête. Les pourcentages de 6 à 13 %, fondés sur les données communiquées par les utilisateurs ayant coopéré, ont ensuite été vérifiés et figurent dès lors à juste titre dans le règlement provisoire. Cependant, la Commission admet que, même si le pourcentage précis du coût des tôles magnétiques à grains orientés dépend du type de transformateur, la hausse du prix des tôles magnétiques à grains orientés après la période d'enquête entraîne logiquement une hausse des coûts de production d'un transformateur, ce qui affectera la compétitivité des producteurs de transformateurs de l'Union. Toutefois, la compétitivité des producteurs de transformateurs en dehors de l'Union s'en trouve également affectée en raison de la même tendance à la hausse observée dans les prix des tôles magnétiques à grains orientés à partir du deuxième semestre de 2014 sur des marchés tels que la RPC, l'Inde et l'Amérique du Nord, tout comme sur le marché de l'Union.

4.5. *Conclusion concernant l'intérêt des utilisateurs*

(139) La Commission approuve les observations selon lesquelles l'institution des mesures est susceptible d'entraîner une nouvelle hausse du prix des tôles magnétiques à grains orientés, aux dépens des utilisateurs. Elle conclut également que la compétitivité de l'industrie des utilisateurs serait encore davantage mise à mal si les mesures devaient être instituées sous la forme d'un droit ad valorem, compte tenu des hausses de prix significatives qui se sont produites après la période d'enquête.

4.6. *Autres facteurs*

(140) Comme indiqué au considérant 233 du règlement provisoire, la première phase du règlement en matière d'écoconception est entrée en vigueur le 1er juillet 2015 et couvre les nouvelles exigences d'écoconception applicables aux transformateurs de petite, moyenne et grande puissance afin d'améliorer leur efficacité énergétique.

(141) À la suite des conclusions provisoires, plusieurs utilisateurs ont formulé les observations qui suivent. Premièrement, la mise en œuvre de la première phase entraîne une demande accrue pour les types de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité dans l'Union, en particulier ceux caractérisés par une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg. Deuxièmement, la tendance à fournir des types de produit à haute perméabilité possédant les pertes de cœur les plus faibles est probablement irréversible étant donné que la deuxième phase (dont les exigences seront encore plus strictes à partir de 2021) déclenchera une demande supplémentaire pour les types de produit à haute perméabilité. Troisièmement, d'autres pays du monde (tels que la RPC, l'Inde, etc.) sont également sur le point d'instituer des exigences similaires en matière d'efficacité énergétique, ce qui renforce la demande pour les types de tôles magnétiques à grains orientés à haute perméabilité au niveau mondial. Quatrièmement, s'il est vrai que la première phase peut, dans une certaine mesure, être réalisée à l'aide des types conventionnels de tôles magnétiques à grains orientés, cela entraînera des coûts supplémentaires au détriment des utilisateurs, étant donné qu'il faudra concevoir un transformateur différent, plus volumineux, exigeant beaucoup plus d'intrants en termes d'ingénierie, de travail et de matériel. Dans certains cas, il se peut que les spécifications du produit pour un transformateur donné ne permettent absolument pas d'utiliser des types conventionnels de tôles magnétiques à grains orientés.

(142) La Commission a considéré que cette demande croissante, non seulement dans l'Union mais également au niveau mondial, pourrait très probablement nuire à la disponibilité des types de produit à haute perméabilité, en particulier ceux caractérisés par une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg, ce qui serait susceptible d'entraîner de nouvelles hausses de prix. Il est dès lors dans l'intérêt de l'Union européenne, comme cela se traduit dans les normes juridiquement contraignantes auxquelles sont soumis les produits, de garantir une offre suffisante de types de produit à haute perméabilité aux fins de la production et de la commercialisation des transformateurs dans l'Union, indépendamment de leur pays d'origine.

(143) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que les mesures entraîneraient de nouvelles hausses sensibles des prix à l'importation, au-delà de celles qui ont déjà été observées après la période d'enquête.

5. **Conclusion sur l'intérêt de l'Union**

(144) La Commission conclut que les mesures définitives permettraient aux producteurs de l'Union de renouer avec des niveaux de rentabilité durables. En l'absence de mesures, il n'est pas certain que l'industrie de l'Union serait en mesure de réaliser les investissements nécessaires pour poursuivre le développement de ses types du produit similaire à haute perméabilité, qui sont à la fois exigés par les utilisateurs et réellement nécessaires à la fabrication de transformateurs conformes en matière d'écoconception.

(145) En ce qui concerne l'intérêt des utilisateurs, l'institution de mesures au niveau proposé aurait des répercussions négatives sur les prix des transformateurs et sur l'emploi dans l'industrie des utilisateurs, mais ces répercussions pourraient, dans les conditions de marché observées au cours de la PE, ne pas être jugées disproportionnées.

(146) Par conséquent, après avoir apprécié tous les intérêts en jeu dans leur ensemble, la Commission conclut qu'il n'existe aucune raison impérative de ne pas instituer de droits antidumping définitifs à l'égard des importations du produit concerné en provenance des cinq pays concernés.

(147) Après avoir été informées des conclusions définitives, plusieurs parties intéressées ont fait observer que la Commission a notamment mis l'accent sur la hausse sensible et constante des prix de tous les types de produit après la PE et que les producteurs de l'Union avaient retrouvé une rentabilité de 1,1 % entre janvier et mai 2015. Par conséquent, il a été allégué que l'institution de droits était contraire à l'intérêt de l'Union. Un autre utilisateur a affirmé qu'en raison de la hausse des prix, une partie importante du secteur de la production des transformateurs de l'UE était actuellement déficitaire, notamment les PME, alors que l'industrie des tôles magnétiques à grains orientés de l'UE réalisait des bénéfices confortables.

(148) En ce qui concerne la rentabilité des producteurs de l'Union, la Commission renvoie au considérant 116. Comme indiqué aux considérants 149 et 169 ci-dessous, la hausse sensible des prix a notamment incité la Commission à modifier la forme des mesures afin d'équilibrer les intérêts de l'ensemble des parties. En outre, comme déjà indiqué ci-avant, la Commission rappelle que le préjudice est évalué sur la base de données vérifiées se rapportant à la PE, tandis que les données postérieures à la PE n'ont été utilisées que dans le cadre de l'analyse de l'intérêt de l'Union.

