V

(Actes adoptés, à partir du 1er décembre 2009, en application du traité sur l'Union européenne, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et du traité Euratom)

ACTES DONT LA PUBLICATION EST OBLIGATOIRE

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) Nº 1294/2009 DU CONSEIL

du 22 décembre 2009

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir originaires du Viêt Nam et de la République populaire de Chine, étendu aux importations de certaines chaussures à dessus en cuir expédiées de la RAS de Macao, qu'elles aient ou non été déclarées originaires de la RAS de Macao, à la suite d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures mené conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement (CE) nº 384/96 du Conseil

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu le règlement (CE) nº 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1] (ci-après dénommé «le règlement de base»), et notamment son article 9, paragraphe 4, et son article 11, paragraphe 2,

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

considérant ce qui suit:

A. **PROCÉDURE**

1. MESURES EN VIGUEUR

(1) Le 5 octobre 2006, le Conseil a institué, par son règlement (CE) nº 1472/2006 [2] (ci-après dénommé «le règlement initial»), un droit antidumping définitif sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir originaires de la République populaire de Chine (RPC) et du Viêt Nam (ci-après dénommés «les pays concernés»). Les droits établis allaient de 9,7 % à 16,5 % dans le cas de la RPC et s'établissaient à 10 % pour le Viêt Nam. Les mesures ont été instituées pour une durée de deux ans. L'enquête qui a conduit à ces mesures est ci-après dénommée «l'enquête initiale».

(2) Par son règlement (CE) nº 388/2008 [3] (ci-après dénommé «le règlement d'extension»), le Conseil a étendu le droit antidumping définitif sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir originaires de la RPC aux importations expédiées de la région administrative spéciale (RAS) de Macao, qu'elles aient ou non été déclarées originaires de la RAS de Macao. Cette extension a fait suite à une enquête de contournement effectuée conformément à l'article 13, paragraphe 3, du règlement de base.

2. ENQUÊTE ACTUELLE

2.1. **Demande de réexamen**

(3) La demande a été déposée par la Confédération européenne de l'industrie de la chaussure (CEC, ci-après dénommée «le requérant») au nom de producteurs représentant une proportion majeure, en l'occurrence plus de 35 %, de la production communautaire totale de certaines chaussures à dessus en cuir.

(4) Dans le cadre du test de représentativité, plusieurs associations nationales de producteurs de chaussures dans les États membres l'Unionont exprimé leur point de vue sur l'ouverture du réexamen au titre de l'expiration des mesures et ont demandé à ce que leur nom reste confidentiel de peur que leurs entreprises adhérentes aient à subir des représailles de la part de certains clients. D'autres parties ont contesté le fait que les nom et position des associations soutenant la demande ou s'y opposant aient été tenus secrets. La Commission a demandé aux associations explicitement opposées à la demande si elles accepteraient la divulgation de leurs nom et position. Quatre associations ont accepté la divulgation de ces informations, tandis que les autres s'y sont opposées, invoquant une nouvelle fois la peur de représailles à l'encontre de leurs entreprises adhérentes. La Commission a estimé qu'il existait en effet une forte possibilité de représailles sous forme de perte de ventes pour ces producteurs et a accepté que les noms ne soient pas divulgués.

[1] JO L 56 du 6.3.1996, p. 1.
[2] JO L 275 du 6.10.2006, p. 1.
[3] JO L 117 du 1.5.2008, p. 1.

(5) Certaines parties ont fait valoir que la Commission n'aurait pas dû ouvrir une enquête de réexamen au titre de l'expiration des mesures, puisque l'article 3 du règlement initial prévoit que celui-ci est applicable pendant une période de deux ans à compter de son entrée en vigueur. Le considérant 326 du règlement initial explique toutefois que, sans préjudice de la durée plus brève des mesures, les règles de l'article 11 du règlement de base s'appliquent mutatis mutandis. Conformément à ce considérant, le texte de l'avis d'expiration prochaine ([1]) disposait que les mesures expireraient le 7 octobre 2008 à moins qu'un réexamen ne soit ouvert en application des règles de l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base. Étant donné qu'un réexamen au titre de l'expiration des mesures antidumping a effectivement été ouvert, les mesures antidumping restent en vigueur dans l'attente de ce réexamen.

(6) La demande de réexamen au titre de l'expiration des mesures faisait valoir que l'expiration des mesures entraînerait probablement la continuation ou la réapparition du dumping et du préjudice causé à l'industrie communautaire.

2.2. **Ouverture**

(7) Ayant déterminé, après consultation du comité consultatif, qu'il existait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures, la Commission a annoncé, par un avis publié au *Journal officiel de l'Union européenne* ([2]) le 3 octobre 2008 (ci-après dénommé «l'avis d'ouverture»), l'ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base.

(8) L'enquête relative à la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du dumping et du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er juillet 2007 et le 30 juin 2008 (ci-après dénommée «la période d'enquête de réexamen» ou «la PER»). L'examen de l'évolution de la situation aux fins de l'évaluation de la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er janvier 2006 et la fin de la PER (ci-après dénommée «la période considérée»). Lorsque cela s'avérait nécessaire, il a été fait référence également à l'année 2005 et à la période d'enquête utilisée pour l'enquête initiale qui portait sur la période comprise entre le 1er avril 2004 et le 31 mars 2005 (ci-après dénommée «la période d'enquête initiale» ou «la PEI»).

3. PARTIES CONCERNÉES PAR L'ENQUÊTE

(9) La Commission a officiellement informé le requérant, les producteurs de l'Union cités dans la demande, tous les autres producteurs de l'Union connus, les importateurs connus et leurs associations, les détaillants/distributeurs connus et leurs associations, les organisations de consommateurs connues, les producteurs-exportateurs connus et leurs associations dans les pays concernés, ainsi que les autorités des pays concernés de l'ouverture du réexamen au titre de l'expiration des mesures.

(10) Les parties intéressées ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture.

(11) Toutes les parties intéressées qui en ont fait la demande et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.

4. ÉCHANTILLONNAGE

(12) En raison du nombre élevé de producteurs-exportateurs dans les pays concernés, de producteurs de l'Union et d'importateurs concernés par l'enquête, le recours à la technique d'échantillonnage a été envisagé dans l'avis d'ouverture, conformément à l'article 17 du règlement de base.

(13) Pour permettre à la Commission de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, le cas échéant, de déterminer la composition de l'échantillon, les producteurs-exportateurs et leurs représentants, les producteurs de l'Union et les importateurs ont été invités à se faire connaître et à communiquer les informations demandées dans l'avis d'ouverture.

4.1. **Échantillons de producteurs-exportateurs en République populaire de Chine et au Viêt Nam**

4.1.1. *République populaire de Chine*

(14) Au total, 58 sociétés ou groupes de sociétés liées (ci-après dénommés «groupes») de la RPC se sont fait connaître et ont fourni les informations demandées dans le délai imparti. Ces 58 sociétés ou groupes ont fabriqué le produit concerné et/ou l'ont exporté vers le marché de l'Union pendant la période d'enquête et ont souhaité être inclus dans l'échantillon. Ils ont été considérés comme des sociétés ayant coopéré et leur inclusion dans l'échantillon a été examinée. Le niveau de coopération pour la RPC, qui correspond au pourcentage des exportations vers l'Union effectuées par les sociétés chinoises ayant coopéré par rapport au total des exportations chinoises vers le marché de l'Union, était d'environ 22 %.

([1]) JO C 75 du 26.3.2008, p. 25.
([2]) JO C 251 du 3.10.2008, p. 21.

(15) L'échantillon a été sélectionné en accord avec les autorités chinoises, sur la base des volumes d'exportations et de la répartition géographique des sociétés ayant coopéré. Les sept sociétés retenues dans l'échantillon représentaient environ 56 % des exportations vers l'Union effectuées par les 58 sociétés ayant coopéré et 13 % des exportations totales de la RPC vers l'Union. Elles ont toutes répondu aux questionnaires dans le délai imparti.

(16) Certains exportateurs chinois non retenus dans l'échantillon ont affirmé que, n'ayant pas été sélectionnés pour figurer dans l'échantillon, ils n'étaient pas en mesure de défendre leurs intérêts. Toutefois, le choix d'un nombre représentatif de producteurs-exportateurs et le fait que les résultats de l'évaluation de cet échantillon peuvent être considérés comme représentatifs également pour les autres exportateurs ayant coopéré font partie du principe même de l'échantillonnage. Il convient de noter en outre que toutes les parties intéressées ont pu participer à l'enquête et présenter leur point de vue. Cet argument a donc été rejeté.

4.1.2. *Viêt Nam*

(17) Au total, 51 sociétés ou groupes de sociétés du Viêt Nam se sont fait connaître et ont fourni les informations demandées dans le délai imparti. Ces 51 sociétés ou groupes ont fabriqué le produit concerné et/ou l'ont exporté vers le marché de l'Union pendant la période d'enquête et ont souhaité être inclus dans l'échantillon. Ils ont été considérés comme des sociétés ayant coopéré et leur inclusion dans l'échantillon a été examinée. Le niveau de coopération pour le Viêt Nam, qui correspond au pourcentage des exportations vers l'Union effectuées par les sociétés vietnamiennes ayant coopéré par rapport au total des exportations vietnamiennes vers l'Union, était d'environ 82 %.

(18) L'échantillon a été sélectionné en accord avec les autorités vietnamiennes, sur la base des volumes d'exportations. Les trois sociétés retenues dans l'échantillon représentaient environ 27 % des exportations vers l'Union effectuées par les 51 sociétés ayant coopéré et 22 % des exportations totales du Viêt Nam vers l'Union. Elles ont toutes répondu aux questionnaires dans le délai imparti.

4.2. **Échantillonnage des producteurs de l'Union**

(19) Pour obtenir les informations nécessaires à la sélection de l'échantillon des producteurs de l'Union, la procédure décrite ci-dessous a été suivie. La CEC, agissant au nom de tous les plaignants, a confirmé que tous les producteurs à l'origine de la plainte étaient prêts à coopérer et à participer à l'échantillonnage. Étant donné les informations détaillées et complètes disponibles sur ce dossier (émanant, entre autres, de la plainte, de l'examen de la représentativité et des éléments présentés par la CEC), il n'a pas été nécessaire d'envoyer un formulaire d'échantillonnage aux différents producteurs à l'origine de la plainte. De plus, l'avis d'ouverture invitait tous les producteurs à se faire connaître s'ils souhaitaient coopérer à la procédure. Outre les plaignants, cinq autres sociétés se sont fait connaître après l'ouverture et ont demandé à être incluses dans l'exercice d'échantillonnage. Elles ont toutes reçu des formulaires d'échantillonnage permettant d'obtenir les informations déjà disponibles pour les plaignants. Seules deux des cinq sociétés ont retourné les formulaires d'échantillonnage. Ces deux sociétés n'ont cependant pas été retenues, car elles ont été exclues de la définition de l'industrie de l'Union (voir considérant 198).

(20) La production du produit concerné dans l'Union est fortement concentrée dans trois États membres qui représentent environ 2/3 de la production totale. Le reste est réparti sur l'ensemble des autres États membres. Comme indiqué aux considérants 202 et suivants, les modèles d'activité des producteurs de l'Union sont marqués par des différences concernant surtout la gamme de produits/qualité, les canaux de distribution et le fait qu'on assiste à un regroupement des activités ou à une sous-traitance de certaines parties du processus de fabrication à l'intérieur ou à l'extérieur de l'Union.

(21) À partir des informations obtenues, la Commission a sélectionné un échantillon fondé sur les plus grands volumes représentatifs de production et de ventes dans l'Union qui ont pu être examinés dans le délai imparti. Toutefois, comme indiqué plus haut, il ne s'agit pas d'un secteur tout à fait homogène et il a aussi été tenu compte, pour évaluer la représentativité des sociétés sélectionnées, de la répartition géographique des producteurs entre les États membres [1] et du segment auquel appartiennent leurs produits. Ainsi, huit sociétés opérant dans quatre États membres ont été retenues. Les entreprises retenues représentaient également tous les grands modèles d'activité présents dans l'Union en termes de méthode de production, de méthode de distribution et de spécialisation de la gamme de produits. En ce qui concerne la spécialisation de la gamme, les sociétés sélectionnées couvraient l'ensemble des principaux segments de prix (bas, moyen et haut de gamme) et tous les segments de sexe et d'âge (femmes, hommes, unisexe, enfants). Pour ce qui est de la distribution, les sociétés retenues se trouvaient à tous les niveaux de distribution (grossistes, détaillants et vente directe). En ce qui concerne la production, l'échantillon incluait des sociétés assurant en interne l'ensemble des étapes essentielles du processus de production et des sociétés ayant externalisé certaines parties du processus de production (à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'Union).

[1] Étant donné que la sous-traitance au sein de l'Union de tout ou partie de la production est courante dans l'Union, les considérations géographiques ont dû tenir compte aussi de la mesure dans laquelle la propriété d'un processus de production est cédée à des sociétés établies dans l'État membre en question ou du fait que la production repose plutôt sur des systèmes de sous-traitance ou de contrats d'achat ferme dans lesquels la propriété des produits finis reste à la partie qui a commandé le service.

(22) Les huit producteurs retenus dans l'échantillon ont ainsi été considérés comme représentatifs de l'ensemble des producteurs de l'Union; ils représentaient 8,2 % de la production des producteurs de l'Union à l'origine de la plainte et 3,1 % de la production totale de l'Union. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, la CEC a été consultée sur la sélection de l'échantillon et n'a soulevé aucune objection.

(23) L'enquête a révélé que l'un des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon avait progressivement cessé la production dans l'Union pendant la PER et transféré l'ensemble de son activité de fabrication en dehors de l'Union. Il convient de noter que le poids de cette société n'était pas susceptible d'avoir une incidence significative, au moins d'un point de vue quantitatif, sur la situation — et notamment sur la représentativité — des sociétés retenues dans l'échantillon prises dans leur ensemble. Les constatations quantitatives relatives au préjudice n'auraient pas été sensiblement différentes si cette société avait été exclue. Dans ce contexte et compte tenu du fait i) qu'elle avait produit dans l'Union pendant la PER et ii) qu'elle sous-traitait une partie importante de la production — ce qui est, selon de nombreuses parties, un modèle d'activité courant dans l'Union —, il a été décidé de ne pas exclure formellement cette société de l'échantillon. Cette décision garantit en outre que, qualitativement parlant, l'échantillon représente aussi adéquatement que possible la réalité du secteur. De plus, eu égard au fait qu'un réexamen au titre de l'expiration des mesures requiert une analyse de la continuation/réapparition du préjudice, cela peut aider à mieux prévoir comment la situation sur le marché de l'Union pourrait évoluer si les mesures n'étaient pas maintenues. Toutefois, seules les données relatives à son activité en tant que producteur de l'Union ont naturellement été utilisées.

(24) Les institutions de l'Union ont examiné si le fait que la production et les ventes de cette société dans l'Union pendant la PER se révélaient inférieures à ce qui avait été initialement déclaré lors de la constitution de l'échantillon devait conduire à réduire d'autant la production et les ventes de l'industrie de l'Union dans son ensemble — ou si, en d'autres termes, l'effet en résultant sur l'échantillon devait être transposé à toute la population couverte. Il est toutefois apparu que l'erreur semblait avoir été commise involontairement par cette société qui avait comptabilisé par erreur comme production de l'Union l'activité externalisée vers un pays se trouvant dans le voisinage de l'Union. Dans ce contexte, il convient tout d'abord de noter que l'échantillon est utilisé principalement pour évaluer les indicateurs de préjudice qui ne peuvent être raisonnablement obtenus pour l'ensemble de l'industrie de l'Union. La production et les ventes ont été obtenues au niveau agrégé pour l'industrie de l'Union et cet argument n'est donc pas pertinent. De plus, les informations au dossier, y compris celles compilées en parallèle via l'analyse complémentaire des associations nationales effectuée dans le cadre de l'enquête, ne font apparaître aucun besoin d'un tel ajustement. Enfin, si, pour les besoins du raisonnement, les chiffres de la production et des ventes totales pour l'industrie de l'Union pendant la PER étaient réduits pour tenir compte des chiffres inférieurs de l'échantillon, cela n'affecterait ni la représentativité de celui-ci, ni les conclusions générales concernant le préjudice.

(25) Différentes parties intéressées ont soutenu qu'il y avait violation de l'article 17 du règlement de base, alléguant que l'échantillon de producteurs de l'Union n'était pas représentatif en termes de pourcentage de production couvert, de gamme de production, de prix de vente, de rapport entre la production et les ventes, de répartition géographique, ainsi que de rentabilité et de performance. Il a également été affirmé que l'échantillon ne tenait pas compte du grand nombre de producteurs ayant externalisé leur production vers des pays tiers.

(26) Ces allégations ont été soigneusement analysées et, compte tenu également de la complexité de la présente procédure, des questionnaires ont été envoyés, traités et vérifiés sur place non seulement pour des sociétés individuelles, mais aussi pour des associations nationales. Dans ce contexte, le nombre de sociétés retenues dans l'échantillon a dû être limité à celui sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible, à savoir huit sociétés.

(27) Par ailleurs, compte tenu de la forte fragmentation de l'industrie de l'Union dans la présente procédure, il est inévitable que les sociétés retenues dans l'échantillon ne représentent qu'une partie relativement réduite de la production totale de l'Union. Cette fragmentation et le fait que les plus grands producteurs ont été retenus dans l'échantillon font qu'un accroissement supplémentaire du nombre de sociétés n'aurait, en tout état de cause, pas eu d'effet sensible sur la proportion de l'échantillon par rapport à la production totale de l'Union.

(28) Comme expliqué au considérant 21, la Commission a tenu compte de la répartition géographique lors de la sélection de l'échantillon. Il convient de souligner que, par nature, un échantillon n'a pas besoin de refléter la répartition géographique exacte (ni la distribution ou ventilation exacte selon tout autre critère) de la population toute entière pour être représentatif. Il suffit, comme c'est le cas pour l'échantillon en question qui inclut quatre États membres, qu'il reflète les proportions adéquates des principaux pays producteurs concernés. Toute autre approche serait administrativement irréalisable, en particulier si plusieurs critères différents doivent être pris en compte pour garantir la représentativité. En effet, cette allégation impliquerait in fine qu'un échantillon ne serait suffisamment représentatif que s'il contenait l'ensemble de la population. L'enquête a donc souligné que l'échantillon qui couvre quatre États membres, dont les trois enregistrant la production de loin la plus importante, est largement représentatif de la production de l'Union dans son ensemble, en particulier lorsqu'on tient compte de la production qui repose sur des systèmes de contrats d'achat ferme et qui, par conséquent, devrait être comptabilisée pour l'État membre où est établie la société qui a commandé le service.

(29) Les sociétés retenues dans l'échantillon couvraient également un ensemble représentatif des gammes de produits qui reflétait les ordres de grandeur correspondants de la production de l'Union. De plus, les gammes de produits concernées correspondent à celles des exportations chinoises et vietnamiennes.

(30) Il a également été avancé que les prix de vente moyens de l'échantillon n'étaient pas représentatifs par rapport aux prix de vente indiqués dans la demande de réexamen. Il convient de noter à cet égard que, contrairement à cette allégation, l'enquête a montré que les prix de vente moyens de l'échantillon sont conformes aux prix donnés dans la demande. En tout état de cause, même si ce n'était pas le cas, les prix de vente moyens d'un échantillon n'ont pas à être exactement identiques à ceux indiqués dans la demande, tant qu'il est établi qu'ils reflètent les prix de vente des producteurs dans leur ensemble.

(31) Pour ce qui est de la représentativité en termes de rapport entre production et ventes, il est rappelé que, dans l'ensemble du secteur, la production est généralement effectuée sur commande et est fortement liée aux tendances de la mode. Par conséquent, le stock n'est pas un indicateur très parlant et la production est très proche du volume des ventes. Cela a été confirmé, au stade de la plainte et au cours de l'enquête, pour les sociétés retenues dans l'échantillon et pour l'industrie de l'Union dans son ensemble.

(32) Outre les considérations exposées ci-dessus, il est rappelé qu'en vertu de l'article 17 du règlement de base, l'enquête peut, en tout état de cause, se limiter à des échantillons qui sont statistiquement représentatifs ou qui constituent le plus grand volume représentatif de production, de ventes ou d'exportations sur lequel l'enquête peut raisonnablement porter. Il ressort clairement du libellé de cette disposition qu'il n'existe pas d'indication ou de seuil quantitatif concernant le niveau du volume représentatif. La seule indication précise que le plus grand volume est celui sur lequel l'enquête peut raisonnablement porter compte tenu du temps disponible.

(33) Pour les raisons exposées ci-dessus, les allégations présentées par les diverses parties ont été rejetées et la validité juridique de l'échantillon est confirmée, puisque celui-ci est représentatif et a été constitué en pleine conformité avec les dispositions de l'article 17 du règlement de base.

4.3. **Échantillonnage des importateurs de l'Union**

(34) Sur la base des informations disponibles, 139 importateurs ont été contactés. 22 importateurs indépendants ont répondu au formulaire d'échantillonnage, parmi lesquels 21 ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Selon les données qu'ils ont transmises, ces 21 importateurs totalisaient 12 % des importations du produit concerné en provenance de la RPC et 40 % des importations en provenance du Viêt Nam (au cours de la PER).

(35) Les cinq principaux importateurs (Adidas, Clarks, Nike, Puma et Timberland) ayant tous déclaré d'importants volumes d'importations en provenance de ces deux pays, ils représentaient environ 18 % des importations concernées. Il a par conséquent été considéré qu'un échantillon composé de ces cinq sociétés serait représentatif au sens de l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, c'est-à-dire en termes de volume d'importations.

(36) Toutefois, afin de mieux refléter la répartition géographique des importateurs et les différences en matière de types de chaussures importés, trois importateurs supplémentaires ont été retenus dans l'échantillon. À cet égard, il est ressorti des formulaires d'échantillonnage renvoyés que la plupart des importateurs ayant répondu opéraient à une échelle nettement inférieure en termes de volume et importaient soit des chaussures de marques moins connues/moins «à la mode», soit des chaussures de valeur plus élevée. Le modèle d'activité et les segments de produits commercialisés par ces importateurs de taille plus réduite semblent être distincts de ceux des grands importateurs et ces petits importateurs pourraient, pris ensemble, représenter une part importante des importations concernées. Il est donc apparu important que ces importateurs soient également représentés, puisque la réalité économique de ces sociétés pourrait être différente de celle des grands importateurs cités au considérant 35.

(37) Pour ces raisons, un échantillon de huit importateurs, comprenant les cinq plus grands et trois sociétés de taille inférieure, a été constitué. Ils représentaient quelque 10 % des importations en provenance de la RPC et environ 34 % des importations en provenance du Viêt Nam.

(38) Tous les importateurs ayant coopéré et s'étant dits prêts à coopérer ont eu la possibilité de présenter des observations concernant la composition de l'échantillon. Des questionnaires ont été envoyés aux sociétés retenues dans l'échantillon. Sept des importateurs retenus ont répondu dans le délai imparti. Au vu de sa non-coopération, le huitième importateur retenu a finalement dû être exclu de l'échantillon.

5. VÉRIFICATION DES INFORMATIONS REÇUES

(39) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination du risque de continuation ou de réapparition du dumping et du préjudice, ainsi que d'un examen de l'intérêt de l'Union. Les informations transmises par les sociétés suivantes ont été vérifiées sur place:

5.1. **Producteurs-exportateurs en République populaire de Chine**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hong Kong

Société assurant la production:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Province de Guangdong

Sociétés de négoce:

Idea Co. Ltd, Macao

The Look Co. Ltd, Macao

Gold Plenty Co. Ltd, Macao,

— Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Province de Guangdong,

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hong Kong et sa société assurant la production Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, Province de Guangdong,

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Province de Zhejiang,

— Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Province de Guangdong,

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, Province de Fujian,

— General Footwear/Gentfort Shoes Co. Ltd, Province de Guangdong.

5.2. **Producteurs-exportateurs au Viêt Nam**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hong Kong

Sociétés assurant la production:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Hô-Chi-Minh-Ville

Pou Sung Vietnam Company Limited, Province de Dong Nai

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Province de Dong Nai

Sociétés de négoce:

Betsey Trading Limited

Sinnamon Trading Limited

Sky High Trading Limited

Fitbest Enterprises Limited

— Golden Star Co. Ltd, Haiphong

— Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, Province-de Bình Duong

5.3. **Producteurs de l'Union et associations nationales de producteurs**

— Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos — APICCAPS (Portugal),

— Federación de Industrias del Calzado Español — FICE (Espagne),

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (Italie),

— British Footwear Association Ltd. (Grande-Bretagne),

— Fachverband der lederverarbeitenden Industrie (Autriche),

— Fédération Française de la Chaussure (France),

— Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. — HDS (Allemagne),

— Polska Izba Przemysłu Skórzanego (Pologne).

(40) Des visites de vérification ont également été effectuées dans les locaux des huit producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, établis dans quatre États membres différents. Comme cela avait été le cas lors de l'enquête initiale, les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ainsi que d'autres producteurs de l'Union ayant coopéré ont demandé, sur la base de l'article 19 du règlement de base, que leur identité ne soit pas divulguée, car cela pouvait leur nuire gravement. En effet, certains producteurs de l'Union à l'origine de la plainte fournissent, dans l'Union, des clients qui s'approvisionnent aussi en RPC et au Viêt Nam et qui bénéficient donc directement des importations en cause. Ils se trouvent par conséquent dans une situation délicate, certains de leurs clients pouvant avoir des raisons évidentes de s'opposer à ce qu'ils déposent ou appuient une plainte portant sur des pratiques présumées de dumping préjudiciable. Ils estiment donc qu'ils pourraient être la cible de représailles de la part de certains de leurs clients, qui pourraient éventuellement aller jusqu'à mettre fin à leurs relations commerciales. Leur demande a été acceptée, car suffisamment motivée.

(41) Les représentants de certains producteurs-exportateurs ainsi que des importateurs indépendants ont affirmé ne pas pouvoir exercer correctement leur droit à la défense, dans la mesure où l'identité des plaignants n'avait pas été divulguée. Ils ont avancé qu'il leur était impossible, dans ces conditions, de vérifier la représentativité des sociétés retenues dans l'échantillon. À titre d'alternative, ces parties soutenaient que si la confidentialité était effectivement garantie, les chiffres des différentes sociétés devaient alors être entièrement rendus publics.

(42) À cet égard, il est rappelé que le volume de production de l'échantillon, ventilé par pays, a été mis à disposition de toutes les parties intéressées. En ce qui concerne l'argument selon lequel toutes les informations à l'exception de l'identité de la société devaient être divulguées, il convient de noter qu'une telle divulgation pourrait indirectement révéler l'identité des sociétés retenues dans l'échantillon. La pratique habituelle consistant à divulguer des versions non limitées des réponses aux questionnaires (c'est-à-dire contenant des données indexées) a donc été maintenue également dans la présente procédure. Au vu de ce qui précède, il convient de conclure que les droits de défense des parties ont été valablement préservés et l'argument est par conséquent rejeté.

5.4. **Importateurs indépendants**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Pays-Bas,

— Adidas AG, Herzogenaurach, Allemagne,

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Royaume-Uni,

— Footex International BV, Hazerswoude-Dorp, Pays-Bas,

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgique,

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Allemagne,

— Timberland Europe BV, Enschede, Pays-Bas.

5.5. **Producteurs dans le pays analogue**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brésil,

— Werner Calçados Ltda., Três Coroas, Brésil,

— Industria de Calçados West Coast Ltda., Ivoti, Brésil.

6. DROITS DES PARTIES

(43) Certaines parties ont soulevé des objections tout au long de la procédure invoquant une atteinte à leurs droits de défense. Elles ont affirmé que, en ce qui concerne les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, les informations figurant dans le dossier non confidentiel consultable par les parties intéressées étaient incomplètes et n'avaient pas été fournies dans les délais.

(44) À cet égard, il convient de souligner que la version de la réponse des parties destinée à être consultée par les parties intéressées (appelée «réponse publique») a été fournie par toutes les sociétés retenues sans retards injustifiés et dans les délais accordés aux autres parties participant à l'enquête. Lorsqu'une réponse publique est transmise à la Commission, elle ne peut être insérée dans le dossier public qu'après résolution des éventuels problèmes de confidentialité conformément à l'article 19 du règlement de base. Il convient également de noter que la Commission a l'obligation d'insérer des informations dans le dossier public en temps utile afin de permettre aux parties d'exercer leurs droits. Cette obligation a été dûment respectée dans le cas présent.

(45) En ce qui concerne l'exhaustivité des réponses publiques, il y a lieu de noter qu'il est normal que les parties fassent au fil de l'enquête des observations supplémentaires dans lesquelles elles fournissent des informations additionnelles. Celles-ci sont ajoutées au dossier public non confidentiel dès que les questions de confidentialité sont réglées. On ne saurait créer une confusion entre ce processus, dans lequel les contributions de toutes les parties intéressées sont intégrées progressivement aux éléments de preuve servant aux conclusions ainsi qu'au dossier non confidentiel, et le fait que les dossiers ne seraient pas complets.

(46) Étant donné la complexité de la présente procédure, l'accès des parties a été facilité grâce aux éléments suivants. Tout d'abord, l'accès électronique a été accordé aux parties intéressées, celles-ci pouvant obtenir sur demande une copie intégrale de tous les documents figurant au dossier sur un CD-ROM. De plus, les documents électroniques étaient accompagnés d'un index clair permettant i) d'accéder facilement aux nombreux documents présentés dans la procédure et ii) de connaître la date d'enregistrement des documents figurant au dossier. Par ailleurs, une série de notes au dossier intégrées dans le dossier public répondait aux questions qui auraient pu avoir une incidence sur les droits de défense des parties.

(47) Les éléments exposés ci-dessus ont permis aux parties de bénéficier d'un accès amélioré au dossier et de présenter tout au long de l'enquête des observations détaillées qui ont ensuite été traitées de manière appropriée par la Commission. Les allégations relatives à la non-exhaustivité et à la non-actualité du dossier public faites par diverses parties doivent donc être rejetées.

(48) Une partie intéressée a également affirmé que la Commission avait discriminé les importateurs et les exportateurs en accordant, pendant l'enquête, un traitement plus favorable aux producteurs de l'Union à l'origine de la plainte. Il a été allégué en particulier que les importateurs et exportateurs, au contraire des producteurs, ne s'étaient pas vu octroyer la confidentialité. Il a également été affirmé que les plaignants avaient profité d'un traitement plus favorable, puisqu'il ne leur avait pas été demandé de transmettre des formulaires d'échantillonnage à l'ouverture de la procédure et qu'une trop grande souplesse en matière de délai et de niveau de réponse avait été accordée aux plaignants, alors qu'un exportateur dans la même situation aurait été évalué sur la base des données disponibles conformément à l'article 18 du règlement de base.

(49) Dans ce contexte, il convient de noter que l'octroi de la confidentialité en ce qui concerne l'identité des producteurs de l'Union soutenant la plainte repose sur une demande dûment motivée présentée conformément à l'article 19 du règlement de base. Aucune demande de ce type n'a été soumise par les exportateurs ou les importateurs et aucun événement ou élément portant à croire que les intérêts des exportateurs ou des importateurs seraient compromis du fait de la divulgation de leur identité n'a été présenté au cours de l'enquête. Considérant que la situation des producteurs de l'Union était, dans ce contexte, fondamentalement différente de celle des exportateurs et importateurs, l'allégation de discrimination ne saurait être retenue.

(50) Pour ce qui est de la sélection de l'échantillon, il convient de se référer au considérant 19. La situation des exportateurs et importateurs était totalement différente de celle des producteurs à l'origine de la plainte, puisqu'aucune information détaillée concernant les premiers ne figurait au dossier. Il était par conséquent nécessaire de demander le formulaire d'échantillonnage rempli à la fois pour vérifier la volonté des parties à coopérer et pour obtenir les informations de base requises pour procéder à la sélection de l'échantillon. L'allégation de discrimination doit donc être rejetée.

(51) En ce qui concerne la souplesse accordée aux producteurs de l'Union pour les informations recueillies via les questionnaires dans le cadre de l'enquête et le recours à l'article 18 du règlement de base, il convient de noter que, du fait que la même approche a été utilisée de manière cohérente pour les exportateurs et importateurs et pour les producteurs de l'Union, il ne saurait y avoir aucune raison justifiant une allégation de discrimination. Cette allégation non étayée est donc rejetée.

(52) Pour ce qui est du choix du pays analogue, certaines parties ont avancé que les délais courts, le calendrier et le mode de transmission des questionnaires discriminaient les sociétés indiennes et indonésiennes. À cet égard, il convient de noter que l'envoi des questionnaires en Inde et en Indonésie n'a pu être terminé qu'à la fin décembre 2008, après l'obtention des adresses des producteurs concernés. La Commission a veillé à ce que les sociétés de ces pays disposent du même délai que les sociétés brésiliennes pour répondre. Pour ce qui est de la transmission effective des questionnaires, la Commission a utilisé dans tous les cas des lettres recommandées, ainsi que des courriers électroniques lorsque cela était possible. Les allégations ci-dessus doivent donc être rejetées.