(149) Compte tenu des développements postérieurs à la PE, et afin de limiter d'éventuelles répercussions sérieuses sur les utilisateurs qui sont largement tributaires de l'offre du produit concerné, notamment en ce qui concerne les types de produit de pointe à haute perméabilité, la Commission a considéré qu'il était dans l'intérêt de l'Union de modifier la forme des mesures et de ne pas instituer de droits ad valorem, en optant plutôt pour des droits variables. Si une mesure était instituée sous la forme d'un droit ad valorem à la suite des hausses de prix observées après la période d'enquête, les utilisateurs subiraient un préjudice disproportionné qui nuirait à leur compétitivité vis-à-vis de leurs concurrents en dehors de l'Union, compte tenu de la demande accrue et de la pénurie qui frappe le marché, notamment en ce qui concerne les types de produit à haute perméabilité. En outre, l'objectif fixé dans le règlement en matière d'écoconception de garantir une offre suffisante de types de produit à haute perméabilité serait mis à mal par l'institution de mesures sous la forme d'un droit ad valorem, eu égard à la demande croissante, notamment pour les types de produit à haute perméabilité.

G. **MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES**

1. **Niveau d'élimination du préjudice (marge de préjudice)**

(150) Après avoir été informée des conclusions provisoires et définitives, l'industrie de l'Union a contesté l'objectif de marge bénéficiaire utilisé pour déterminer le niveau d'élimination du préjudice, tel qu'indiqué au considérant 245 du règlement provisoire. Cette partie a allégué une nouvelle fois qu'une marge bénéficiaire avant impôt de 14 % constituerait un niveau de bénéfice raisonnable et lié au marché, eu égard à la marge bénéficiaire nette avant impôt réalisée en 2010 par l'industrie de l'Union.

(151) Comme expliqué au considérant 243 du règlement provisoire, la marge bénéficiaire utilisée pour déterminer le niveau d'élimination du préjudice correspondait à la marge bénéficiaire à laquelle l'industrie de l'Union pouvait raisonnablement s'attendre dans des conditions normales de concurrence en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. Il s'agit du pourcentage utilisé au cours de l'enquête précédente, lorsque les ventes de l'industrie de l'Union étaient rentables. Comme indiqué au considérant 242 du règlement provisoire, le bénéfice moyen enregistré en 2010 a été jugé exceptionnellement élevé, compte tenu des pertes encourues à compter de 2011 et de la flambée des prix, observée même en 2010, pour les tôles magnétiques à grains orientés sur le marché mondial. Par conséquent, il a été jugé raisonnable de fixer l'objectif de marge bénéficiaire à 5 %.

(152) Un producteur-exportateur japonais a demandé à être entendu par le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales. Cette partie a contesté l'application, par la Commission, de l'article 2, paragraphe 9, aux fins du calcul du préjudice, en faisant observer que l'article 2, paragraphe 9, apparaissait dans les dispositions antidumping du règlement de base et qu'il ne pouvait pas être utilisé par analogie aux fins du calcul du préjudice. Cette partie intéressée a également fait valoir que les frais de transformation résultant du refendage du rouleau entier par une partie liée sur le marché de l'Union n'auraient pas dû être déduits et que les coûts postérieurs à l'importation avaient été sous-évalués. Cette observation a été renouvelée à la suite des conclusions définitives. Un producteur-exportateur coréen a formulé une demande analogue, en affirmant que le prix payé en libre circulation aurait dû se baser sur le prix réellement facturé par ses importateurs liés dans l'Union aux premiers clients indépendants dans l'Union.

(153) Le calcul de la marge de préjudice a pour but de déterminer si le fait d'appliquer au prix à l'exportation des importations faisant l'objet d'un dumping un taux de droit inférieur à celui qui est basé sur la marge de dumping serait suffisant pour éliminer le préjudice causé par ces importations. Cette évaluation devrait être fondée sur le prix à l'exportation frontière de l'Union, qui est considéré comme étant d'un niveau comparable au prix départ usine de l'industrie de l'Union. Dans le cas de ventes à l'exportation par l'intermédiaire d'importateurs liés, par analogie avec l'approche adoptée aux fins du calcul de la marge de dumping, le prix à l'exportation est construit sur la base du prix de revente au premier client indépendant dûment ajusté, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Étant donné que le prix à l'exportation constitue un élément indispensable aux fins du calcul de la marge de préjudice et que l'article 2, paragraphe 9, est la seule disposition du règlement de base à fournir des indications sur la construction du prix à l'exportation, l'application de cette dernière par analogie est justifiée. L'article 2, paragraphe 9, fournit également les bases de la déduction des frais de transformation étant donné que des ajustements sont opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente. Par conséquent, la Commission a considéré que l'approche adoptée était appropriée et rejeté les allégations à cet égard.

(154) Un autre producteur-exportateur japonais a affirmé que les informations communiquées dans les conclusions provisoires ne permettaient pas de formuler des observations sur l'exactitude et la pertinence des conclusions de la Commission concernant le préjudice. Dans ce contexte, le 27 mai 2015, le producteur-exportateur japonais a demandé des éclaircissements sur certaines informations manquantes ainsi que la divulgation de ces dernières. Il a également avancé que la réponse de la Commission du 4 juin 2015 ne traitait pas sa demande de manière satisfaisante et ne permettait pas à la société de formuler des observations sur l'exactitude et la pertinence des conclusions relatives au préjudice. Après avoir été informé des conclusions définitives, ce producteur-exportateur japonais a renouvelé ses arguments en déclarant que le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales lui avait recommandé de divulguer d'autres informations. Deuxièmement, la société a demandé, pour certains de ses produits exportés sous la forme de rouleaux entiers non découpés, pour lesquels les prix à l'exportation représentaient la valeur des rouleaux entiers profilés, que les ajustements pour différences physiques apportés à ses prix à l'exportation aux fins du calcul de la marge de préjudice ne tiennent pas entièrement compte de la valeur de marché des rouleaux découpés (par rapport aux rouleaux non découpés) et qu'ils soient dès lors conformes aux règles applicables et à la jurisprudence en la matière. Un producteur-exportateur coréen a également fait valoir que ses droits de la défense avaient été violés étant donné que les conclusions provisoires ne fournissaient pas d'explication suffisante au sujet de la comparaison des différents types de produit.

(155) En ce qui concerne tout d'abord la première demande de divulgation d'informations supplémentaires, la Commission a considéré qu'elle ne pouvait être pleinement satisfaite en raison de son devoir de confidentialité à l'égard des autres parties intéressées, à savoir les producteurs de l'Union en l'espèce. Dès lors qu'il n'existe aucun autre moyen de garantir la confidentialité tout en fournissant, dans le même temps, des informations utiles aux parties, la Commission considère que les fourchettes utilisées dans les conclusions provisoires sont appropriées. Par conséquent, les conclusions fournissaient toutes les informations nécessaires tout en trouvant un équilibre entre le respect du droit d'accès à des informations utiles, d'une part, et la protection de la confidentialité, d'autre part.