(53) Certaines parties ont fait valoir que les informations concernant le pays analogue avaient été déposées dans le dossier public avec des retards injustifiés et que cela constituait une atteinte à leurs droits de défense. La Commission signale que, dans la présente enquête, la plupart des premières réponses non confidentielles aux questionnaires envoyées par les sociétés du pays analogue ont été jugées insuffisantes et que, par conséquent, de nouvelles versions publiques ont dû être demandées. Une fois reçues, elles ont été déposées au dossier public sans retards injustifiés. Dans l'intervalle, la Commission avait joint à ce dossier des synthèses d'information sur les sociétés consultées et les réponses reçues. Ces allégations doivent donc être rejetées.

B. **PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE**

1. PRODUIT CONCERNÉ

(54) Le produit concerné par le présent réexamen est le même que celui défini dans le règlement initial, à savoir certaines chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué, à l'exclusion des chaussures de sport, des chaussures à technologie spéciale (STAF), des pantoufles et autres chaussures d'intérieur et des chaussures avec coquille de protection, originaires de la République populaire de Chine et du Viêt Nam (ci-après après dénommé «le produit concerné»), relevant actuellement des codes NC suivants: 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00.

(55) Les définitions de l'article 1er, paragraphe 2, du règlement initial s'appliquent dans la présente enquête. Selon ces définitions, on entend par:

«chaussures de sport»: les chaussures au sens de la note de sous-positions 1 du chapitre 64 de l'annexe I du règlement (CE) nº 1031/2008 de la Commission;

«chaussures à technologie spéciale»: les chaussures d'un prix CAF à la paire supérieur ou égal à 7,50 euros, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent les chocs ou des matériaux tels que des polymères de basse densité et relevant des codes NC suivants: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96 et ex 6403 99 98;

«chaussures avec coquille de protection»: les chaussures munies d'une coquille de protection, d'une résistance à l'écrasement d'au moins 100 joules (1) et relevant des codes NC suivants: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00;

«pantoufles et autres chaussures d'intérieur»: les chaussures relevant du code NC ex 6405 10 00.

2. PRODUIT SIMILAIRE

(56) Le produit similaire faisant l'objet du présent examen au titre de l'expiration des mesures est constitué, comme il a été défini lors de l'enquête initiale, de certaines chaussures à dessus en cuir, qu'elles aient été fabriquées et vendues sur le marché intérieur, sur le marché du pays analogue et/ou exportées vers l'Union à partir de la RPC et du Viêt Nam.

2.1. **Comparabilité des produits**

(57) Certaines parties ont fait valoir que le produit similaire vendu dans l'Union n'était pas comparable au produit concerné exporté depuis la RPC et le Viêt Nam. Il a cependant été établi que le produit vendu dans l'Union (dans le présent réexamen) était comparable au produit concerné exporté depuis les pays concernés. En particulier, il est apparu que les caractéristiques physiques et techniques et les utilisations, ainsi que les canaux de distribution du produit concerné, étaient similaires et n'avaient pas changé depuis l'enquête initiale. Cet argument a donc été rejeté.

(58) Certaines parties ont également affirmé que le système utilisé pour comparer les types de produits vendus par les différents opérateurs ayant coopéré à l'enquête était inapproprié, car il n'était pas suffisamment spécifique pour garantir une comparaison équitable. Le système utilisé (système PCN) a toutefois permis la comparaison de 600 catégories ou types de produits différents selon cinq critères principaux, à savoir le style des chaussures, le type de consommateur, le type de chaussures, le matériau de la semelle extérieure et la doublure de l'empeigne. En outre, ce système PCN avait déjà été utilisé lors de l'enquête précédente. Aucune raison suffisante n'a été donnée pour justifier une modification du système. Par conséquent, le même système PCN que celui utilisé lors de l'enquête initiale a été appliqué à la présente enquête de réexamen au titre de l'expiration des mesures. Cet argument a donc été rejeté.

(59) Certaines parties ont allégué que la Commission avait changé sa méthodologie par rapport à la procédure initiale en modifiant la définition des numéros de contrôle des produits (PCN) au cours de l'enquête. Cette allégation n'est cependant pas correcte. Il est plutôt apparu, au cours de l'enquête, que certaines parties avaient mal interprété et appliqué la structure PCN pour certains types de produits. Afin de garantir une approche cohérente, les modèles de chaussures en question ont donc été reclassés et affectés à la bonne rubrique PCN lorsque cela s'est avéré nécessaire. Ainsi, lorsque la Commission a repéré des informations inexactes données par les parties concernées, elle a dû les rectifier. Cette rectification ne saurait donc être considérée ni comme une modification de la méthodologie, ni comme un changement du contenu des PCN. Au contraire, la nécessité de respecter la méthodologie PCN était la raison même de cette rectification. En conséquence, l'argument a dû être rejeté.

2.2. **Demandes d'exclusions**

(60) Plusieurs parties intéressées ont présenté des demandes similaires à celles reçues lors de l'enquête initiale. Elles ont fait valoir que certains types de chaussures couverts par la définition du produit similaire, par exemple les chaussures de randonnée, de bowling, de rafting, d'équitation, les chaussures à technologie spéciale et les chaussures de pointures spéciales, étaient trop différentes pour faire partie d'une même catégorie. Selon une autre demande, le seuil de valeur de 7,50 euros la paire applicable aux chaussures STAF devait être réduit. Il est rappelé que, lors de l'enquête initiale, ce seuil de valeur a été ramené de 9 euros à 7,50 euros la paire.

(61) À cet égard, un réexamen au titre de l'expiration des mesures ne permet pas une modification de la définition du produit faisant l'objet des mesures. Une telle modification pourrait être examinée si une partie présentait une demande motivée au titre de l'article 11, paragraphe 3, du règlement de base. Les demandes ci-dessus ont donc dû être rejetées.

C. **PROBABILITÉ DE CONTINUATION OU DE RÉAPPARITION DU DUMPING**

1. GÉNÉRALITÉS

(62) Conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, il a été examiné si le dumping était susceptible de continuer ou de réapparaître en cas d'une éventuelle expiration des mesures en vigueur à l'encontre de la RPC et du Viêt Nam.

(63) Les volumes et les prix des importations en provenance des deux pays concernés ont évolué comme indiqué dans le tableau ci-dessous. Les importations chinoises ont été soumises à contingents jusqu'au 31 décembre 2004; celles-ci ont considérablement augmenté après cette date et sont restées à des niveaux élevés en 2006. En 2007 et pendant la PER, les volumes d'importations se sont stabilisés après avoir diminué par rapport à 2006. Suite à l'enquête de contournement, les mesures ont été étendues aux importations de la RAS de Macao qui ont été soumises à enregistrement à partir de septembre 2007.

(64) Les importations en provenance du Viêt Nam n'étaient pas soumises aux contingents et s'établissaient à des niveaux élevés au cours de la PEI. Les volumes d'importations ont ensuite diminué jusqu'en 2007, avant d'augmenter à nouveau pendant la PER.

(65) Ces chiffres montrent que, contrairement aux arguments avancés par certaines parties intéressées, les importations en provenance des pays concernés sont restées à des niveaux élevés pendant la PER. Leurs parts de marché combinées au cours de la PER s'établissaient à 28,7 % et étaient donc nettement supérieures aux niveaux relevés pendant la PEI (23,2 %). Même si leurs parts de marché respectives ont fluctué depuis la PEI, elles sont restées globalement élevées, chacun des pays détenant en effet plus de 10 % de part de marché pendant la PER.

(66) Selon les chiffres d'Eurostat, les prix moyens à l'importation des deux pays concernés ont augmenté entre la PEI et 2006. Depuis, les prix se sont stabilisés pour la RPC et ont chuté pour le Viêt Nam.

(67) Comme les données d'Eurostat sont nécessairement générales et, bien qu'elles couvrent le produit concerné, ne fournissent pas d'indications sur les possibles évolutions de l'assortiment de produits, une analyse a donc été entreprise pour examiner les tendances de prix des sept sociétés chinoises et des trois sociétés vietnamiennes retenues dans l'échantillon. Globalement, pour les sociétés des deux pays figurant dans l'échantillon, il a été constaté que les prix des importations avaient diminué au cours de la période allant de 2006 à la PER.

Tableau 1

Volumes totaux et valeurs des importations en provenance des pays faisant l'objet de l'enquête

	PEI	2005	2006	2007	PER
Volume (milliers de paires)					
Chine	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Part de marché	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Viêt Nam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Part de marché	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Valeur (euros)					
Chine (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Viêt Nam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Source: Comext (Eurostat), ajusté, le cas échéant, à l'aide de statistiques disponibles à la Commission afin d'exclure les produits n'entrant pas dans la définition du produit concerné.

Tableau 2

Volumes totaux et valeurs des importations des sociétés retenues dans l'échantillon

	PEI	2005	2006	2007	PER
Volume (milliers de paires)					
Chine (échantillon)	n.d.	n.d.	11 381	12 787	13 759
Part de marché			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Viêt Nam (échantillon)	n.d.	n.d.	14 400	15 250	14 500
Part de marché			2 %	2,2 %	2,2 %
Valeur (euros)					
Chine (échantillon)	n.d.	n.d.	12,6	10,7	10,3
Viêt Nam (échantillon)	n.d.	n.d.	11,4	10,8	10,6

2. DUMPING DES IMPORTATIONS CHINOISES ET VIETNAMIENNES PENDANT LA PER

2.1. **Valeur normale**

2.1.1. *Pays analogue*

(68) Conformément à l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base, dans le cas d'importations en provenance de pays n'ayant pas une économie de marché et des pays visés à l'article 2, paragraphe 7, point b), du règlement de base, lorsque le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché n'est pas accordé, la valeur normale doit être établie sur la base du prix ou de la valeur construite dans un pays tiers à économie de marché approprié.

(69) Aux fins de l'établissement de la valeur normale pour la RPC et le Viêt Nam, la Commission a indiqué, dans l'avis d'ouverture, son intention d'utiliser comme pays analogue le Brésil, qui avait déjà été utilisé comme pays analogue approprié lors de l'enquête initiale. La Commission a invité les parties intéressées à formuler leurs observations à ce propos.

(70) Des observations ont été reçues de plusieurs catégories de parties intéressées – producteurs-exportateurs ayant coopéré, associations représentatives, autorités nationales et représentants des importateurs – qui suggéraient que la Thaïlande, l'Inde ou l'Indonésie constitueraient des pays analogues plus appropriés que le Brésil. La Commission a examiné ces propositions à la lumière des critères appliqués pour le choix du pays analogue.

(71) À cet égard, la Commission a établi que la taille du marché des chaussures en cuir pendant la PER pouvait être estimée à 189 millions de paires pour le Brésil, à 800 millions de paires pour l'Inde, à 109 millions de paires pour l'Indonésie et à seulement 6 millions de paires pour la Thaïlande. Au vu de la taille très réduite du marché thaïlandais et de l'existence d'autres options, la Commission n'a pas étudié plus avant la possibilité d'utiliser la Thaïlande comme pays analogue.

(72) En conséquence, suite aux demandes des parties, la Commission a sollicité la coopération de producteurs de chaussures au Brésil, en Inde et en Indonésie. Des questionnaires ont été envoyés aux sociétés de ces trois pays et des réponses utiles ont été reçues de cinq producteurs brésiliens, d'un producteur indien et de cinq producteurs indonésiens.

Représentativité des ventes intérieures et gamme de produits

(73) La Commission a examiné la représentativité des sociétés ayant répondu au regard de leurs ventes intérieures.

(74) En ce qui concerne le Brésil, les trois sociétés ayant fait l'objet d'une enquête ont affiché, pendant la période d'enquête, des ventes intérieures du produit similaire représentant environ 17 % des exportations chinoises et 19 % des exportations vietnamiennes couvertes par l'échantillon.

(75) Pour ce qui est de l'Inde, l'unique société s'étant fait connaître a déclaré, pour la période d'enquête, des ventes intérieures du produit similaire représentant environ 5 % des exportations chinoises et 6 % des exportations vietnamiennes couvertes par l'échantillon.

(76) En ce qui concerne l'Indonésie, les cinq sociétés ayant coopéré ont affiché des ventes intérieures du produit similaire représentant environ 2 % des exportations chinoises et 2 % des exportations vietnamiennes couvertes par l'échantillon.

(77) Le Brésil était par conséquent le pays présentant le volume de ventes intérieures le plus représentatif pendant la période d'enquête.

(78) La Commission a ensuite examiné combien de types de chaussures identiques à ceux exportés par la Chine et le Viêt Nam étaient couverts par les ventes intérieures dans les trois pays en question.

(79) Les ventes intérieures des producteurs brésiliens et indonésiens ayant coopéré ont couvert, pendant la PER, un large éventail de produits correspondant à un nombre important de PCN (numéros de code de produits) exportés de Chine et du Viêt Nam. Dans le cas de l'Inde, l'unique producteur-exportateur ayant coopéré a déclaré des ventes intérieures réalisées pendant la PER correspondant à un seul PCN exporté par la Chine et le Viêt Nam.

Concurrence dans les pays analogues potentiels

(80) Selon les données recueillies par la Commission, il existait, dans les trois pays examinés, un nombre important de producteurs, ce qui garantit l'existence d'un niveau élevé de concurrence entre les opérateurs nationaux sur leurs marchés respectifs. Le Brésil comptait quelque 7 800 producteurs de chaussures en cuir, dont 1 500 peuvent être considérés comme étant d'une taille suffisamment comparable aux sociétés chinoises et vietnamiennes. Il y aurait environ 3 000 producteurs en Inde. En Indonésie, le nombre de producteurs est estimé à 212. Les trois pays affichent des volumes d'exportations notables (estimés à environ 64 millions de paires pour le Brésil, 67 millions pour l'Inde et 27 millions pour l'Indonésie). Il est apparu que le Brésil avait une consommation intérieure de chaussures en cuir par habitant (1) supérieure à celle de l'Inde (0,7) et de l'Indonésie (0,5).

(81) En ce qui concerne les importations dans les pays en question, elles ont atteint, au cours de la PER, une part de marché d'environ 2 % au Brésil, environ 1 % en Inde et environ 1,5 % en Indonésie.

(82) Sur la base des éléments qui précèdent, la Commission a considéré que le Brésil constituait le pays analogue le plus approprié. Il a été constaté en particulier que le Brésil présentait le volume de ventes intérieures de chaussures à dessus en cuir le plus représentatif. De plus, les sociétés brésiliennes ayant coopéré produisent une large gamme de produits qui correspond largement à celles des sociétés chinoises et vietnamiennes. Les producteurs indonésiens ayant coopéré, qui avaient également une large gamme de produits, affichaient des ventes intérieures nettement inférieures, alors que les ventes intérieures indiennes, même si elles représentaient de gros volumes, couvraient une gamme très limitée.

Observations des parties intéressées

Comparabilité des produits

(83) Plusieurs parties ont affirmé que le Brésil ne devait pas être utilisé comme marché analogue car il s'était spécialisé dans les chaussures pour femmes. Elles ont fait valoir que les réponses aux questionnaires des sociétés brésiliennes ayant coopéré et le fait que le Brésil exporte principalement des chaussures pour femmes pouvaient en apporter la preuve.

(84) Cependant, l'enquête a montré que plus de la moitié des ventes intérieures totales déclarées par ces sociétés concernaient des chaussures pour hommes. Au cours des visites de vérification que la Commission a effectuées auprès des producteurs brésiliens, il est apparu que les deux sociétés plus petites étaient effectivement davantage spécialisées dans les chaussures pour femmes, alors que la plus grande vendaient essentiellement des chaussures pour hommes sur le marché intérieur. Les ventes sur le marché intérieur représentaient donc des volumes suffisants tant pour les types de chaussures pour femmes que pour les types destinés aux hommes. En ce qui concerne l'argument selon lequel les exportations brésiliennes concernent principalement les chaussures pour femmes, la Commission considère que la configuration des exportations d'un pays ne correspond pas nécessairement à celle des ventes effectuées sur le marché intérieur.

(85) Certaines parties ont allégué que les réponses aux questionnaires faisaient apparaître que le Brésil était spécialisé dans les sandales, qui ne peuvent donc pas être comparées aux types de chaussures exportées de Chine et du Viêt Nam qui couvrent un éventail plus large. L'examen de la Commission n'a pas confirmé cette allégation, mais a montré que les producteurs brésiliens vendaient une large gamme de types de chaussures, ce qui se traduisait, au niveau des PCN, par un taux de concordance de plus de 50 % avec les modèles exportés par les sociétés chinoises et vietnamiennes retenues dans les échantillons.

(86) Certaines parties ont fait valoir que le Brésil ne pouvait pas être utilisé comme pays analogue pour les chaussures pour enfants, car il affichait une production très réduite de ce type de chaussures. La Commission fait observer qu'il n'est pas inhabituel qu'un pays analogue ne produise pas l'ensemble des sous-types du produit similaire. Cela n'empêche toutefois pas qu'une comparaison équitable de la valeur normale puisse être établie en procédant aux ajustements appropriés pour ce type. Comme, en effet, aucun des producteurs brésiliens ayant coopéré n'a fabriqué de chaussures pour enfants, la valeur normale pour ce type a été calculée, comme lors de l'enquête initiale, en ajustant comme il se doit la valeur normale établie pour les chaussures pour adultes. Il est dès lors conclu que le Brésil pouvait être utilisé comme pays analogue pour l'ensemble des types de chaussures, y compris les chaussures pour enfants.

(87) Certaines parties ont avancé que les chaussures produites au Brésil étaient fabriquées avec un cuir de meilleure qualité et avaient donc un prix supérieur à celles produites en Chine et au Viêt Nam. Elles ne seraient donc pas comparables à celles originaires des deux pays faisant l'objet de l'enquête. D'autres parties intéressées ont, au contraire, affirmé que les prix brésiliens devaient être convenablement ajustés car le cuir des chaussures brésiliennes était de moindre qualité que celui utilisé en Chine et au Viêt Nam. La Commission a examiné cette question et a constaté que, en termes de prix et de qualité, il n'existait aucune différence entre le cuir utilisé pour les chaussures brésiliennes et celui employé pour les chaussures fabriquées en Chine et au Viêt Nam. Il est rappelé, dans ce contexte, que la valeur normale a été ajustée lors de la procédure initiale car il est apparu que le cuir utilisé par les producteurs brésiliens (pays analogue) était de moindre qualité et était vendu moins cher que le cuir utilisé par les producteurs retenus dans l'échantillon dans les pays exportateurs. Dans la présente enquête de réexamen, les producteurs au Brésil (et la plupart des producteurs dans les pays exportateurs) sont différents de ceux ayant coopéré à l'enquête initiale. La composition différente de l'échantillon de sociétés s'est donc traduite par des coûts différents pour l'intrant que constitue le cuir.

(88) Certaines parties ont fait valoir que les produits brésiliens et vietnamiens n'étaient pas comparables puisque le Brésil exporte des chaussures haut de gamme chères, alors que le Viêt Nam exporte des produits à bas prix, mais n'ont pas transmis d'éléments de preuve étayant cette affirmation. La Commission fait observer qu'en tout état de cause, les produits vietnamiens devraient être comparés aux produits vendus sur le marché intérieur brésilien et non à ceux exportés du Brésil. La Commission n'a trouvé aucun élément prouvant que les chaussures originaires du Viêt Nam ou vendues au Brésil seraient limitées à un segment de marché spécifique.

Concurrence sur le marché brésilien

(89) Certaines parties ont affirmé que le Brésil avait relevé ses tarifs douaniers sur les chaussures de 20 % à 35 % à partir de janvier 2008, ce qui faisait du Brésil un marché hautement protégé avec une concurrence réduite. Elles ont également avancé que la part de marché représentée par les importations au Brésil était trop faible par rapport à la consommation. La Commission a examiné ces arguments. Il est apparu que le Brésil avait effectivement relevé ses tarifs douaniers de 20 % à 35 % début 2008, soit au milieu de la PER. La Commission a toutefois constaté aussi que la valeur de la monnaie brésilienne par rapport au dollar US avait nettement augmenté au cours de la PER et en particulier après l'augmentation des tarifs douaniers par le Brésil. Plus précisément, la valeur du real brésilien s'est accrue de 19 % (soit une hausse supérieure à l'augmentation des tarifs) par rapport au début de la PER. En conséquence, l'augmentation de la valeur de la monnaie brésilienne par rapport au

dollar compense, dans une large mesure, l'effet de l'accroissement des droits de douane sur les prix à l'importation. En outre, la Commission n'a trouvé aucun élément prouvant que la hausse des tarifs douaniers s'était traduite par une augmentation notable des prix intérieurs, ni qu'elle avait entravé les importations. En effet, la Commission a établi que, malgré cette hausse des droits de douane, les importations de chaussures de cuir au Brésil avaient considérablement progressé au cours du premier semestre 2008 (c'est-à-dire après la hausse des droits) par rapport au premier semestre 2007. Ainsi, l'augmentation des tarifs douaniers n'a pas eu d'incidence réelle sur le marché brésilien.

(90) Certaines parties ont indiqué que le Brésil n'était pas un marché ouvert pour les chaussures, car les importations de chaussures dans ce pays sont entravées par un système d'octroi non automatique des licences. La Commission a effectivement constaté que le Brésil applique un système d'octroi non automatique des licences pour les importations de chaussures, mais fait observer que cela ne semble pas avoir constitué un obstacle aux importations au vu de l'accroissement des importations susmentionné. De plus, la Commission a établi que l'Indonésie applique également un système d'octroi non automatique des licences pour les importations de chaussures. La Commission fait remarquer que le système d'octroi non automatique des licences pour les importations est une pratique compatible avec les règles de l'OMC. Elle conclut par conséquent qu'il n'existe aucune raison de considérer le système d'octroi non automatique des licences appliqué par le Brésil comme une restriction à l'importation pouvant conduire à conclure que le Brésil n'est pas un marché ouvert.

(91) Certaines parties ont fait valoir que la hausse notable de la valeur du real brésilien ces dernières années a nui à la compétitivité au Brésil ou que la baisse de 25 % du real depuis la PER a affecté la compétitivité internationale du Brésil. Ces arguments n'ont été étayés par aucun élément de preuve, mais, en tout état de cause, l'évolution après la PER ne saurait être considérée comme pertinente pour le choix du pays analogue.

(92) Compte tenu de ce qui précède, la Commission n'a trouvé aucun élément prouvant que les conditions générales de la concurrence sur le marché brésilien ont, depuis l'enquête initiale, changé dans une mesure telle qu'elles feraient du Brésil un pays analogue inapproprié.

Différences de développement socio-économique

(93) Il a été avancé par plusieurs parties que l'Inde ou l'Indonésie constitueraient des choix plus appropriés comme marché analogue, car le Brésil ne présentait pas de similitudes avec la Chine ou le Viêt Nam en termes de développement économique ou de PIB par habitant.

(94) Il convient de noter que, par définition, un pays n'ayant pas une économie de marché ou ayant une économie en transition n'a pas les mêmes caractéristiques économiques qu'un pays à économie de marché. Il n'est pas inhabituel de rencontrer pareil écart de développement économique entre un pays analogue et un pays n'ayant pas une économie de marché ou ayant une économie en transition. Cela vaut également pour la différence de revenu par habitant qui est aussi un indicateur de développement économique. Cela n'empêche toutefois pas de choisir le Brésil comme pays analogue tant qu'il est considéré comme le plus approprié au regard des autres facteurs pris en compte.

Différences de structure de coûts

(95) Plusieurs parties intéressées ont insisté sur le fait que le coût de la main-d'œuvre est plus élevé au Brésil qu'en Chine et au Viêt Nam et que l'Inde, l'Indonésie ou la Thaïlande, où le coût de la main-d'œuvre est plus comparable, conviendrait donc davantage comme pays analogue. Il a été affirmé que, du fait de salaires plus élevés, le coût de la main-d'œuvre au Brésil représente 50 à 70 % du coût de production, contre 30 % en Chine.

(96) À cet égard, un pays au niveau de développement économique différent peut en effet être retenu comme pays analogue pour un pays n'ayant pas une économie de marché ou pour une économie en transition. De même, pris isolément, le coût de la main-d'œuvre, qui est un indicateur du développement économique d'un pays, ne peut pas être considéré comme un critère pertinent. En tout état de cause, en ce qui concerne la part du coût de la main-d'œuvre dans le coût de production total, la Commission a établi, lors de la vérification sur place, que le coût de la main-d'œuvre représentait moins de 40 % du coût de production total et était par conséquent beaucoup plus proche du niveau chinois que ce qui avait été allégué.

(97) Plusieurs parties ont également fait valoir que le Brésil n'était pas approprié pour établir la valeur normale, car les sociétés brésiliennes supportent des coûts pour la conception et la recherche et développement qui, dans le cas de la Chine et du Viêt Nam, sont pris en charge par les clients à l'étranger. La Commission a établi que cette différence dans la structure des coûts était plausible puisque les exportateurs des pays concernés vendent le produit concerné dans l'Union à d'anciens producteursde l'Union qui continuent à prendre en charge les éléments du coût de production susmentionnés et vendent le produit sous leur propre marque. Ce n'est toutefois pas une raison pour rejeter le Brésil comme pays analogue approprié, ces coûts pouvant faire l'objet d'ajustements au moment de l'établissement de la valeur normale (voir considérants 118 et suivants).

(98) Certaines parties ont affirmé que, à la différence de la Chine et du Viêt Nam, les prix départ usine incluent, au Brésil, des frais de commercialisation, des taxes spéciales et les coûts de crédit et de livraison. De plus, il a été allégué que les frais généraux étaient plus élevés au Brésil en raison de la taille plus réduite des sociétés brésiliennes. Dans ce cas aussi, la Commission considère que ce n'est pas une raison pour rejeter le Brésil comme pays analogue approprié, ces coûts pouvant faire l'objet d'ajustements au moment du calcul de la valeur normale (voir considérants 118 et suivants).

(99) Certaines parties ont allégué que les pays asiatiques disposaient d'un meilleur accès aux matières premières, notamment au cuir, que le Brésil. La Commission a examiné les documents transmis. Ceux-ci indiquent en effet que la production de cuir a progressé plus rapidement en Asie, mais cet élément doit être considéré à la lumière de l'augmentation de la production asiatique de produits en cuir. Les pays d'Amérique latine totalisent légèrement plus de 15 % de la production mondiale de chaussures en cuir et près de 15 % de la production mondiale de cuir brut. Les pays d'Asie produisent plus de 50 % des chaussures en cuir dans le monde, mais moins de 40 % du cuir brut au niveau mondial. Il peut donc être conclu que, en dépit de l'écart en valeurs absolues de la production de cuir, les pays latino-américains présentent un degré d'autosuffisance plus élevé que les pays asiatiques et ont donc un meilleur accès au cuir brut.

Autres arguments présentés par les parties

(100) Certaines parties intéressées ont fait valoir que le Brésil n'était pas un pays de référence approprié, car les chaussures brésiliennes ne constituent pas un produit de remplacement pour les chaussures chinoises et vietnamiennes puisque, après l'institution des droits antidumping par l'Union, les importations dans l'Union originaires du Brésil n'ont pas augmenté alors que celles de l'Inde et de l'Indonésie ont progressé. Les importations dans l'Union originaires de l'Inde et de l'Indonésie se sont effectivement accrues après l'institution des droits antidumping. Toutefois, la Commission fait observer que les opérateurs commerciaux sont restés libres quant au choix de leurs fournisseurs et, comme cela est examiné plus bas dans l'analyse du préjudice, ils ont préféré s'approvisionner dans les pays voisins de la Chine et du Viêt Nam. Cela ne fait pas du Brésil un pays analogue inapproprié. En outre, un pays analogue sert à l'établissement de la valeur normale. Qu'il exporte ou non vers l'Union ne constitue pas un élément pertinent à cette fin. L'argument a donc été rejeté.

(101) Certaines parties ont affirmé que le Brésil ne pouvait pas être un marché comparable au Viêt Nam, car ce dernier est orienté vers l'exportation tandis que les sociétés brésiliennes vendent principalement sur leur marché intérieur. La Commission ne peut accepter la pertinence de cet argument. Le Viêt Nam est effectivement davantage orienté vers l'exportation que le Brésil; il n'est toutefois pas clair comment cet état de fait pourrait affecter la valeur normale calculée au Brésil, qui, par définition, porte sur les coûts de production et les ventes intérieures dans ce pays.

(102) Plusieurs parties ont fait valoir que les prix à l'exportation brésiliens sont inférieurs aux prix pratiqués sur le marché intérieur. Pour certaines parties, cela signifie que ce sont les prix à l'exportation, et non les prix sur le marché intérieur, qui devraient être utilisés pour établir la valeur normale. D'autres parties ont avancé que cela constitue la preuve que les exportateurs brésiliens pratiquent le dumping et ont affirmé que le Brésil serait donc inapproprié comme pays analogue. Premièrement, la Commission fait observer que les prix à l'exportation ne sont pas pertinents dans ce cas puisque des prix intérieurs rémunérateurs et suffisamment représentatifs sont disponibles. Deuxièmement, l'allégation selon laquelle les prix à l'exportation brésiliens feraient l'objet d'un dumping n'a pas été étayée et ne peut, en aucun cas, être confirmée ou rejetée sans une enquête adéquate à ce propos.

(103) Certaines parties intéressées ont affirmé que le Brésil était inapproprié comme pays analogue car les producteurs brésiliens bénéficient d'un soutien des pouvoirs publics pour les exportations. La Commission fait observer tout d'abord que ce type de soutien toucherait en premier lieu les prix à l'exportation qui, comme indiqué plus haut, ne sont pas pertinents pour la présente enquête. La Commission a néanmoins examiné les éléments de preuve transmis par les parties et a constaté que le soutien évoqué concernait des programmes de promotion des exportations, semblables à ceux existant dans de nombreux autres pays, qui ont pour objectif de mieux faire connaître les produits à l'étranger grâce à des campagnes de publicité et à la participation à des salons internationaux. La Commission n'a trouvé aucun élément indiquant que le soutien à la promotion des exportations au Brésil bénéficiait aux ventes intérieures de chaussures.

(104) Plusieurs parties ont indiqué que le Brésil avait ouvert une enquête antidumping sur les chaussures originaires de Chine pour laquelle l'Italie était utilisée comme pays analogue et ont affirmé que les sociétés italiennes et brésiliennes s'étaient entendues afin de maximiser les conclusions de dumping dans le cadre de l'enquête de réexamen menée par l'Union. Ces allégations n'ont toutefois été étayées par aucun élément probant, ni corroborées par aucun autre élément connexe. La Commission rejette donc cet argument.

Conclusion en ce qui concerne le choix du pays analogue

(105) Compte tenu de ce qui précède, il a été conclu que le Brésil constituait le pays analogue le plus approprié.

(106) Un grand nombre de parties intéressées ont allégué que le choix du Brésil comme pays analogue serait déterminant pour la constatation de l'existence d'un dumping et que ce dumping n'aurait pas été établi si l'un des autres pays avait été retenu. Pour les besoins du raisonnement, la Commission a donc vérifié quel aurait été le résultat si elle avait choisi l'Indonésie, qui, bien que n'étant pas la meilleure option comme démontré plus haut, était la seule alternative acceptable pour le Brésil.

(107) Les résultats, qui sont présentés plus bas dans la section correspondante, ont confirmé que, dans la présente procédure, le choix du pays analogue parmi les options acceptables existantes, n'était pas déterminant pour l'issue du calcul du dumping.

(108) Le Brésil a donc été choisi comme pays analogue.

2.1.2. *Détermination de la valeur normale dans le pays analogue*

(109) Le Brésil ayant été retenu comme pays analogue, la valeur normale a été calculée sur la base des données vérifiées dans les locaux des producteurs brésiliens ayant coopéré.

(110) Les ventes intérieures de ces producteurs ont été jugées représentatives par rapport au volume des exportations vers l'Union effectuées par les producteurs-exportateurs de la RPC et du Viêt Nam. Il a aussi été examiné si ces ventes intérieures pouvaient être considérées comme ayant été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, en déterminant la proportion de ventes bénéficiaires à des clients indépendants. L'enquête a montré que les ventes effectuées à des prix égaux ou supérieurs au coût unitaire représentaient plus de 80 % du volume total des ventes de chaque producteur. Dès lors, la valeur normale a été fondée sur le prix intérieur réel, calculé comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures d'un type de produit effectuées pendant la PER, que ces ventes aient été ou non bénéficiaires.

2.1.3. *Valeur normale pour la société Golden Step*

(111) Dans le cas de Golden Step, la valeur normale a été déterminée à partir des propres données de la société portant sur ses ventes intérieures et son coût de production. Ces données ont été vérifiées dans les locaux de la société.

(112) La Commission a tout d'abord établi que Golden Step n'avait réalisé aucune vente intérieure pendant la PER. La valeur normale n'a donc pas pu être calculée sur la base de ses prix intérieurs, comme le prévoit l'article 2, paragraphe 1, premier alinéa, du règlement de base. En conséquence, une autre méthode a dû être appliquée.

(113) Aucun prix intérieur n'ayant pu être utilisé pour déterminer la valeur normale, une valeur normale construite a dû être calculée à partir des coûts du producteur en question. Par conséquent, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, la valeur normale a été construite en ajoutant aux coûts de fabrication du modèle de chaussures exporté, ajustés si nécessaire, un montant raisonnable pour les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux (frais VAG), ainsi qu'une marge bénéficiaire raisonnable.