(156) En ce qui concerne les observations spécifiques formulées par le producteur-exportateur japonais à la suite des conclusions définitives, le procès-verbal du conseiller-auditeur dans les procédures commerciales fait état d'opinions divergentes entre le producteur-exportateur japonais et les services de la Commission, raison pour laquelle il recommande de poursuivre les discussions. Le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales a également suggéré de vérifier les calculs de la Commission au lieu de divulguer des données confidentielles. Une réunion de suivi avec le producteur-exportateur japonais s'est tenue le 30 juillet 2015 en vue de clarifier la situation et d'apporter des informations supplémentaires. Par ailleurs, des informations additionnelles (telles que le prix indicatif de certains types de produit, les volumes et chiffres de vente de l'Union) ont été communiquées à ce producteur-exportateur japonais dans les conclusions définitives. Enfin, le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales a également vérifié le calcul du préjudice sans relever d'irrégularités ou d'erreurs, ce qu'il a fait savoir au producteur-exportateur japonais.

(157) En ce qui concerne les deuxièmes ajustements relatifs au découpage, la Commission a admis qu'un ajustement raisonnable pouvait être opéré en ajustant le poids (rouleaux entiers non découpés par opposition aux rouleaux entiers profilés). À la suite de l'institution des mesures antidumping provisoires, le niveau de cet ajustement a été corrigé bien que, tout comme au stade provisoire, les pourcentages appliqués pour ajuster le poids n'étaient pas totalement appropriés. Le pourcentage de la perte de rendement utilisé pour opérer l'ajustement était fondé sur les éléments de preuve recueillis au cours de l'enquête sur place effectuée auprès du producteur-exportateur japonais. Après avoir été informé des conclusions définitives, le producteur-exportateur japonais a renouvelé ses observations.

(158) La Commission a considéré que cet ajustement corrigé reflétait de manière appropriée la différence de valeur de marché entre les rouleaux découpés et les rouleaux non découpés. Le calcul présenté par le producteur-exportateur japonais n'a pas été jugé approprié, étant donné que le poids net des produits découpés n'avait pas été pris en compte dans le calcul de la différence entre le prix moyen des rouleaux découpés et non découpés.

(159) Ce même producteur-exportateur japonais a également avancé que les conclusions provisoires contenaient des erreurs. En effet, quelques erreurs de calcul mineures ont été relevées dans les conclusions provisoires, lesquelles ont été corrigées. À la suite de ces corrections et de la correction expliquée au considérant précédent, la marge de préjudice applicable à cette société japonaise a été modifiée et ramenée à 39,0 %. Comme indiqué ci-dessus, le calcul a été vérifié par le conseiller-auditeur dans les procédures commerciales.

(160) Le producteur-exportateur russe a affirmé que les valeurs du coût de production de l'industrie de l'Union utilisées aux fins du calcul de la sous-cotation étaient anormalement élevées pour certains types de produit, par rapport à d'autres types de produit presque identiques. Cet argument a été repris à la suite des conclusions définitives en s'appuyant sur de prétendues irrégularités dans les calculs de la Commission relatifs à la sous-cotation et sur un coût de production différent pour deux types du produit concerné similaires.

(161) La Commission a cependant établi que les données relatives au coût de production de l'industrie de l'Union étaient exactes. En particulier, les coûts de production des deux types de produit similaires auxquels le producteur-exportateur russe faisait référence ont été examinés et ils ont été comparés au coût de production d'autres types de produit. les éventuelles différences observées dans les valeurs du coût de production de certains types de produit par rapport à d'autres types de produit presque identiques peuvent s'expliquer par les différentes catégories de producteurs de l'Union qui produisent ces types de produit.

(162) En outre, le producteur-exportateur russe a avancé qu'il existait un manque de symétrie entre le calcul de la marge de dumping et le calcul du préjudice en ce qui concerne le traitement des produits de qualités inférieures. Cette allégation portait sur le fait que, comme indiqué au considérant 147 du règlement provisoire, le produit concerné russe «de deuxième et troisième choix» n'était pas comparé aux produits «de premier et deuxième choix» de l'industrie de l'Union.

(163) La Commission a considéré que le fait de ne pas avoir comparé les produits de qualités inférieures aux produits de l'industrie de l'Union, afin de garantir une comparaison équitable des types de produit, n'a affecté ni l'exactitude du calcul de la marge de dumping ni celle du calcul du préjudice. Au contraire, dans ce dernier, seuls des types de produit similaires ont été comparés afin de garantir une comparaison équitable. Cette allégation a donc été rejetée.

(164) Le producteur-exportateur chinois a avancé que le calcul de la sous-cotation exposé dans les conclusions provisoires était erroné, notamment en raison du fait que le calcul était prétendument fondé sur le prix moyen de l'Union fourni dans le règlement provisoire.

(165) Cet argument a été rejeté. Le producteur-exportateur chinois ne fabriquait et ne vendait dans l'Union qu'une partie des types de produit, lesquels étaient ensuite comparés aux mêmes types de produit fabriqués et vendus par les producteurs de l'Union aux fins du calcul de la sous-cotation. Aucun prix moyen de l'Union n'a été utilisé dans ce calcul.

(166) En l'absence de toute autre observation concernant le niveau d'élimination du préjudice, et à l'exclusion de la modification apportée à la marge de préjudice applicable à un producteur japonais (de 34,2 % à 39 %), tel qu'indiqué au considérant 159, les conclusions exposées aux considérants 241 à 246 du règlement provisoire ont été confirmées.

Pays	Société	Marge de préjudice définitive
République populaire de Chine	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	32,9 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	36,6 %
Japon	JFE Steel Corporation, Tokyo	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %

Pays	Société	Marge de préjudice définitive
République de Corée	POSCO, Séoul	37,2 %
Fédération de Russie	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %
États-Unis d'Amérique	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %

2. **Mesures définitives**

(167) Compte tenu des conclusions définitives établies concernant le dumping, le préjudice, le lien de causalité et l'intérêt de l'Union, des mesures antidumping devraient être instituées afin d'empêcher l'aggravation du préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations faisant l'objet d'un dumping.

(168) Il existe plusieurs formes de mesures antidumping. Si la Commission dispose d'une marge discrétionnaire importante pour choisir la forme de mesures qui convient le mieux, l'objectif reste d'éliminer les effets des pratiques de dumping préjudiciables. Un droit ad valorem fixé conformément à la règle du droit moindre, situé entre 21,5 % et 39 % a été institué comme suit:

Pays	Société	Marge de dumping	Marge de préjudice	Droit antidumping ad valorem
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai,	21,5 %	32,9 %	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %	36,6 %	36,6 %
	Toutes les autres sociétés		36,6 %	36,6 %
Japon	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	39,0 %	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Toutes les autres sociétés		39,0 %	39,0 %
Corée	POSCO, Séoul	22,5 %	37,2 %	22,5 %
	Toutes les autres sociétés		37,2 %	22,5 %
Russie	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ekaterinbourg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Toutes les autres sociétés		21,6 %	21,6 %
États-Unis	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Toutes les autres sociétés		22,0 %	22,0 %

(169) Comme indiqué au considérant 149, il est utile de modifier la forme des mesures. Eu égard aux faits spécifiques de l'espèce, la Commission a considéré qu'un droit variable sous la forme d'un prix minimal à l'importation (PMI) serait une forme plus appropriée de mesures dans le cas d'espèce. D'une part, un tel PMI permettrait aux producteurs de l'Union de surmonter les effets des pratiques de dumping préjudiciables, puisqu'il constituerait un filet de sécurité qui leur permettrait de renouer avec une rentabilité durable et les pousserait à réaliser les investissements nécessaires pour produire proportionnellement plus de types du produit similaire à haute perméabilité. D'autre part, un tel PMI devrait également permettre d'éviter les effets néfastes des hausses de prix injustifiées observées après la période d'enquête qui pourraient nuire gravement aux activités des utilisateurs. Il permettrait également de répondre aux préoccupations des utilisateurs, qui redoutent une pénurie du produit concerné, notamment en ce qui concerne les produits possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg, qui sont plus que nécessaires pour respecter les objectifs d'efficacité liés à la première phase du règlement en matière d'écoconception. D'une manière plus générale, il permettrait d'éviter de graves problèmes d'approvisionnement sur le marché de l'Union.

(170) Si les importations sont effectuées à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union supérieur ou égal au PMI établi, aucun droit ne sera appliqué. Si les importations sont effectuées à un prix inférieur au PMI, le droit définitif devra être égal à la différence entre le PMI applicable et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement. En aucun cas le montant du droit ne pourra être supérieur au taux de droit ad valorem fixé au considérant 168 et à l'article premier du présent règlement.

(171) En conséquence, si les importations sont effectuées à un prix inférieur au PMI, c'est la différence la plus faible entre le PMI applicable et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, ou le taux de droit ad valorem, tel que détaillé à la dernière colonne du tableau inclus au considérant 168 qui sera due.

(172) Comme indiqué au considérant 19 ci-avant, l'enquête couvrait le produit concerné tel que défini au considérant 9 et, par conséquent, une analyse complète du préjudice, une analyse du lien de causalité et une analyse de l'intérêt de l'Union ont été effectuées. Dans le même temps, lors de la détermination de la forme de la mesure, la Commission a pris en considération les différences de qualité indiquées ci-après. Aux fins de l'application effective du PMI et sur la base des informations collectées au cours de l'enquête, la Commission a décidé de définir trois catégories différentes du produit concerné, lesquelles se distinguent par leur perte de cœur maximale. Un PMI distinct a été calculé pour chacune des trois catégories. Ces trois catégories sont les suivantes:

— types de produit possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg;

— types de produit possédant une perte de cœur maximale supérieure à 0,90 W/kg mais inférieure ou égale à 1,05 W/kg;

— types de produit possédant une perte de cœur maximale supérieure à 1,05 W/kg;

(173) les types de produit possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,90 W/kg sont considérés comme représentant la qualité la plus élevée des types du produit concerné à haute perméabilité. Les types de produit possédant une perte de cœur supérieure à 0,90 W/kg jusqu'à 1,05 W/kg inclus ne représentent pas la qualité la plus élevée mais constituent cependant des types du produit concerné à haute perméabilité, principalement fabriqués en obtenant une perte de cœur maximale allant jusqu'à 1,05 W/kg. Ils comprennent également certaines qualités supérieures des types conventionnels du produit concerné. Les types de produit possédant une perte de cœur maximale supérieure à 1,05 W/kg sont principalement représentés par les types conventionnels du produit concerné. La perte de cœur devrait être mesurée en watts par kilogramme à une fréquence de 50 Hz et avec une induction magnétique de 1,7 tesla.

(174) Aux fins de l'application de cette règle, un prix non préjudiciable, ou PMI non préjudiciable, devait être fixé. Aux fins du calcul du prix non préjudiciable, il a été tenu compte à la fois des marges de dumping constatées et du montant des droits nécessaire à l'élimination du préjudice subi par l'industrie de l'Union, tel qu'exposé dans le règlement provisoire.

(175) Le PMI est égal à la moyenne pondérée suivante:

— si les droits se fondent sur le niveau d'élimination du préjudice: le coût de production des producteurs de l'Union au cours de la période d'enquête et une marge bénéficiaire (5 %) en ce qui concerne les producteurs-exportateurs américains, japonais, russes et un producteur-exportateur chinois, et

— si les droits se fondent sur la marge de dumping: la valeur normale, transport inclus (pour arriver à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union) en ce qui concerne les producteurs-exportateurs coréens et un producteur-exportateur chinois.

(176) Sur la base de cette méthodologie, le PMI est fixé comme suit:

Pays concernés	Gamme de produits	Prix minimal à l'importation (EUR/tonne nette de produit)
République populaire de Chine, Japon, États-Unis d'Amérique, Fédération de Russie, République de Corée	Produits possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,9 W/kg;	2 043 EUR
	Produits possédant une perte de cœur maximale supérieure à 0,9 W/kg mais inférieure ou égale à 1,05 W/kg;	1 873 EUR
	Produits possédant une perte de cœur maximale supérieure à 1,05 W/kg;	1 536 EUR

(177) À la suite des conclusions définitives, les parties intéressées ont formulé les observations qui suivent.

(178) Premièrement, une association d'utilisateurs a déclaré que le PMI proposé entraînait une distorsion du marché en dissociant les niveaux de prix pratiqués dans l'Union des prix mondiaux. Cette association a fait valoir que la Commission bloquait les prix de l'ensemble des types de tôles magnétiques à grains orientés à un niveau largement supérieur à la somme de la moyenne des prix que la Commission avait calculée pour la PE et des droits fixés dans le règlement provisoire. Cette association ne cernait pas le besoin légitime des mesures. L'association a également affirmé que les PMI étaient trop élevés et qu'ils devraient donc être revus à la baisse pour les fixer à 5 % sur une base annuelle.

(179) Deuxièmement, le producteur-exportateur coréen a également salué la proposition d'un PMI, jugé plus approprié que les droits ad valorem. Cependant, ce producteur-exportateur a déclaré que la Commission devrait revoir sa méthodologie et imposer à chaque producteur-exportateur des PMI n'excédant pas le niveau nécessaire à l'élimination des pratiques de dumping préjudiciables causées par le producteur-exportateur (coréen).