(114) À cet égard, les frais VAG et la marge bénéficiaire n'ont pas pu être déterminés conformément à l'article 2, paragraphe 6, point a), du règlement de base à partir des montants réels établis pour d'autres producteurs-exportateurs du pays concerné, car aucun autre producteur-exportateur chinois n'a obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché. Par ailleurs, étant donné que Golden Step n'avait effectué aucune vente intérieure de la même catégorie générale de produits dans le pays concerné, les frais VAG et la marge bénéficiaire n'ont pas pu être établis conformément à l'article 2, paragraphe 6, point b), du règlement de base. En conséquence, ceux-ci ont dû être déterminés conformément à l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base, c'est-à-dire sur la base de toute autre méthode raisonnable.

(115) Dans ce contexte, la Commission a évalué les frais VAG et la marge bénéficiaire selon trois scénarios. Elle a d'abord établi les frais VAG et la marge bénéficiaire à l'aide des données de l'enquête initiale. Elle a ensuite étudié les frais VAG et la marge bénéficiaire de producteurs-exportateurs chinois qui avaient récemment obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché dans d'autres enquêtes et qui avaient effectué des ventes intérieures au cours d'opérations commerciales normales. Dans un troisième scénario, elle a examiné les informations concernant les frais VAG et la marge bénéficiaire recueillies dans le pays analogue. La valeur normale a alors été évaluée selon ces trois scénarios.

2.2. **Prix à l'exportation chinois et vietnamiens**

(116) Lorsque les ventes à l'exportation étaient effectuées directement à des clients indépendants dans l'Union, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix réellement payés ou à payer pour le produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(117) Lorsque les ventes à l'exportation à destination de l'Union étaient effectuées par l'intermédiaire de sociétés de négoce indépendantes situées en dehors de l'Union, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix du produit vendu à l'exportation aux sociétés de négoce, c'est-à-dire à un acheteur indépendant, par les producteurs concernés, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

2.3. **Comparaison entre les prix à l'exportation chinois et vietnamiens et les valeurs normales du pays analogue**

(118) Suivant la méthode employée lors de l'enquête initiale, dans le cas des types de produits exportés et non vendus sur le marché intérieur brésilien, les prix de vente intérieurs des types de produits les plus similaires ont été utilisés pour établir les valeurs normales. Ils ont été ajustés de manière appropriée, lorsque cela était justifié.

(119) La valeur normale et les prix à l'exportation ont été comparés au niveau départ usine. Aux fins d'une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation, il a été dûment tenu compte, sous la forme d'ajustements, des différences affectant les prix et leur comparabilité, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Il a en particulier été procédé aux ajustements suivants.

(120) Il a été examiné si un ajustement au titre du stade commercial, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base était justifié. Dans ce contexte, il a été établi que les stades commerciaux respectifs sur le marché intérieur et sur le marché d'exportation étaient différents. C'est la raison pour laquelle des ajustements ont été opérés en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base, afin de refléter les rabais accordés aux grossistes sur le marché brésilien par rapport aux ventes à des détaillants qui était le seul type d'opérations à avoir été réalisées par les trois producteurs brésiliens soumis à l'enquête.

(121) En vue de garantir une comparaison équitable entre les exportations chinoises et vietnamiennes, d'une part, et les ventes sur le marché intérieur brésilien, d'autre part, il a été procédé à un ajustement en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base pour refléter les différences dans les commissions versées aux opérateurs indépendants au Brésil.

(122) En vertu de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, un ajustement a également été opéré pour refléter les coûts en matière de R & D et de conception qui sont supportés par les producteurs brésiliens, à la différence des producteurs chinois et vietnamiens.

(123) Un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base avait aussi été opéré dans l'enquête précédente pour tenir compte des différences de qualité du cuir utilisé pour fabriquer les chaussures. Dans la présente enquête, aucun ajustement de ce type n'a été jugé nécessaire en raison de la qualité similaire du cuir employé par les exportateurs brésiliens, chinois et vietnamiens (voir considérant 87).

(124) D'autres ajustements, notamment pour les coûts de transport et d'assurance en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de bas, ont été opérés dans tous les cas où ils ont été estimés raisonnables, précis et étayés par des éléments de preuve.

(125) Certaines parties intéressées ont fait valoir que les fluctuations du taux de change USD/EUR avaient eu une incidence sur les marges de dumping et justifiaient un ajustement. Cet argument a dû être rejeté. Conformément à l'article 2, paragraphe 10, point j, du règlement de base, un tel ajustement ne peut être opéré que si un mouvement durable des taux de change a eu lieu. Lorsque les taux de change fluctuent librement, comme c'est le cas du taux USD/EUR, ils connaissent régulièrement des hausses et des baisses. Aucun mouvement durable ne peut être identifié dans ce cas et, en conséquence, aucun ajustement ne peut être opéré à ce titre.

2.4. **Détermination du dumping pour les sociétés ayant fait l'objet d'une enquête en RPC**

2.4.1. *Détermination du dumping pour la société Golden Step*

(126) Comme expliqué aux considérants 111 et suivants, dans le cas de Golden Step, la comparaison du prix à l'exportation avec la valeur normale a fait apparaître une marge de dumping située entre 5 % et 16 %.

2.4.2. *Détermination du dumping pour les sociétés n'ayant pas obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché*

(127) Conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base, la marge de dumping a été établie à l'issue d'une comparaison, par type de produit, entre une valeur normale moyenne pondérée et un prix à l'exportation moyen pondéré. Pour toutes les sociétés retenues dans l'échantillon, une marge de dumping moyenne pondérée a été calculée pour la RPC. Cette marge de dumping a été attribuée à tous les autres producteurs-exportateurs de la RPC.

(128) Le niveau de dumping à l'échelle nationale pour la RPC a été établi à une valeur située entre 35 % et 38 % du prix CAF frontière communautaire en fonction de la méthode de calcul utilisée pour Golden Step, comme expliqué au considérant 115.

(129) Au vu des conclusions tirées en ce qui concerne le choix du pays analogue, le calcul du dumping a également été effectué en utilisant la méthode indiquée ci-dessus et en remplaçant les valeurs normales brésiliennes par celles des producteurs indonésiens ayant coopéré. Ce calcul a abouti à une marge de dumping variant entre 19 % et 22 % en fonction de la méthode de calcul utilisée pour Golden Step.

2.5. **Détermination du dumping pour les sociétés ayant fait l'objet d'une enquête au Viêt Nam**

(130) Conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base, la marge de dumping a été établie à l'issue d'une comparaison, par type de produit, entre une valeur normale moyenne pondérée et un prix à l'exportation moyen pondéré. Étant donné qu'aucune des sociétés retenues dans l'échantillon n'a obtenu le statut de société opérant dans les conditions d'une économie de marché, une marge de dumping moyenne pondérée a été calculée pour le Viêt Nam. Cette marge de dumping a été attribuée à tous les autres producteurs-exportateurs du Viêt Nam.

(131) Le niveau de dumping à l'échelle nationale pour le Viêt Nam a été établi à 43,8 % du prix CAF frontière de l'Union.

(132) Comme pour la RPC, un calcul du dumping a également été effectué en utilisant la méthode indiquée plus haut et en remplaçant les valeurs normales brésiliennes par celles des producteurs indonésiens ayant coopéré. Ce calcul a abouti à une marge de dumping de 28,4 %.

2.6. **Conclusion en ce qui concerne la continuation du dumping de la part des pays concernés**

(133) Certaines parties intéressées ont fait valoir que les exportations en provenance des pays concernés avaient diminué entre l'institution des mesures définitives en avril 2006 et la fin de la PER. Il a été affirmé que cette diminution reflétait des baisses de la production et de la capacité de production en RPC et au Viêt Nam qui résultaient de l'institution des mesures définitives, d'un transfert de la production des pays concernés vers d'autres pays ou d'une augmentation de leurs ventes intérieures. Selon une autre allégation, les prix à l'importation avaient augmenté ou étaient restés stables. Les parties affirmaient donc que les volumes d'importations et leurs prix ne pouvaient pas justifier la constatation d'une continuation du dumping sur des volumes importants pendant la PER.

(134) Ces arguments ne modifient en rien le fait que des marges de dumping notables ont été constatées durant la PER et que ces marges concernent d'importants volumes d'importations représentant de larges parts de marché dans l'Union. Il est, par conséquent, conclu qu'une continuation du dumping a bien eu lieu pour le produit concerné originaire de la RPC et du Viêt Nam.

3. ÉVOLUTION DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE LA RPC EN CAS D'ABROGATION DES MESURES

3.1. **Remarques générales**

(135) L'évolution probable des importations en provenance de la RPC a été analysée en termes, à la fois, de prix et de volumes escomptés.

(136) Dans un premier temps, les prix ont été établis pour la PER. Les données ont été extraites des réponses aux formulaires d'échantillonnage (reçues des 58 producteurs-exportateurs ayant coopéré) qui contenaient les prix de vente sur le marché intérieur et les prix à l'exportation vers le marché de l'Union et vers les marchés de pays tiers. Ces renseignements ont été utilisés car ils ont été considérés comme étant la meilleure source d'informations sur les prix disponibles pour le produit concerné aux fins d'une comparaison des indications de prix sur divers marchés. Ces données ont été jugées représentatives parce qu'elles couvraient 22 % des importations vers le marché de l'Union. Les prix à l'exportation vers l'Union figurant dans les réponses aux formulaires ont été recoupés avec les informations statistiques disponibles à la Commission, même si celles-ci n'ont pas pu être utilisées pour la comparaison des prix puisqu'elles ne couvraient pas les ventes intérieures et les exportations vers des pays tiers effectuées par les producteurs chinois.

(137) Même si les données de la base Eurostat constituaient une autre source fiable, elles ne permettaient pas, comme expliqué déjà au considérant 67, de comparer les prix sur les différents marchés.

(138) Les prix sur le marché de l'Union ont été obtenus à partir des données d'échantillonnage des producteurs de l'Union. L'enquête a établi que ces prix moyens étaient ceux de types comparables aux chaussures importées car:

— ils concernaient le produit similaire,

— ils se situaient au même stade commercial,

— ils étaient soumis à des incoterms comparables,

— ils portaient sur des quantités comparables.

(139) L'incidence de certains nouveaux développements depuis la fin de la PER a également été analysée, parce qu'elle a été jugée suffisamment importante pour se répercuter sur la probabilité d'une continuation du dumping. Cette analyse a également été demandée par les parties intéressées.

3.2. **Relation entre les prix pratiqués dans l'Union et les prix pratiqués en RPC**

(140) Les réponses aux formulaires d'échantillonnage ont fait apparaître que les prix intérieurs chinois établis sur la base des propres données des exportateurs étaient inférieurs aux prix pratiqués sur le marché de l'Union. Il convient de noter toutefois que les données de l'ensemble des sociétés non retenues dans l'échantillon (y compris les données concernant les ventes intérieures) n'ont pas pu être vérifiées. Il n'a donc pas été possible de réaliser une analyse détaillée des prix intérieurs en RPC. Cela n'a en outre pas été jugé nécessaire, compte tenu de la constatation générale de continuation du dumping.

3.3. **Relation entre les prix à l'exportation vers des pays tiers et le niveau des prix dans l'Union**

(141) Les réponses aux formulaires d'échantillonnage ont fait apparaître que les prix obtenus sur les marchés de pays tiers par les sociétés chinoises ayant coopéré étaient inférieurs aux prix pratiqués sur le marché communautaire. Cela indique à nouveau que les producteurs chinois pouvaient exporter des quantités plus importantes vers l'Union. Si les mesures venaient à expirer, il serait plus rentable pour les producteurs-exportateurs chinois de rediriger leurs exportations vers l'Union. Toutefois, ces données relatives aux prix obtenus sur les principaux marchés tiers par les sociétés chinoises ayant coopéré n'ont pas pu être vérifiées et l'analyse n'a donc pas été approfondie.

(142) Certaines parties intéressées ont affirmé que d'autres marchés étaient devenus plus attractifs que le marché de l'Union. Pour étayer cette affirmation, une partie a présenté une analyse des statistiques douanières chinoises. Cependant, l'analyse de la Commission a montré que, marché des États-Unis mis à part, le marché communautaire restait le marché le plus attractif pour les exportateurs chinois. En effet, les exportations ont augmenté au cours de la période couverte par l'analyse de cette partie (à savoir de 2005 à 2008). Si les droits antidumping étaient abrogés, le marché de l'Union deviendrait encore plus attractif et les volumes seraient donc susceptibles de s'accroître.

3.4. **Relation entre les prix à l'exportation vers des pays tiers et les prix pratiqués en RPC**

(143) Les réponses aux formulaires d'échantillonnage reçues des 58 sociétés chinoises ayant coopéré montrent que les prix à l'exportation vers les principaux marchés tiers sont inférieurs aux prix obtenus sur le marché intérieur. Toutefois, ces données n'ont pas pu être vérifiées et l'analyse n'a donc pas été approfondie.

(144) De plus, par rapport à la valeur normale établie pour le Brésil, le niveau des prix à l'exportation vers les pays tiers fait apparaître que ces prix à l'exportation sont en général nettement inférieurs. Dans ce cas également, pour les raisons exposées au considérant 140, ces données n'ont pas pu être vérifiées et l'analyse n'a donc pas été approfondie.

(145) En conclusion, les données disponibles ont mis en évidence une probabilité de continuation du dumping.

3.5. **Capacités inutilisées et stocks**

(146) Toutes les sociétés chinoises retenues dans l'échantillon opéraient selon un système de production sur commande et leurs stocks étaient donc constitués de produits finis en attente d'être expédiés. Le système de production sur commande est utilisé parce que le secteur de la chaussure doit s'adapter chaque saison aux nouvelles modes en fonction des commandes passées par les clients et ne peut pas recourir aux ventes sur stocks. Par conséquent, comme les sociétés n'ont pas de véritables stocks, cet élément n'a pas pu être considéré comme un indicateur utile pour l'analyse de la probabilité d'une continuation du dumping.

(147) L'enquête a établi que les capacités inutilisées des 58 sociétés chinoises ayant coopéré représentaient environ 9 % de leur capacité totale de production de chaussures. Ce volume correspondrait à 14,5 millions de paires pour les 58 sociétés ayant coopéré ou à quelque 65 millions de paires pour l'ensemble des producteurs-exportateurs. Ce dernier chiffre représente environ 10 % de la consommation totale dans l'Union (présentée dans le tableau 3).

(148) L'utilisation probable de ces capacités inutilisées a été analysée. Étant donné les écarts susmentionnés entre les niveaux de prix dans l'Union, sur le marché intérieur chinois et dans les pays tiers, les sociétés chinoises pourraient être incitées à recourir à ces capacités inutilisées pour leurs exportations vers l'Union. La taille du marché communautaire est un autre facteur qui en fait un marché attractif pour les exportateurs chinois.

(149) En outre, il convient de souligner que les lignes d'assemblage existantes peuvent être utilisées pour fabriquer, en plus du produit concerné, d'autres types de chaussures comme les STAF ou les chaussures à dessus en matière textile. Les sociétés retenues dans l'échantillon et les autres sociétés ayant coopéré en Chine ont produit d'importantes quantités de chaussures n'entrant pas dans la définition du produit concerné. L'actuelle division entre la fabrication du produit concerné et d'autres types de chaussures dépend des besoins des clients et des stratégies de commande et d'approvisionnement des importateurs de l'Union. Toutefois, si les mesures étaient abrogées, ces derniers réexamineraient sûrement leurs stratégies d'approvisionnement et pourraient commander une part plus importante du produit concerné auprès des producteurs chinois. Cela pourrait entraîner une augmentation des volumes du produit concerné exportés vers l'Union.

3.6. **Pratiques de contournement et de prise en charge**

(150) Comme établi par le règlement (CE) n° 338/2008, les mesures existantes couvrant la RPC ont été contournées par des expéditions via la RAS de Macao. Les mesures ont donc été étendues par la suite aux expéditions du produit concerné assemblé dans la RAS de Macao et transitant par ce pays. Ces pratiques de contournement mettent en évidence l'attrait que représente le marché de l'Union pour les producteurs-exportateurs chinois.

3.7. **Conclusion**

(151) L'enquête a montré qu'en cas d'abrogation des mesures, il existait une probabilité de continuation du dumping. Cette conclusion se fonde sur l'attrait du marché de l'Union en termes de volume ainsi que sur une comparaison des prix pratiqués sur les marchés de l'Union, de la RPC et de pays tiers.

(152) En outre, un certain nombre de facteurs, parmi lesquels les niveaux de prix relatifs, l'existence de capacités inutilisées, le contournement et la capacité de passer de la production d'autres types de chaussures à la fabrication du produit concerné, fournissent la preuve d'une augmentation probable des volumes importés en cas d'abrogation des mesures. Par ailleurs, d'autres facteurs, comme la crise économique mondiale et la tendance à délocaliser la production vers d'autres pays, réduiront inévitablement, dans une certaine mesure, les quantités importées. Ces facteurs sont analysés plus en détail à la section 5 «Éléments nouveaux intervenus après la PER».