(180) Troisièmement, un autre utilisateur a affirmé que les PMI proposés étaient trop élevés et, en tout état de cause, supérieurs à la somme des prix à l'importation au cours de la période d'enquête et des droits ad valorem fixés dans le règlement définitif, du moins pour deux des pays concernés (Corée et Russie). En outre, cet utilisateur a affirmé que la Commission ne devrait pas accepter l'ensemble des coûts de production comme base de calcul du niveau non-préjudiciable, mais plutôt les coûts susceptibles d'être supportés par un producteur de tôles magnétiques à grains orientés performant et compétitif.

(181) Quatrièmement, un autre utilisateur a fait observer qu'il saluait le choix d'un droit fondé sur le prix minimal à l'importation en lieu et place de droits ad valorem. Cependant, il a demandé à la Commission d'envisager de fixer un ou deux niveaux de PMI. Dans le cas de l'établissement de deux niveaux, la séparation devrait se situer raisonnablement à la démarcation entre les types de tôles magnétiques à grains orientés conventionnels et les types de produit à haute perméabilité.

(182) Cinquièmement, l'industrie de l'Union s'est prononcée en faveur d'un système de PMI basé sur les trois catégories de produits. Cependant, l'industrie de l'Union a contesté la méthode de calcul de ces PMI au motif que le résultat de la méthode de la moyenne pondérée de la Commission aboutissait à des PMI inférieurs au niveau d'élimination du préjudice et que ces derniers n'étaient donc pas assez élevés. Elle a également fait valoir que les PMI actuellement proposés étaient largement inférieurs aux prix du marché actuels observés dans l'UE et les pays tiers. Par conséquent, la Commission devrait revoir le calcul des PMI et les baser entièrement sur les niveaux d'élimination du préjudice pour tous les producteurs-exportateurs en y ajoutant un bénéfice raisonnable (pour chaque type du produit concerné visé). En outre, l'industrie de l'Union a rappelé son argument selon lequel la Commission devrait utiliser un objectif de marge bénéficiaire de 14 %, qui était la marge bénéficiaire de 2010.

(183) Sixièmement, le producteur-exportateur a exprimé de sérieux doutes quant à l'utilité et à la pertinence des PMI proposés par la Commission étant donné que les prix du marché du produit concerné sont actuellement supérieurs aux PMI.

(184) Septièmement, un autre utilisateur a déclaré qu'il était plutôt en faveur de l'institution d'un prix minimal à l'importation (PMI) applicable à tous les produits visés par la définition en tant que solution de compromis entre les exigences conflictuelles des industries des tôles magnétiques à grains orientés et des transformateurs. Cet utilisateur a toutefois déclaré que les PMI étaient trop élevés (notamment au regard des deuxième et troisième catégories par rapport aux prix de vente pratiqués au cours de la PE, auxquels ont été ajoutés des droits ad valorem) et qu'ils représentaient un réel danger pour l'industrie des transformateurs de l'Union, qui devraient payer des droits avant que l'industrie de l'Union ne soit en mesure de satisfaire à ses besoins.

(185) Huitièmement, le producteur-exportateur russe a salué la proposition de la Commission d'opter pour un droit antidumping variable sous la forme d'un PMI en lieu et place de droits ad valorem. Cependant, ce producteur-exportateur a déclaré que la méthode actuellement proposée aux fins du calcul des trois PMI différents (uniquement fondés sur les différents niveaux de perte de cœur maximale) sans opérer de distinction entre les différents producteurs-exportateurs ou les différents pays d'origine, enfreignait les dispositions de l'article 9, paragraphe 5, du règlement de base. Par conséquent, ce producteur-exportateur a déclaré que cette méthode ne fournissait pas une estimation «appropriée» des droits antidumping et qu'elle était source de discrimination à l'égard des importations en provenance de la Russie. Par analogie, le producteur-exportateur russe a également demandé à la Commission, aux fins du calcul du prix minimal à l'importation, de créer une quatrième catégorie de produits exclusivement dédiée aux types du produit concerné non conformes ou de qualité inférieure possédant des caractéristiques physiques comparables à celles des types de produit de «deuxième» et «troisième choix» exportés. Le producteur-exportateur russe a affirmé que les PMI — fondés exclusivement sur la perte de cœur maximale — auraient pour effet de placer le producteur russe et en fin de compte la Russie, en tant qu'unique source d'approvisionnement des types de produit de «deuxième» et «troisième choix» exportés, dans une position très différente par rapport à n'importe quel autre pays exportateur concerné.

(186) La Commission a examiné en détail l'ensemble de ces observations et, sur la base de ces dernières, elle présentera ci-dessous une description plus approfondie de la méthodologie utilisée ainsi que ses conclusions en la matière.

(187) La méthodologie utilisée par la Commission aux fins du calcul des trois PMI était la suivante: comme dans toute procédure antidumping, la Commission a collecté des données se rapportant à la PE qui ont été vérifiées afin de fixer une valeur normale par type de produit ainsi qu'un prix indicatif non-préjudiciable pour l'industrie de l'Union, également par type de produit. Les prix indicatifs pour l'industrie de l'Union correspondaient au coût de production auquel s'ajoutait une marge bénéficiaire raisonnable. Sur la base de ces données, la Commission a appliqué la méthodologie décrite aux considérants 169 et suivants. Les niveaux de PMI se fondent dès lors directement sur les données vérifiées se rapportant à la PE. En outre, la règle du droit moindre a été prise en considération. Lorsque les droits ad valorem se fondaient sur la marge de dumping, la valeur normale, à laquelle ont été ajoutés les coûts de transport pour arriver à un prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union, a été utilisée aux fins du calcul des PMI. Lorsque les droits ad valorem se fondaient sur le niveau d'élimination du préjudice, le prix indicatif non-préjudiciable pour l'industrie de l'Union a été utilisé. Les PMI ont ensuite été calculés sur la base de la moyenne pondérée des valeurs normales et des prix indicatifs non-préjudiciables utilisés. Le facteur pondéré a été établi sur la base de la part du volume des importations vers l'Union des sociétés pour lesquelles le droit ad valorem se fondait sur les marges de dumping et sur la base de la part du volume des importations des sociétés pour lesquelles le droit ad valorem se fondait sur le niveau d'élimination du préjudice. Chaque PMI correspond à la moyenne pondérée des prix (valeur normale et prix indicatifs) des différents types de produit dans chacune des trois catégories de produits.

(188) Les trois PMI se rapportant aux trois catégories de produits différentes sont valables pour l'ensemble des producteurs-exportateurs et tous les pays concernés lorsque le prix «coût, assurance et fret» frontière de l'Union est égal ou supérieur au PMI (auquel cas aucun droit n'est dû). Si des droits sont dus, c'est-à-dire lorsque les prix à l'exportation sont inférieurs aux PMI, le taux de droit applicable correspond à la différence la plus faible entre le PMI applicable et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, et les droits ad valorem. En conséquence, des droits particuliers s'appliquent à chaque producteur-exportateur. En aucun cas le montant du droit ne pourra être supérieur au taux de droit ad valorem spécifique à chaque producteur-exportateur de chaque pays concerné. Comme l'ont suggéré plusieurs parties intéressées, un scénario alternatif aurait été d'introduire différents PMI par producteur-exportateur. Cependant, cela signifierait qu'au moins 21 PMI différents (à savoir trois PMI pour les trois catégories différentes multipliés par les sept producteurs-exportateurs ayant coopéré), ce qui rendrait la mise en œuvre des mesures très difficile, voire irréaliste, pour les autorités douanières.

(189) Les PMI ont ensuite été comparés aux prix de vente pratiqués après la PE sur le marché de l'Union. Les données relatives à ces prix ont été collectées auprès des utilisateurs et de l'industrie de l'Union au cours de l'enquête qui a suivi les conclusions provisoires, comme indiqué aux considérants 5 et 6. Cette enquête a révélé que les PMI proposés, notamment le PMI relatif au premier choix, pour les trois catégories de produits différentes étaient généralement inférieurs aux prix de vente, ce qui correspond au cas dans lequel aucun droit n'est dû. Comme indiqué aux considérants 182 et 183, cette conclusion de l'enquête a été corroborée par les déclarations de l'industrie de l'Union, de plusieurs utilisateurs et du producteur-exportateur américain.

(190) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a rejeté toutes les allégations concernant la méthodologie utilisée et le niveau des PMI.

(191) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle la Commission bloquait les prix, cette dernière rappelle qu'elle a fixé trois PMI pour trois catégories de produits différentes afin d'éliminer les effets des pratiques de dumping préjudiciables et d'épargner aux utilisateurs les éventuels effets néfastes des hausses de prix injustifiées observées après la période d'enquête, comme indiqué au considérant 169 ci-avant. La Commission n'instaure aucune distorsion du marché au regard des prix du marché de l'Union, qui sont généralement plus élevés que les PMI proposés, comme indiqué au considérant 189. En outre, les PMI ne sont pas des prix planchers, de sorte que les producteurs-exportateurs qui le souhaitent peuvent toujours réaliser leurs ventes à des prix inférieurs aux PMI. Par conséquent, les producteurs-exportateurs et les producteurs de l'Union peuvent toujours se faire concurrence en différenciant leurs prix, indépendamment des PMI applicables.

(192) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle (un ou) deux PMI auraient été plus appropriés que les trois PMI proposés, la Commission a constaté une différence de prix objective (environ 170 EUR par tonne — voir le considérant 176) pour les première et deuxième catégories de produits, qui renfermaient toutes deux des types du produit concerné à haute perméabilité. En ne définissant que deux PMI avec une démarcation entre les types du produit concerné conventionnels et les types de produit à haute perméabilité, le prix de la première catégorie de produits (à savoir les types de produit caractérisés par une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,9 W/kg) correspondrait, en somme, au prix de la deuxième catégorie de produits, qui renferme également principalement des types du produit concerné à haute perméabilité, mais avec une perte de cœur maximale plus élevée. Si cette méthodologie avait été adoptée, le PMI des types du produit concerné à haute perméabilité de premier choix aurait été proportionnellement sous-évalué. En ce qui concerne les allégations selon lesquelles aucun droit individuel ne s'applique à chaque producteur-exportateur, la Commission renvoie au considérant 187 ci-dessus, qui décrit la méthodologie selon laquelle des droits individuels sont applicables dès lors qu'un droit ad valorem doit être acquitté.

(193) Quant à l'allégation selon laquelle la Commission ne devrait pas accepter l'ensemble des coûts de production comme base de calcul du niveau non-préjudiciable, mais plutôt les coûts supportés par un producteur performant et compétitif, il convient de rappeler que le calcul s'est fondé sur des données vérifiées. En outre, cette allégation n'ayant pas été étayée et aucune méthodologie alternative n'ayant été proposée quant à la manière d'ajuster le coût de production, la Commission a rejeté celle-ci.

(194) La proposition de réduire le PMI de 5 % chaque année ne serait pas conforme à l'objectif d'éliminer les pratiques de dumping préjudiciables. Par ailleurs, aucun élément de preuve justifiant une telle réduction de 5 % par an n'a été apporté.

(195) En ce qui concerne la demande de création d'une quatrième catégorie de produits exclusivement dédiée aux types du produit concerné non conformes ou de qualité inférieure, la Commission a considéré qu'aucun indice explicite ne permettait de procéder à une telle distinction supplémentaire. En outre, les PMI se fondent sur un mélange de types de produit, indépendamment du fait qu'ils soient entiers ou refendus par exemple ou qu'ils soient de qualité inférieure ou non. Les trois catégories de produits différentes se fondent sur une perte de cœur maximale, ce qui constitue un critère non-discriminatoire objectif.

(196) Deux utilisateurs ont également demandé de limiter la durée des mesures à une période n'excédant pas cinq ans, en prétendant qu'un filet de sécurité de plus de 2 ou 3 ans n'était pas nécessaire pour fournir à l'industrie des tôles magnétiques à grains orientés de l'Union les incitations suffisantes pour investir dans la production de tôles magnétiques à grains orientés de qualité supérieure.

(197) Cependant, les utilisateurs n'ont pas étayé leur argument selon lequel une période relativement courte de 2 ou 3 ans serait suffisante pour investir et atteindre un taux minimal de rendement des investissements. Comme indiqué à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, un droit antidumping définitif expire cinq ans après son institution.

(198) En cas de modification des conditions de marché, le règlement de base prévoit plusieurs options. Si la modification est durable, l'article 11, paragraphe 3, du règlement de base dispose qu'un réexamen de la nécessité du maintien des mesures peut être demandé, sous réserve qu'une période raisonnable d'au moins un an se soit écoulée depuis l'institution de la mesure définitive. Si la modification est temporaire, conformément à l'article 14, paragraphe 4, du règlement de base, les mesures peuvent être suspendues si les conditions du marché ont temporairement changé de façon telle qu'il est improbable que le préjudice reprenne à la suite de la suspension. La Commission appréciera avec diligence le bien-fondé de toute demande dûment motivée formulée au titre de l'une ou l'autre de ces dispositions, de manière à garantir un niveau de protection équilibré contre les pratiques de dumping préjudiciables.