(153) Il est conclu que les importations en provenance de la RPC continueront de pénétrer sur le marché de l'Union en quantités importantes et que ces volumes seront vendus à des prix bas faisant l'objet d'un dumping de sorte qu'il existe une probabilité de continuation du dumping en cas d'expiration des mesures.

4. ÉVOLUTION DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DU VIET NAM EN CAS D'ABROGATION DES MESURES

4.1. **Généralités**

(154) L'évolution probable des importations en provenance du Viêt Nam a été analysée en termes, à la fois, de prix et de volumes escomptés.

(155) Dans un premier temps, les prix ont été établis pour la PER. Les données ont été extraites des réponses aux formulaires d'échantillonnage (reçues des 51 producteurs-exportateurs vietnamiens ayant coopéré) qui contenaient les prix de vente sur le marché intérieur et les prix à l'exportation vers le marché de l'Union et vers les marchés de pays tiers. Ces renseignements ont été utilisés car ils ont été considérés comme étant la meilleure source d'informations sur les prix pour le produit concerné aux fins d'une comparaison des indications de prix sur divers marchés. Ces données ont été jugées représentatives parce qu'elles couvraient 82 % des importations vers le marché de l'Union. Les prix de vente dans l'Union figurant dans les réponses aux formulaires ont été recoupés avec les informations statistiques (données Taric) disponibles à la Commission. Ces informations n'ont cependant pas pu être utilisées pour la comparaison des prix puisqu'elles ne couvraient pas les ventes intérieures et les exportations vers des pays tiers effectuées par les producteurs vietnamiens.

(156) Même si les données de la base Eurostat constituaient une autre source fiable, elles ne permettaient pas, comme expliqué déjà au considérant 67, de comparer les prix sur les différents marchés.

(157) Les prix sur le marché communautaire ont été obtenus à partir des données d'échantillonnage des producteurs de l'Union. L'enquête a établi que ces prix moyens étaient ceux de types comparables aux chaussures importées car:

— ils concernaient le produit similaire,

— ils se situaient au même stade commercial,

— ils étaient soumis à des incoterms comparables,

— ils portaient sur des quantités comparables.

4.2. **Relation entre les prix pratiqués dans l'Union et les prix pratiqués au Viêt Nam**

(158) Les réponses aux formulaires d'échantillonnage ont fait apparaître que les prix intérieurs vietnamiens établis à partir des propres données des exportateurs étaient inférieurs aux prix pratiqués sur le marché de l'Union. Il convient de noter toutefois que les données de l'ensemble des sociétés non retenues dans l'échantillon (y compris les données concernant les ventes intérieures) n'ont pas pu être vérifiées. Il n'a donc pas été possible de réaliser une analyse détaillée des prix intérieurs au Viêt Nam. Comme dans le cas de la RPC, cela n'a en outre pas été jugé nécessaire, compte tenu de la constatation générale de continuation du dumping.

4.3. **Relation entre les prix à l'exportation vers des pays tiers et le niveau des prix dans l'Union**

(159) Selon les données (pour l'année civile 2008) de l'Office statistique général du Viêt Nam et du Service général des douanes du Viêt Nam, environ 50 % des exportations vietnamiennes de chaussures sont expédiées vers le marché communautaire. Les informations d'échantillonnage reçues mettent également en évidence que, pendant la PER, les exportateurs ayant coopéré ont aussi vendu des volumes très importants sur les marchés de pays tiers.

(160) Les réponses aux formulaires d'échantillonnage ont fait apparaître que les prix obtenus sur les marchés de pays tiers par les sociétés vietnamiennes ayant coopéré étaient inférieurs aux prix pratiqués sur le marché de l'Union. Cela indique que les producteurs vietnamiens pouvaient exporter des quantités plus importantes vers l'Union.

4.4. **Relation entre les prix à l'exportation vers des pays tiers et les prix pratiqués au Viêt Nam**

(161) Compte tenu du faible volume de ventes effectuées par les producteurs-exportateurs sur le marché intérieur vietnamien, aucune conclusion significative n'a pu être tirée de cette comparaison.

4.5. **Capacités inutilisées et stocks**

(162) Toutes les sociétés vietnamiennes retenues dans l'échantillon opéraient selon un système de production sur commande et leurs seuls stocks étaient donc constitués de produits finis en attente d'être expédiés. Le système de production sur commande est utilisé parce que le secteur de la chaussure doit s'adapter chaque saison aux nouvelles modes en fonction des commandes passées par les clients et ne peut pas recourir aux ventes sur stocks. Il est donc considéré que les stocks ne sont pas, dans la présente procédure, un indicateur très parlant.

(163) L'enquête a établi que les capacités inutilisées des 51 sociétés vietnamiennes ayant coopéré représentaient environ 17 % de leur capacité totale de production de chaussures. Ce volume correspondrait à 34 millions de paires pour les 51 sociétés ayant coopéré ou à quelque 42 millions de paires pour l'ensemble des producteurs-exportateurs. Ce dernier chiffre représente environ 6 % de la consommation totale dans l'Union (présentée dans le tableau 3).

(164) L'utilisation probable de ces capacités inutilisées a été analysée. Étant donné les écarts susmentionnés entre les niveaux de prix dans l'Union et dans les pays tiers, les sociétés vietnamiennes pourraient être incitées à recourir à ces capacités inutilisées pour leurs exportations vers l'Union. Cette conclusion est corroborée par l'attrait du marché de l'Union en termes de taille.

(165) En outre, il convient de souligner que les lignes d'assemblage existantes peuvent être utilisées pour fabriquer, en plus du produit concerné, d'autres types de chaussures comme les STAF ou les chaussures à dessus en matière textile. Les sociétés retenues dans l'échantillon et les autres sociétés ayant coopéré au Viêt Nam ont produit d'importantes quantités de chaussures n'entrant pas dans la définition du produit concerné. L'actuelle division entre la fabrication du produit concerné et d'autres types de chaussures dépend des besoins des clients et des stratégies de commande et d'approvisionnement des importateurs de l'Union. Toutefois, si les mesures étaient abrogées, ces derniers réexamineraient leurs stratégies d'approvisionnement et pourraient commander une part plus importante du produit concerné auprès des producteurs vietnamiens. Cela pourrait entraîner une augmentation des volumes du produit concerné exportés vers l'Union.

4.6. **Conclusion**

(166) Outre la continuation du dumping à des niveaux élevés, l'enquête a montré que, en cas d'abrogation des mesures, il existait une probabilité de continuation du dumping. Cette conclusion se fonde sur l'attrait du marché de l'Union en termes de taille et de niveaux de prix.

(167) En outre, un certain nombre de facteurs, parmi lesquels les niveaux de prix relatifs, l'existence de capacités inutilisées et la capacité de passer de la production d'autres types de chaussures à la fabrication du produit concerné, fournissent la preuve d'une augmentation des volumes importés en cas d'abrogation des mesures. Par ailleurs, d'autres facteurs, comme la crise économique mondiale et la tendance à délocaliser la production vers d'autres pays, réduiront inévitablement, dans une certaine mesure, les quantités importées. Ces facteurs sont analysés plus en détail à la section 5 «Éléments nouveaux intervenus après la PER».

(168) Il est conclu que les importations en provenance du Viêt Nam continueront de pénétrer sur le marché de l'Union en quantités importantes et que ces volumes seront vendus à des prix bas faisant l'objet d'un dumping de sorte qu'il existe une probabilité de continuation du dumping en cas d'expiration des mesures.

5. ÉLEMENTS NOUVEAUX INTERVENUS APRES LA PER

(169) L'incidence des éléments nouveaux intervenus après la PER en ce qui concerne à la fois la RPC et le Viêt Nam ont également été analysés, car ils sont jugés suffisamment importants pour influer sur les volumes et les prix du produit concerné fabriqué dans les pays concernés et exporté vers le marché de l'Union.

5.1. **Crise économique mondiale**

(170) La crise a débuté au deuxième semestre 2008 (soit après la fin de la PER). Certaines parties ont fait valoir qu'elle aurait une incidence sur la production et les exportations (y compris vers l'Union) du produit concerné originaire des pays en cause du fait du tassement de la consommation sur les marchés de la chaussure dans le monde et dans l'Union.

5.2. **Évolution des volumes d'importations et des prix à l'importation après la PER**

(171) Il convient d'indiquer d'emblée que les allégations faites par certaines parties concernant l'incidence probable des nouveaux développements post-PER sur les volumes d'exportations en provenance des pays concernés et sur la consommation dans l'Union étaient contradictoires. Certaines parties intéressées estimaient que les exportations des pays concernés pourraient connaître, en 2009, une baisse de 25 % à 30 % par rapport à la PER. D'autres parties intéressées prévoyaient que ces importations resteraient stables. Les statistiques d'Eurostat disponibles pour le premier semestre 2009 font effectivement apparaître une baisse des volumes d'importations de 25 % pour la Chine et de 28 % pour le Viêt Nam. En termes de prix, les données d'Eurostat indiquent une augmentation de 34 % pour les importations du produit concerné en provenance de la Chine et de 26 % pour les importations en provenance du Viêt Nam. Toutefois, compte tenu des raisons exposées au considérant 67, ces tendances ne sauraient être considérées comme représentatives.

5.3. **Modification de l'origine des importations dans l'Union: réorientation de la RPC et du Viêt Nam vers d'autres pays**

(172) Certaines parties ont avancé que les exportations du produit concerné originaires des pays concernés diminueraient en raison d'une réorientation de l'approvisionnement de la RPC et du Viêt Nam vers d'autres pays comme l'Indonésie, le Cambodge et l'Inde. Il a été affirmé que ce processus avait commencé après l'institution des mesures en avril 2006 et qu'il se poursuivrait si les mesures étaient maintenues à la suite du présent réexamen. D'autres motifs ont également été cités pour expliquer cette réorientation, principalement l'augmentation des coûts de production. Pour ce qui est de la Chine, cette augmentation serait due à la hausse des coûts de la main-d'œuvre, de l'énergie et des matières premières locales, ainsi qu'à la législation en matière d'environnement et de travail. Une augmentation de la valeur du yuan a également été évoquée comme une explication possible de cette réorientation vers d'autres pays. En

ce qui concerne le Viêt Nam, il a été allégué que cette réorientation était le résultat de la hausse du coût de la main-d'œuvre combinée à la perte du bénéfice du droit SPG de 3,5 % sur les importations vers l'Union. En outre, il a été affirmé que les améliorations de la compétitivité de la production de chaussures dans les pays devenus les nouvelles sources d'approvisionnement rendaient attractif cet abandon de la Chine et du Viêt Nam. Il a aussi été indiqué que ce phénomène avait été facilité par le fait que de nombreux producteurs dans les pays concernés étaient détenus ou contrôlés par des sociétés établies dans d'autres parties de l'Asie du Sud-Est, comme Taïwan ou Hong Kong, et que l'approvisionnement en chaussures pour le marché de l'Union était contrôlé par de grands importateurs de l'Union qui avaient les moyens de changer rapidement leurs sources d'approvisionnement, si nécessaire.

(173) Dans le cas de la Chine, bien qu'il soit apparu que certains exportateurs avaient délocalisé et pourraient continuer à délocaliser afin de réduire leurs coûts, cette délocalisation s'est parfois faite vers d'autres régions de la RPC (abandon des provinces côtières qui formaient la base traditionnelle de la production de chaussures). Un tel transfert n'entraînerait pas, en soi, une réduction de la production et des exportations depuis la RPC.

(174) En ce qui concerne le Viêt Nam, il est considéré comme peu probable que l'augmentation des droits de 3,5 % à la suite de la graduation SPG soit d'une ampleur telle qu'elle inciterait à une délocalisation massive de la production. Même s'il ne peut pas être exclu que cette graduation puisse avoir une certaine incidence sur les volumes d'exportation en provenance du Viêt Nam, elle est peu susceptible d'influer sur les décisions d'approvisionnement des grands importateurs de l'Union. Il est rappelé que, malgré l'institution de droits antidumping largement supérieurs à 3,5 %, le Viêt Nam et la Chine ont conservé des niveaux élevés de volumes d'importations vers l'Union.

(175) Il est par conséquent considéré qu'une délocalisation de la production, quelle qu'elle soit, ne serait pas d'une ampleur telle qu'elle entraînerait une modification radicale des décisions d'approvisionnement des importateurs.

(176) Pour ce qui est des importations dans l'Union en provenance d'autres pays, il a été constaté qu'elles avaient augmenté à partir de certains pays asiatiques après l'institution des mesures antidumping. Cela ne modifie cependant rien au fait que le produit concerné a continué d'être importé dans l'Union depuis les deux pays faisant l'objet de l'enquête dans des volumes très importants et à des prix de dumping.

5.4. **Évolution de la consommation intérieure chinoise**

(177) Certaines parties ont affirmé que les exportations en provenance de la RPC diminueraient du fait d'une augmentation de la consommation intérieure encouragée par les politiques des autorités chinoises. Toutefois, aucune des parties n'a transmis d'éléments de preuve qui permettraient une évaluation de la croissance escomptée de la consommation – cette évaluation est rendue encore plus difficile par la crise économique.

(178) Bien qu'il ne soit pas déraisonnable de penser que la croissance économique récente de la Chine entraînera, au moins à moyen terme, une certaine augmentation de la consommation intérieure de chaussures, aucun élément n'a été transmis pour démontrer que cette croissance aboutirait à une réduction (supplémentaire) des exportations vers l'Union.

5.5. **Conclusion**

(179) La crise économique influe à la baisse sur les importations dans l'Union en provenance des pays concernées. Il n'est toutefois pas irréaliste de penser qu'un redressement interviendra à un certain stade, ce qui entraînera alors une hausse des volumes de ventes. Même si la prévision la plus haute, soit une chute de 25 à 30 %, se réalisait sur toute la durée de 2009, les volumes en provenance de la RPC atteindraient toujours plus de 80 millions de paires et représenteraient une part du marché de l'Union supérieure à 10 %, les volumes en provenance du Viêt Nam atteignant, quant à eux, encore quelque 48 millions de paires et représentant une part du marché de l'Union d'environ 7 %.

(180) En ce qui concerne la modification de l'origine des importations dans l'Union, il a été établi que la délocalisation constatée à ce jour n'a pas eu un effet déterminant et rien n'indique que l'on devrait assister, dans un avenir proche, à une évolution importante dans les tendances observées jusqu'à présent.

(181) Les exportations vers l'Union en provenance des pays concernés ont continué d'être effectuées à des prix faisant l'objet d'un dumping pendant la PER. Au vu de la crise économique et de la contraction (escomptée) de la demande et en l'absence de toute information sur les prix à l'exportation après la PER indiquant le contraire, il ne semble pas déraisonnable de prévoir que les exportations continueront d'être effectuées à des prix de dumping.

(182) À la lumière des constatations précédentes concernant à la fois la PER et les éléments nouveaux intervenus après la PER, il est conclu qu'il existe une probabilité de continuation du dumping.

D. OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR LES PARTIES INTÉRESSÉES À LA SUITE DE LA COMMUNICATION DES CONCLUSIONS

(183) Un certain de nombres d'observations ont été reçues à la suite de la communication des conclusions. Aucune de celles-ci n'était toutefois de nature à modifier les conclusions. Les principaux arguments soulevés sont les suivants.

1. CHOIX DU PAYS ANALOGUE

(184) Plusieurs parties ont réitéré les observations qu'elles avaient faites au cours de l'enquête en ce qui concerne le choix du pays analogue. Elles ont réaffirmé, entre autres, que le Brésil n'était pas un choix approprié en raison de la protection élevée que constituaient les droits de douane et l'octroi non automatique des licences, du développement socio-économique plus avancé qu'en Chine et au Viêt Nam, de la spécialisation supposée dans les chaussures pour femmes et des pratiques de dumping alléguées. La Commission avait déjà pris note de ces arguments et les avait examinés en détail dans la communication des conclusions et dans les considérants 68 à 108 du présent règlement. L'analyse a clairement fait apparaître que le Brésil constituait le pays analogue le plus approprié dans la présente procédure.

2. REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON

(185) Certaines parties intéressées ont fait valoir que l'échantillon des exportateurs était moins représentatif qu'indiqué aux considérants 15 et 18, parce que la marge de dumping avait été calculée sur la base de quatre des douze mois de la PER. Il est rappelé qu'il s'agit de la méthode de calcul normalement utilisée par la Commission dans les réexamens au titre de l'expiration des mesures, au cours desquels il doit être déterminé s'il existe une continuation ou une probabilité de continuation du dumping. L'enquête sur place a permis de s'assurer que les quatre mois étaient représentatifs de l'ensemble de la période de douze mois, en comparant les coûts et les prix des données fournies pour les quatre mois avec les huit mois restants. De plus, le dernier mois de chaque trimestre ayant été choisi, ces quatre mois étaient donc répartis de façon régulière sur la période de douze mois. Par conséquent, la Commission n'accepte pas l'argument selon lequel la méthode appliquée a réduit la représentativité de l'échantillon.