(199) Enfin, en ce qui concerne l'allégation du producteur-exportateur russe selon laquelle le PMI ne devrait pas se fonder exclusivement sur la perte de cœur, celle-ci n'a pas été acceptée pour la raison qui suit. La perte de cœur maximale constitue un critère objectif pour faire la distinction entre les différents types du produit concerné, alors que la distinction entre les types du produit concerné de premier et de deuxième choix se fonde sur une appréciation très subjective, ce qui complique le contrôle de la mise en œuvre des mesures. Par ailleurs, le PIM fait la distinction entre les producteurs-exportateurs particuliers et les pays concernés, comme indiqué en détail au considérant 187 ci-dessus.

(200) Les mesures antidumping individuelles indiquées dans le présent règlement ont été établies sur la base des conclusions de la présente enquête. Elles reflètent donc la situation constatée durant l'enquête pour les sociétés concernées. Ces mesures s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné originaires des pays concernés et fabriqué par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné, lorsque celui-ci est fabriqué par une autre société non spécifiquement mentionnée dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, soient soumises aux mesures applicables à «toutes les autres sociétés». Elles ne devront pas être soumises aux mesures antidumping individuelles.

(201) Les sociétés changeant de raison sociale ou établissant une nouvelle entité de production ou de vente peuvent solliciter l'application de ces mesures antidumping individuelles. La demande doit être adressée à la Commission ([1]). Elle doit contenir toutes les informations utiles concernant, notamment, toute modification des activités de la société liées à la production, aux ventes intérieures et aux ventes à l'exportation résultant, par exemple, de ce changement de nom ou de la modification des entités de production ou de vente. La Commission mettra à jour la liste des sociétés bénéficiant de mesures antidumping individuelles, si cela se justifie.

(202) En l'espèce, des mesures spéciales sont jugées nécessaires pour réduire le plus possible les risques de contournement et garantir la bonne application des mesures antidumping. Ces dispositions particulières comprennent notamment la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale et d'un certificat d'usine en bonne et due forme, conformes aux exigences fixées aux articles du présent règlement. Les importations non accompagnées d'une telle facture et d'un tel certificat d'usine sont soumises au droit ad valorem applicable à toutes les sociétés en faisant abstraction des prix minimaux à l'importation.

(203) En cas de modification de la configuration des échanges en raison de l'institution des mesures au sens de l'article 13, paragraphe 1, du règlement de base, il est possible qu'une enquête anticontournement soit ouverte et que des droits ad valorem soient institués, pour autant que les conditions requises soient réunies

(204) Par ailleurs, afin de se prémunir au mieux contre toute prise en charge éventuelle des mesures, notamment entre sociétés liées, la Commission fait ouvrira immédiatement un réexamen au titre de l'article 12, paragraphe 1, du règlement de base et de soumettre les importations à enregistrement conformément à l'article 14, paragraphe 5, du règlement de base, si des éléments de preuve attestent ce type de pratique.

3. **Non-perception du droit provisoire**

(205) Les droits provisoires institués sous la forme de droits ad valorem compris entre 21,6 % et 35,9 % pour les importations du produit concerné qui étaient en application durant la période comprise entre le 13 mai 2015 et le 13 novembre 2015 ne sont pas perçus. La Commission a considéré que, dans les circonstances spécifiques de l'espèce, la perception des droits provisoires se présentant sous une forme différente de celle des droits définitifs ne serait pas conforme à l'intérêt de l'Union, étant donné que les prix pratiqués durant cette période étaient généralement supérieurs aux PMI établis.

(206) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était prévu de recommander l'institution de droits antidumping définitifs. Un délai leur a également été accordé afin qu'elles puissent formuler leurs observations à la suite de cette information. Les observations présentées par d'autres parties ont été dûment prises en considération, mais n'étaient pas de nature à changer les conclusions.

H. **ENGAGEMENTS**

(207) Les producteurs-exportateurs russe et coréen ont proposé des engagements de prix conformément à l'article 8, paragraphe 1, du règlement de base. Le producteur-exportateur coréen a ensuite retiré son offre d'engagement.

([1]) Commission européenne, direction générale du commerce, direction H, 1049 Bruxelles, Belgique.

(208) Le producteur-exportateur russe exporte deux types de tôles magnétiques à grains orientés (de premier choix et d'autres qualités, ces dernières présentant des défauts de surface) qui font tous deux partie des produits de bas de gamme (possédant une perte de cœur maximale supérieure à 1,05 W/kg). Dans cette catégorie de produits, il a demandé d'ajouter deux PMI aux catégories définies aux fins du calcul des droits antidumping afin de faire la distinction entre les deux types du produit concerné qu'il exportait dans l'Union. Le producteur-exportateur russe possède plusieurs sociétés liées dans l'Union, bien que, jusqu'à présent, il vende le produit concerné exclusivement par l'intermédiaire d'un négociant lié situé en Suisse.

(209) La Commission a examiné son offre dans le contexte de l'établissement de la forme des mesures (à savoir les prix établis pour les trois catégories de types de produit) applicable à l'ensemble des producteurs-exportateurs de tous les pays concernés, comme indiqué ci-dessus aux considérants 175 et 176. L'offre d'engagement, qui est très éloignée de cette approche, exigerait une mesure spécifiquement adaptée à la société.

(210) Il est apparu que la distinction entre les produits de premier choix et d'autres qualités se fondait sur une appréciation très subjective aux fins de la mise en œuvre des mesures proposées, étant donné que le producteur-exportateur proposait de faire une distinction entre les deux types de produit relevant de la norme russe. La Commission a considéré que cette approche était irréaliste, d'autant plus que cette norme s'ajouterait à la distinction opérée entre les types de produit sur la base de la perte de cœur.

(211) En outre, la multitude de types de produit (la gamme entière du produit concerné) qu'il vend dans l'Union, ainsi que la structure de sa société rendent l'offre difficile à contrôler par les services de la Commission, notamment eu égard à la forme des mesures, à savoir l'ensemble des PMI fixés pour les trois catégories de types de produit en lieu et place de droits ad valorem identiques. Enfin, en l'espèce, l'intérêt général de l'Union et l'incidence sur les utilisateurs ont déjà été pris en considération dans l'ensemble des PMI, comme indiqué en détail aux considérants 149 et 169. Par conséquent, cet élément constitue une raison supplémentaire pour rejeter l'engagement de prix proposé.

(212) Compte tenu de ce qui précède, et pour des raisons de politique générale, la Commission a rejeté l'offre d'engagement du producteur-exportateur russe.

(213) Les mesures prévues par le présent règlement sont conformes à l'avis du comité établi par l'article 15, paragraphe 1, du règlement de base,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de produits laminés plats en aciers au silicium dits «magnétiques» à grains orientés, d'une épaisseur supérieure à 0,16 mm, relevant actuellement des codes NC ex 7225 11 00 (codes TARIC 7225 11 00 11, 7225 11 00 15 et 7225 11 00 19) et ex 7226 11 00 (codes TARIC 7226 11 00 12, 7226 11 00 14, 7226 11 00 16, 7226 11 00 92, 7226 11 00 94 et 7226 11 00 96), et originaires de la République populaire de Chine, du Japon, de la République de Corée, de la Fédération de Russie et des États-Unis d'Amérique.

2. Le montant du droit antidumping définitif applicable au produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par les entités juridiques citées, telles qu'apparaissant au paragraphe 4, correspond à la différence entre les prix minimaux à l'importation fixés au paragraphe 3 et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, si ce dernier est inférieur au précédent. Aucun droit n'est perçu si le prix net franco frontière de l'Union est égal ou supérieur au prix minimal à l'importation correspondant fixé au paragraphe 3. En aucun cas le montant du droit ne pourra être supérieur au taux de droit ad valorem fixé au paragraphe 4.

3. Aux fins du paragraphe 2, le prix minimal à l'importation indiqué dans le tableau ci-dessous s'applique. S'il s'avère, à la suite d'une vérification postérieure à l'importation, que le prix net franco frontière de l'Union effectivement payé par le premier client indépendant dans l'Union (prix postérieur à l'importation) est inférieur au prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, tel qu'il résulte de la déclaration en douane, et que le prix postérieur à l'importation est inférieur au prix minimal à l'importation, un montant de droit équivalant à la différence entre le prix minimal à l'importation indiqué dans le tableau ci-dessous et le prix postérieur à l'importation s'applique, à moins que le droit ad valorem indiqué au paragraphe 4 ajouté au prix postérieur à l'importation ne donne un montant (prix effectivement payé plus droit ad valorem) encore inférieur au prix minimal à l'importation indiqué dans le tableau ci-dessous.

Pays concernés	Gamme de produits	Prix minimal à l'importation (EUR/tonne nette de produit)
République populaire de Chine, Japon, États-Unis d'Amérique, Fédération de Russie, République de Corée	Produits possédant une perte de cœur maximale inférieure ou égale à 0,9 W/kg;	2 043 EUR
	Produits possédant une perte de cœur maximale supérieure à 0,9 W/kg mais inférieure ou égale à 1,05 W/kg;	1 873 EUR
	Produits possédant une perte de cœur maximale supérieure à 1,05 W/kg;	1 536 EUR

4. Aux fins du paragraphe 2, les taux de droit ad valorem indiqués dans le tableau ci-dessous s'appliquent.

Société	Droit ad valorem	Code additionnel TARIC
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, RPC	21,5 %	C039
Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan, RPC	36,6 %	C056
JFE Steel Corporation, Tokyo, Japon	39,0 %	C040
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Japon	35,9 %	C041
POSCO, Séoul, République de Corée	22,5 %	C042
OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk;VIZ Steel, Ekaterinburg, Fédération de Russie	21,6 %	C043
AK Steel Corporation, Ohio, États-Unis d'Amérique	22,0 %	C044

5. Le taux du droit antidumping définitif applicable au produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par toute autre société non spécifiquement mentionnée au paragraphe 4 correspond au droit ad valorem indiqué dans le tableau ci-dessous:

Société	Droit ad valorem	Code additionnel TARIC
Toutes les autres sociétés chinoises	36,6 %	C999
Toutes les autres sociétés japonaises	39,0 %	C999
Toutes les autres sociétés coréennes	22,5 %	C999
Toutes les autres sociétés russes	21,6 %	C999
Toutes les autres sociétés américaines	22,0 %	C999

6. L'application des mesures aux sociétés visées au paragraphe 4 est subordonnée à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale et d'un certificat d'usine en bonne et due forme, conforme aux exigences fixées respectivement aux annexes I et II. À défaut de présentation du certificat d'usine ou de la facture, le taux de droit applicable à «toutes les autres sociétés» s'applique. Ce certificat d'usine mentionnera la perte de cœur maximale réelle pour chaque rouleau en watts par kilogramme à une fréquence de 50 Hz et avec une induction magnétique de 1,7 tesla.

7. Pour les producteurs désignés nommément, en cas de dommage avant la mise en libre pratique des marchandises, lorsque le prix réellement payé ou à payer est calculé proportionnellement aux fins de la détermination de la valeur en douane conformément à l'article 145 du règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission du 2 juillet 1993 fixant certaines dispositions d'application du règlement (CEE) n° 2913/92 du Conseil établissant le code des douanes communautaire (JO L 253 du 11.10.1993, p. 1), le prix minimal à l'importation fixé ci-dessus est réduit au prorata du prix réellement payé ou à payer. Le droit à acquitter est alors égal à la différence entre le prix minimal à l'importation réduit et le prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, réduit.

8. Pour toutes les autres sociétés, en cas de dommage avant la mise en libre pratique des marchandises, lorsque le prix payé ou à payer est calculé proportionnellement aux fins de la détermination de la valeur en douane conformément à l'article 145 du règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission, le montant du droit antidumping, calculé sur la base des montants énoncés au paragraphe 2 ci-dessus, est réduit au prorata du prix réellement payé ou à payer.

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

Article 2

Les montants déposés au titre du droit antidumping provisoire institué conformément au règlement (UE) n° 2015/763 sont libérés.

Article 3

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

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

Fait à Bruxelles, le 29 octobre 2015.

Par la Commission

Le président

Jean-Claude JUNCKER

ANNEXE I

Une déclaration signée par un responsable de l'entité délivrant la facture commerciale doit figurer sur la facture établie en bonne et due forme, telle que visée à l'article 1er, paragraphe 6, mentionnant:

— le nom et la fonction du responsable de l'entité délivrant la facture commerciale,

— la déclaration suivante: «Je, soussigné, certifie que le (volume) et la (perte de cœur) de l'acier dit "magnétique" à grains orientés vendu à l'exportation vers l'Union européenne et couvert par la présente facture a été fabriqué par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en/au/aux (pays concerné). Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes».

Date et signature

ANNEXE II

Une déclaration signée par un responsable de l'entité délivrant le certificat d'usine doit figurer sur le certificat d'usine établi en bonne et due forme, tel que visé à l'article 1er, paragraphe 6, mentionnant:

— le nom et la fonction du responsable de l'entité délivrant la facture commerciale,

— la déclaration suivante: «Je, soussigné, certifie que l'acier dit "magnétique" à grains orientés vendu à l'exportation vers l'Union européenne et couvert par le présent certificat d'usine, indiquant la mesure de la perte de cœur maximale en watts par kilogramme à une fréquence de 50 Hz et avec une induction magnétique de 1,7 tesla, et la mesure de la taille en mm a été fabriqué par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en/au/aux (pays concerné). Je déclare que les informations fournies dans le présent certificat d'usine sont complètes et correctes».

Date et signature