3. CLASSIFICATION ET COMPARABILITÉ DES PRODUITS

(186) Il a été affirmé par certaines parties intéressées qu'en corrigeant les erreurs sur les PCN commises par les exportateurs ayant coopéré, comme indiqué au considérant 59, la Commission a modifié la méthodologie utilisée dans la procédure initiale. Cette allégation est sans fondement. C'est précisément pour utiliser le système PCN appliqué lors de la procédure précédente que la Commission a corrigé les erreurs de classification selon les PCN faites par certains exportateurs.

(187) Il a été allégué par certaines parties intéressées que le niveau de concordance directe des PCN était insuffisant et que la méthode recourant aux PCN similaires était incorrecte. Cette allégation ne peut être acceptée. Ce système a déjà été appliqué lors de l'enquête initiale. Dans les communications spécifiques transmises aux parties à la présente enquête, la Commission a joint les tables de correspondance où l'utilisation de chaque PCN similaire était expliquée. L'utilisation des PCN similaires garantit une comparaison équitable entre les modèles brésiliens et les modèles vendus par les pays exportateurs. De plus, lorsque cela était nécessaire, les valeurs normales découlant des PCN similaires ont été ajustées comme il se doit. Par ailleurs, aucune partie n'a présenté d'observation au sujet d'une éventuelle inexactitude d'un PCN similaire utilisé.

4. CALCUL DU DUMPING

(188) Certaines parties ont indiqué que le calcul du dumping en utilisant l'Indonésie comme pays analogue était incorrect, car les données utilisées n'avaient été ni vérifiées, ni convenablement ajustées. La Commission a examiné les données présentées par les sociétés indonésiennes, dont l'utilisation a été suggérée par plusieurs parties. Étant donné qu'aucun ajustement n'a été demandé, la Commission n'a pas jugé nécessaire d'en appliquer. En tout état de cause, il est rappelé que, dans ce cas précis, l'Indonésie a été utilisée uniquement pour recouper les conclusions reposant sur le Brésil.

5. PROBABILITÉ DE CONTINUATION DU DUMPING

(189) Plusieurs parties ont fait valoir que la diminution des volumes d'importations en provenance de la Chine et du Viêt Nam entre 2005 et 2008 (qui s'est poursuivie après la PE) et la hausse des prix à l'importation au cours de la même période semblent indiquer qu'il n'existe pas de probabilité de continuation du dumping préjudiciable. Il est rappelé que les importations en provenance de la Chine et du Viêt Nam représentaient plus de 28 % des parts du marché de l'Union au cours de la PER, ce qui est très élevé. Il est signalé qu'en chiffres absolus, les volumes d'importations depuis ces deux pays étaient plus élevés pendant la PER qu'au cours de la PEI, pour laquelle un dumping préjudiciable avait déjà été établi. En outre, l'analyse des données vérifiées fournies par les exportateurs de l'échantillon a montré que les prix avaient baissé depuis 2006.

(190) Il a été affirmé par certaines parties intéressées que les coûts de production en Chine et au Viêt Nam avaient augmenté, ce qui avait ainsi réduit la menace concurrentielle représentée par les sociétés de ces pays. La Commission estime que, étant donné que la Chine et le Viêt Nam ne sont pas des économies de marché, une augmentation des coûts n'entraîne pas nécessairement une perte de compétitivité sur le marché mondial. L'enquête a montré que ces deux pays avaient conservé des parts de marché importantes sur le marché communautaire et constituaient donc une menace.

(191) Certaines parties ont indiqué que, alors même que l'Union avait admis que les importations avaient baissé après la PER en raison de la crise économique, ce facteur n'avait pas été reconnu comme un élément décisif dans la probabilité de réapparition du dumping. Comme expliqué aux considérants 179 et 180, cet élément n'a pas été reconnu comme décisif car les volumes après la PER étaient encore très élevés et représentaient une importante part du marché communautaire à des prix de dumping. Il s'agit clairement d'éléments indiquant qu'il est très probable qu'elles continuent à l'avenir de faire l'objet de dumping dans des volumes significatifs.

(192) Certaines parties ont contesté l'attrait du marché de l'Union et ont affirmé que d'autres destinations — notamment les États-Unis et, en partie, la Russie — sont au moins aussi intéressantes pour les exportateurs chinois et vietnamiens. Il a également été indiqué que les éléments présentés par une partie concernant l'importante croissance escomptée du marché chinois lui-même n'avaient pas été dûment pris en compte. La Commission a examiné cette question et a établi que le marché de l'Union restait l'un des plus attractifs pour les exportateurs chinois. Si les droits antidumping étaient abrogés, le marché de l'Union deviendrait encore plus attractif et les volumes seraient donc susceptibles de s'accroître. Pour ce qui est de la croissance escomptée de la consommation en Chine, la Commission a étudié les éléments fournis par cette partie, mais les a jugés insuffisants pour modifier les conclusions. Même si cette croissance est prévisible, aucun élément ne permet d'affirmer qu'elle serait d'une ampleur telle qu'elle entraînerait une réduction massive des exportations. Cet argument a dû être rejeté pour les motifs exposés.

E. **DÉFINITION DE L'INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE**

1. PRODUCTION COMMUNAUTAIRE ET QUALITÉ DE PRODUCTEUR DE L'UNION

(193) La demande a été déposée par la CEC au nom de producteurs de l'Union représentant plus de 25 % de la production du produit concerné dans l'Union pendant la PER.

(194) Une partie intéressée a affirmé qu'un certain nombre de membres de la CEC supposés soutenir la plainte avaient eux-mêmes commencé à importer de gros volumes depuis les pays concernés. Il a également été indiqué qu'il n'existait plus depuis bien longtemps de production «réelle» importante dans l'Union. Aucun élément de preuve n'a été fourni pour justifier cette allégation.

(195) Dans ce contexte, toutes les informations disponibles, y compris les informations fournies dans la plainte, les données recueillies auprès des producteurs de l'Union et des associations nationales avant et après l'ouverture de l'enquête, ainsi que les statistiques de production générales, ont été utilisées pour déterminer la production totale de l'Union et le degré de soutien à l'enquête. L'enquête a établi qu'aucun des producteurs de l'Union à l'origine de la plainte ne devait être exclu de la définition de la production de l'Union car, sur la base des informations obtenues auprès du plaignant, il est apparu qu'aucun d'eux n'était lié aux producteurs-exportateurs dans les pays concernés et que leurs importations depuis ces pays, s'il y en avait, étaient minimes. Ces importations constituaient au plus 25 % de la production de chaque société concernée dans l'Union.

(196) Comme expliqué en détail aux considérants 23 et suivants, il est apparu qu'une des sociétés incluses dans l'échantillon de l'industrie de l'Union avait cessé de produire dans l'Union pendant la période considérée. Il a été examiné si cette société devait être exclue de la définition de l'industrie de l'Union. Le poids de cette société était toutefois minime en termes de production totale ainsi qu'en relation avec le reste de l'échantillon [1]. Par conséquent, même si cette société était exclue, cela n'entraînerait pas de modification du tableau général en termes de représentativité.

(197) Globalement, l'enquête a fait apparaître qu'il existe toujours une importante production de chaussures en cuir dans l'Union; elle est implantée dans plusieurs États membres et emploie quelque 262 000 personnes. Le secteur de la chaussure est constitué d'environ 18 000 PME situées principalement dans sept pays européens, avec une concentration dans les trois plus grands pays producteurs.

(198) L'enquête a toutefois révélé que deux sociétés appartenant au même groupe étaient liées à des producteurs-exportateurs en RPC et que le groupe importait lui-même également le produit concerné en grandes quantités, y compris de ses exportateurs liés en RPC. Ces sociétés ont donc été exclues de la définition de l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, et de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base.

(199) Sur la base de ce qui précède, il est apparu que la production totale de l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, et de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base avait été de 366 millions de paires au cours de la PER.

(200) Considérant que les producteurs de l'Union soutenant la demande représentaient plus de 25 % de la production totale et en l'absence d'une opposition égale ou supérieure à ce pourcentage, il a donc été conclu que la demande est soutenue par une proportion majeure de l'industrie de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, et de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base.

2. ÉVOLUTION DES STRUCTURES DE PRODUCTION DANS L'UNION

(201) Les données de la présente procédure portent sur une Union élargie à vingt-sept États membres et non plus sur les vingt-cinq pays examinés lors de la procédure initiale. La Roumanie, qui a adhéré à l'Union en 2007, est un grand producteur. Toutefois, une part importante de sa production consiste plutôt en une transformation de matières premières contre rémunération du service («travail à façon») pour d'autres sociétés situées dans l'Union. L'incidence de la véritable production roumaine sur le tableau général de la production de l'Union et sur d'autres indicateurs est par conséquent limitée. La même incidence limitée peut être attribuée à la Bulgarie. L'élargissement n'a donc pas eu d'effet significatif à cet égard.

[1] En raison de la nécessité de protéger l'identité des plaignants, comme indiqué aux considérants 40 et suivants, il n'a pas été possible de donner le chiffre exact du poids relatif de cette société par rapport au reste de l'échantillon, car cela aurait pu donner une indication sur l'identité de la société.

(202) Le secteur de la chaussure dans l'Union se caractérise par des réseaux de micro-entreprises (employant moins de dix personnes) et de petites sociétés. Les sociétés comptant plus de 500 personnes sont des exceptions et ne représentent qu'une petite partie de la main-d'œuvre totale du secteur. Les micro-entreprises et les petites sociétés ont l'avantage d'être plus souples et de mieux s'adapter à l'évolution de la demande sur le marché, mais elles présentent aussi une plus grande vulnérabilité financière à la concurrence internationale et à la récession économique.

(203) Par rapport à la situation observée lors de l'enquête initiale, les structures de production se sont modifiées à bien des égards. Sous la pression de la concurrence internationale, de nombreux producteurs ont disparu: certains ont totalement cessé leur activité et d'autres distribuent désormais la production réalisée dans les pays asiatiques et dans des pays plus proches (Bosnie, Croatie, Maroc, Tunisie, Serbie). D'autres encore ont décidé de transférer certaines parties du processus de fabrication à l'intérieur de l'Union (Roumanie, Hongrie, Pologne).

(204) Dans le cadre d'un changement de modèle d'activité, de nombreux opérateurs ont également mis en commun leurs installations de production en les intégrant dans des clusters établis grâce à des contrats de sous-traitance avec d'autres producteurs. Avec ce système, une société chef de file fournit la conception et les matières premières (qui restent sa propriété) et externalise, dans son voisinage géographique, la fabrication (ou une ou plusieurs phases de la fabrication, comme la couture) vers diverses micro-sociétés spécialisées, ce qui assure à celles-ci une activité saisonnière régulière avec des quantités fixées d'un commun accord. Au terme du processus, la société chef de file rémunère les sous-traitants pour les tâches effectuées.

(205) Une partie du secteur a également connu une modification de son modèle d'activité qui se caractérise par une montée en gamme de la production et une concentration sur les produits à plus forte valeur. Certains des plus grands producteurs de l'Union ont ainsi pu trouver de nouveaux débouchés en créant leur propre marque. Certains d'entre eux s'appuient sur des boutiques franchisées monomarque, si possible; d'autres ont réussi à obtenir, dans des magasins indépendants, des rayons réservés à leur marque.

(206) De nombreuses sociétés de cette catégorie ont aussi modifié leur stratégie de distribution, en favorisant les ventes aux détaillants (voire la vente directe), plutôt que les ventes aux grossistes. Globalement, ces changements montrent un secteur où coexistent différents modèles d'activité.

(207) Les évolutions décrites ci-dessus — l'orientation vers une production en clusters, le ciblage d'un segment plus haut de gamme et la modification de la stratégie de distribution — ont permis d'accroître la flexibilité et l'efficacité grâce à une mise en commun des ressources afin de tirer profit des économies d'échelle. Cela a également amélioré leur capacité à obtenir les moyens financiers nécessaires auprès du système bancaire.

(208) Ces évolutions montrent un secteur où coexistent différents modèles d'activité. Une grande partie du secteur se trouve encore à un stade très précoce de ce changement de modèle d'activité et aurait besoin de plus de temps pour mener à bien ce processus. Les sociétés du deuxième groupe, qui ont déjà changé de modèle d'activité, ont nettement progressé au cours de la période considérée, mais elles n'ont néanmoins pas pu profiter pleinement de la réduction du nombre de producteurs sur le marché, comme on s'y serait attendu.

F. **SITUATION DU MARCHÉ DE L'UNION**

1. CONSOMMATION SUR LE MARCHÉ DE L'UNION

Tableau 3

Consommation sur le marché de l'Union

	2006	2007	PER
Consommation (milliers de paires)	724 553	690 285	674 826
Indice: 2006 = 100	100	95	93

(209) La consommation apparente a diminué de 7 % au cours de la période considérée: elle est passée de 725 millions de paires en 2006 à 675 millions de paires pendant la PER.

(210) La baisse de la consommation doit être considérée en liaison avec une augmentation parallèle de la consommation d'autres types de chaussures ne rentrant pas dans la définition du produit concerné (matière textile, caoutchouc et plastique). À titre de référence, la consommation de chaussures en matière textile, caoutchouc et plastique a augmenté de 23 % durant la même période. Cela semble indiquer une certaine substitution entre ces deux catégories de produits, liée également aux tendances de la mode (pénétration des chaussures associant matière synthétique et cuir ou des chaussures en matière synthétique ressemblant au cuir). Considérant cependant que la hausse de la consommation des autres types de chaussures est largement supérieure (23 %) à la baisse de la consommation des chaussures en cuir (7 %), la seule conclusion possible est que les chaussures en matière textile ou autre n'ont remplacé les chaussures en cuir que dans une mesure limitée. En outre, les prix à l'importation moyens des autres chaussures ne représentent que la moitié de ceux des chaussures en cuir et cet écart de prix montre clairement que, si les deux types avaient été largement interchangeables, le segment des chaussures en cuir nettement plus chères aurait été réduit à néant. Au contraire, une étude de marché [1] accessible au public souligne que les chaussures en cuir conserveront une position forte sur le marché. En effet, il semble que les consommateurs achètent aujourd'hui presque autant de chaussures en cuir qu'auparavant et qu'ils achètent aussi nettement plus de chaussures en matière textile et synthétique.

[1] Étude de marché CBI «The footwear market in the EU». Avril 2008.

2. IMPORTATIONS ACTUELLES EN PROVENANCE DES PAYS CONCERNÉS

2.1. **Volumes des importations et parts de marché des importations concernées au cours de la PER**

Tableau 4

Volumes totaux des importations en provenance des pays faisant l'objet de l'enquête

	PEI	2005	2006	2007 (*)	PER (*)
RPC (milliers de paires)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Indice 2006			100	78	79
Indice: PEI = 100	100	292	251	195	198
Parts de marché	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Viêt Nam (milliers de paires)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Indice 2006			100	79	87
Indice: PEI = 100	100	98	77	61	67
Parts de marché	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) À partir de septembre 2007, les importations de Macao, qui contournaient les mesures antidumping, sont incluses dans les données de la RPC. Ces volumes d'importations correspondent à 3,7 millions en 2007 et 6,4 millions pendant la PER. Aux fins de l'analyse, les importations de Macao à partir de septembre 2007 ont été considérées comme des importations chinoises. Néanmoins, même sans ces importations, l'évaluation n'aurait pas été différente, compte tenu des volumes et valeurs en jeu.

(211) Le total des importations chinoises est passé de 157 à 125 millions de paires pendant la période considérée, soit de 21,6 % à 18,5 % du marché communautaire.

(212) Toutefois, comme démontré plus haut, il est apparu, lors de la comparaison avec la PEI, qu'une forte augmentation des importations en provenance de la Chine avait eu lieu après la fin du système de contingents (1er janvier 2005), en raison des prix à l'importation peu élevés. Les niveaux d'importation ont baissé après l'institution des mesures et se sont stabilisés en 2007 et pendant la PER à plus de 120 millions de paires — soit près du double des volumes d'importations de la PEI.

(213) De plus, il convient de souligner qu'une enquête de contournement a révélé que les produits chinois faisant l'objet d'un dumping évitaient les droits et compromettaient l'effet correctif des mesures par un contournement — au sens de l'article 13 du règlement de base — de celles-ci via Macao. Cela montre que le marché de l'Union restait essentiel pour les producteurs-exportateurs chinois.

(214) Les importations vietnamiennes sont passées de 79 à 69 millions de paires pendant la période considérée. Nonobstant cette baisse de plus de 13 % par rapport à la PEI, les niveaux d'importations restent élevés et les parts de marché sont à peu près stables, autour de 10 %, pendant la PER.

(215) Au total, les importations de Chine et du Viêt Nam se sont élevées à 237 millions de paires en 2006, à 185 millions de paires en 2007 et à 194 millions de paires pendant la PER. Même s'il a y eu un recul des volumes pendant la période concernée, les niveaux d'importations sont toujours supérieurs à ceux qui ont conduit à l'institution des mesures (166 millions de paires). La part de marché cumulée de la Chine et du Viêt Nam a baissé de 32,7 % à 28,7 % au cours de la période, mais, ici aussi, la part de marché pendant la PER est nettement plus élevée que celle enregistrée pendant la PEI (23 %).

2.2. **Évaluation cumulative des effets des importations concernées faisant l'objet d'un dumping**

(216) La Commission a examiné s'il convenait de procéder à une évaluation cumulative des effets des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés au regard des critères visés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base. Cet article dispose que les effets des importations d'un produit en provenance de deux ou plusieurs pays simultanément soumis à des enquêtes antidumping ne peuvent faire l'objet d'une évaluation cumulative que a) si la marge de dumping établie en relation avec les importations en provenance de chaque pays est supérieure au niveau de minimis au sens de l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base et si le volume des importations en provenance de chaque pays n'est pas négligeable et b) si une telle évaluation est appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés, d'une part, et entre ces derniers et le produit UE similaire, d'autre part.

(217) Il a tout d'abord été constaté à ce propos que les marges de dumping établies pour chacun des pays concernés étaient supérieures au niveau de minimis. De plus, le volume des importations en dumping en provenance de chacun de ces pays n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. En effet, les volumes importés de la RPC et du Viêt Nam représentaient respectivement quelque 18 et 10 % de la consommation de l'Union pendant la PER.

(218) L'enquête a aussi révélé des conditions de concurrence similaires entre les produits importés en dumping, d'une part, et entre les produits importés en dumping et le produit UE similaire, d'autre part. Il a été constaté qu'indépendamment de leur origine, les chaussures à dessus en cuir produites/vendues par les pays concernés et produites/vendues par l'industrie de l'Union sont en concurrence puisqu'elles présentent les mêmes caractéristiques essentielles, sont interchangeables du point de vue du consommateur et vendues par les mêmes circuits de distribution. L'enquête a encore mis en lumière que les volumes importés des deux pays ont évolué de manière parallèle: ils ont diminué d'environ 10 à 25 % entre 2006 et la PER. Les prix à l'importation de ces deux pays sont également du même ordre de grandeur. Enfin, il a été constaté qu'à un stade commercial comparable, ces prix entraînaient une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union.

(219) Sur cette base, il est conclu que toutes les conditions d'un cumul sont réunies et que, dès lors, les effets des importations en dumping en provenance des pays concernés doivent être évalués conjointement aux fins de l'analyse du préjudice.

2.3. **Évolution des prix des importations du produit concerné et politique des prix**

Tableau 5
Évolution des prix pour les pays faisant l'objet de l'enquête

	2006	2007	PER
RPC (euros/paire)	8,4	8,4	8,5
Indice: 2006 = 100	100	99	103
Viêt Nam (euros/paire)	10,2	9,7	9,5
Indice: 2006 = 100	100	96	94

Source: Eurostat.

(220) Les prix moyens des importations chinoises au cours de la période considérée sont restés relativement stables à environ 8,40 euros la paire. Ils sont ainsi environ 20 % plus élevés que le niveau des prix constatés pendant la PEI (7,20 euros). Les prix moyens des importations vietnamiennes ont baissé pendant la période considérée et sont, au cours de la PER, proches du niveau de 9,20 euros constaté durant la PEI. L'évaluation de la tendance des prix moyens ne prend toutefois pas en considération les modifications de l'assortiment de produits qui ont pu intervenir pendant la période considérée.

2.4. **Sous-cotation**

(221) La méthode de calcul de la sous-cotation des prix suit celle utilisée dans l'enquête initiale. Les prix à l'importation, y compris les droits antidumping, des producteurs-exportateurs de l'échantillon ont été comparés aux prix de l'industrie de l'Union, sur la base de moyennes pondérées établies pour des types de produits comparables pendant la PER. Les prix de l'industrie communautaire ont été ajustés au niveau départ usine et comparés aux prix à l'importation CAF frontière communautaire, après application du droit antidumping et dédouanement. La comparaison a porté sur des transactions effectuées au même stade commercial, les ajustements jugés nécessaires ayant été dûment opérés et les rabais et remises déduits. Aux fins d'une comparaison équitable, des ajustements ont été opérés pour tenir compte des coûts supportés dans l'Union par les importateurs, tels que la conception, la sélection des matières premières, etc., qui, autrement, ne se reflèteraient pas dans le prix à l'importation. Cela était justifié puisque les chaussures importées sont fabriquées sur commande sur la base des spécifications (matières premières, conception) données par les importateurs eux-mêmes.

(222) Sur la base des prix pratiqués par les producteurs-exportateurs ayant coopéré, les marges de sous-cotation constatées par pays et exprimées en pourcentage des prix de l'industrie communautaire s'établissent comme suit:

Tableau 6

Marges de sous-cotation

Pays	Sous-cotation des prix
RPC	31,9 %
Golden Step (RPC)	37,1 %
Viêt Nam	38,9 %

3. IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE PAYS TIERS

3.1. **Volume des importations, parts de marché et prix au cours de la PER**

Tableau 7

Volume des importations en provenance de pays tiers

Volume	2006	2007	PER
Inde (millions de paires)	50	55	56
Indice: 2006 = 100	100	111	112
Part de marché	7 %	8 %	8 %
Indonésie (millions de paires)	20	29	31
Indice: 2006 = 100	100	144	158
Part de marché	3 %	4 %	5 %
Brésil (millions de paires)	21	22	21
Indice: 2006 = 100	100	102	98

Volume	2006	2007	PER
Part de marché	3 %	3 %	3 %
Thaïlande (millions de paires)	11	12	12
Indice: 2006 = 100	100	108	107
Part de marché	2 %	2 %	2 %
Tunisie (millions de paires)	10	12	12
Indice: 2006 = 100	100	124	130
Part de marché	1 %	2 %	2 %
Maroc (millions de paires)	10	10	10
Indice: 2006 = 100	100	99	98
Part de marché	1 %	1 %	1 %
Autres (millions de paires)	63	67	59
Indice: 2006 = 100	100	107	93
Part de marché	9 %	10 %	9 %
Total (millions de paires)	185	207	201
Indice: 2006 = 100	100	112	109
Part de marché	26 %	30 %	30 %

Tableau 8

Valeur des importations en provenance de pays tiers

Valeur	2006	2007	PER
Inde (euros/paire)	11,34	11,67	11,98
Indice: 2006 = 100	100	103	106
Indonésie (euros/paire)	9,98	10,06	9,67
Indice: 2006 = 100	100	101	97
Brésil (euros/paire)	15,8	15,78	16,83
Indice: 2006 = 100	100	100	107
Thaïlande (euros/paire)	12,56	13,54	13,55
Indice: 2006 = 100	100	108	108
Tunisie (euros/paire)	12,76	13,2	13,39
Indice: 2006 = 100	100	103	105
Maroc (euros/paire)	14,6	15,05	14,98
Indice: 2006 = 100	100	103	103
Autres (euros/paire)	14,64	14,25	15,26
Indice: 2006 = 100	100	97	104
Total (euros/paire)	13,16	13,07	13,40
Indice: 2006 = 100	100	99	102

(223) Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les importations totales en provenance de pays tiers ont augmenté en termes absolus au cours de la période considérée. Elles sont passées de 185 millions de paires en 2006 à 201 millions de paires pendant la PER et leur part de marché a augmenté de 26 % à 30 % durant la PER.

(224) Toutefois, les prix des importations en provenance des pays tiers sont, en moyenne, supérieurs de 34 % aux prix chinois et de 28 % aux prix vietnamiens.

G. **SITUATION ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE DE L'UNION**

1. REMARQUES PRÉLIMINAIRES

(225) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, la Commission a analysé tous les facteurs et indices économiques ayant une incidence sur la situation de l'industrie de l'Union.

(226) Ainsi qu'il est expliqué plus haut, les techniques d'échantillonnage ont dû être utilisées compte tenu de la particularité du secteur et du grand nombre de producteurs de l'Union à l'origine de la plainte. Aux fins de l'analyse du préjudice, les indicateurs ont été établis aux deux niveaux suivants:

— les facteurs macroéconomiques (capacité de production, volume des ventes, part de marché, emploi, productivité, croissance, importance de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques antérieures de dumping) ont été évalués au niveau de l'ensemble de la production de l'Union, sur la base des données collectées auprès des associations nationales de producteurs de l'Union et auprès de sociétés individuelles. Chaque fois que possible, ces données ont été recoupées avec les informations générales fournies par les statistiques officielles pertinentes,

— les facteurs microéconomiques (stocks, prix de vente, flux de liquidités, rentabilité, rendement des investissements, aptitude à mobiliser des capitaux, investissements et salaires) ont été analysés au niveau des différentes sociétés, c'est-à-dire au niveau des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon.

2. INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES

2.1. **Production, capacité de production et utilisation des capacités**

Tableau 9

Production, capacités et utilisation des capacités

	2006	2007	PER
Production (milliers de paires)	390 314	383 692	365 638
Indice: 2006 = 100	100	98	94
Capacités (milliers de paires)	551 844	571 663	564 091
Indice: 2006 = 100	100	104	102
Utilisation des capacités	71 %	68 %	66 %
Indice: 2006 = 100	100	95	92

Source: données relatives à l'Union-27: Prodcom, telles que confirmées par les données obtenues auprès de producteurs individuels et d'associations de producteurs. Note: comme expliqué au considérant 23, l'enquête a révélé qu'au cours de la période considérée, la production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon était inférieure de 18 à 21 % à celle qui avait été indiquée au départ, en raison de la situation d'un producteur en particulier. Rien dans les informations figurant dans le dossier n'indique que la conclusion relative à ce producteur s'appliquerait à l'ensemble du secteur. Néanmoins, la possibilité que la conclusion d'une diminution de la production s'applique à l'ensemble de la production de l'Union a été examinée. Afin de vérifier l'incidence de cette variation si elle était appliquée à l'ensemble de la production de l'Union, il a été procédé à un recoupement en partant de l'hypothèse d'une baisse de 20 % de la production totale de l'Union sur l'ensemble de la période considérée. Il y a lieu de noter que, hormis quelques légères variations, la différence entre le volume de production de l'échantillon déterminé par l'enquête et celui initialement indiqué est restée stable tout au long de la période considérée. Il a donc été constaté que ladite variation n'aurait pas d'incidence sur les tendances générales des facteurs de préjudice ayant servi à cet exercice (part de marché, productivité, etc.).

(227) La production a diminué de 6 % au cours de la période considérée, ce qui reflète en grande partie la baisse de la consommation de chaussures en cuir constatée pour cette même période.

(228) Certaines parties intéressées représentant des importateurs et des détaillants ont affirmé, sans preuve à l'appui, qu'il fallait y voir un signe positif plutôt que la preuve que l'industrie de l'Union a continué de subir un préjudice au cours de la période concernée. Selon elles, le fléchissement de la production est la conséquence d'un processus conscient de rationalisation au sein de l'industrie de l'Union par lequel le bas de gamme a été abandonné en faveur du moyen à haut de gamme, dans lequel l'industrie de l'Union a toujours été compétitive.

(229) À cet égard, il convient toutefois de souligner que, comme l'enquête initiale l'a déjà établi, de nombreux producteurs de l'Union ont disparu parce qu'ils n'ont pas pu soutenir la concurrence des importations faisant l'objet d'un dumping, cette incapacité n'étant pas nécessairement due à un manque de compétitivité inhérent ou structurel. L'argument selon lequel il y a lieu de considérer la diminution de la production de l'Union comme un signe positif est dès lors rejeté.

(230) Une partie intéressée a fait valoir que le fait que l'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union est restée stable prouve qu'il n'y a pas eu préjudice.

(231) Comme il a été déjà été établi dans l'enquête initiale, les capacités réelles de ce secteur sont fortement tributaires du nombre de travailleurs disponible plutôt que des capacités techniques des machines de la chaîne de production. Pour cette raison, la meilleure façon de mesurer les capacités consiste à évaluer le niveau d'emploi, comme expliqué à la section 2.3 ci-après. En tout état de cause, contrairement à ce que prétendent les parties, l'enquête a démontré que l'utilisation des capacités, lorsqu'elle est appréciée du point de vue des capacités techniques, est passée de 71 % à 66 % au cours de la période considérée; dès lors, l'argument selon lequel la stabilité du taux d'utilisation serait un signe d'absence de préjudice ne saurait être retenu.

2.2. **Volume des ventes et part de marché**

Tableau 10

Volume des ventes et part de marché

	2006	2007	PER
Ventes (milliers de paires)	302 784	298 116	279 865
Indice: 2006 = 100	100	98	92
Parts de marché	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Indice: 2006 = 100	100	103	99

(232) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union a diminué de 8 %, en termes absolus, au cours de la période considérée. Toutefois, malgré une baisse de 7 % de la consommation au cours de cette même période, l'industrie de l'Union est parvenue à maintenir sa part de marché à un taux stable. Si l'on fait une comparaison avec la période faisant l'objet de l'enquête initiale, durant laquelle on a assisté à une baisse de 33 % du volume des ventes, il apparaît aussi clairement que c'est à la suite de l'imposition des mesures que la chute vertigineuse du volume des ventes et des parts de marché a cessé.

(233) Une partie intéressée a soutenu qu'il n'y avait pas préjudice puisque l'industrie de l'Union avait augmenté sa part de marché au cours de la période considérée. L'enquête a toutefois révélé que la part de marché de l'industrie de l'Union n'a connu que de très légères variations au cours de la période considérée. En outre, comme expliqué ci-avant à la section E, point 2, on aurait pu s'attendre à ce que la rationalisation de la production et le changement de modèle d'activité permettent aux sociétés restantes d'accroître sensiblement leur présence sur le marché. Le fait que le volume des ventes des producteurs de l'Union est resté inchangé donne à penser que la pression causée par les importations faisant l'objet d'un dumping continue à susciter l'inquiétude.

(234) Certaines parties intéressées ont affirmé que le fait que l'industrie de l'Union n'a pas augmenté sa part de marché depuis l'introduction des droits prouve qu'elle n'a pas été en mesure de tirer parti de ces droits et que les produits importés ne peuvent en aucun cas se substituer au produit fabriqué dans l'Union.

(235) Il convient une fois de plus de souligner que la part de marché n'est qu'un indicateur parmi ceux examinés et que, comme il est expliqué ci-après pour d'autres facteurs, l'enquête a montré qu'il existe une concurrence importante entre les produits fabriqués dans l'Union et le produit importé des pays concernés. S'il est vrai que les producteurs de l'Union n'ont pas été en mesure d'accroître sensiblement leur part de marché, il n'en reste pas moins que la chute du volume des ventes constatée dans l'enquête initiale s'est arrêtée et que les mesures ont permis aux producteurs de l'Union de stabiliser leurs ventes et leur part de marché. Il apparaît que toute augmentation de la part de marché a été entravée par la pression sur les prix générée, en grande partie, par les importations faisant l'objet d'un dumping, comme il est expliqué aux considérants 261 et 262.

(236) D'autres parties intéressées ont avancé que l'industrie de l'Union a connu une nette amélioration de ses résultats à l'exportation et que, dès lors, la question du préjudice ne se pose plus.

(237) Comme il apparaît dans le tableau ci-après, l'enquête a toutefois révélé que, contrairement à ce que ces parties prétendent, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée ont affiché une légère baisse et non une augmentation.

(238) En tout état de cause, il convient de noter que les exportations ne représentent que 25 % du volume des ventes des producteurs de l'Union. Les résultats au niveau de l'Union restent donc le facteur de loin le plus important permettant d'apprécier la situation financière des producteurs de l'Union. En outre, l'enquête n'a pas démontré qu'une hausse des exportations provoquerait une chute du volume des ventes à l'intérieur de l'Union.

(239) Compte tenu de ce qui précède, l'argument selon lequel l'amélioration des résultats à l'exportation aurait éliminé le préjudice subi par l'industrie de l'Union ne saurait être retenu.

Tableau 11

Exportations par les producteurs de l'Union

	2006	2007	PER
Exportations par les producteurs de l'Union (milliers de paires)	91 395	89 845	89 739
Indice: 2006 = 100	100	98	98

Source: Comext

2.3. **Emploi**

Tableau 12

Emploi

	2006	2007	PER
Emploi total (en milliers)	267	264	262
Indice: 2006 = 100	100	99	98

(240) Les producteurs de l'Union employaient quelque 260 000 personnes directement associées à la production du produit concerné au cours de la PER.

(241) Une partie intéressée a prétendu que la stabilité des niveaux d'emploi dans l'industrie de l'Union signifie que cette dernière ne subit plus de préjudice.

(242) À cet égard, il est rappelé que l'appréciation du préjudice doit se fonder sur une analyse de tous les indicateurs pertinents et pas sur un seul facteur pris isolément. En outre, l'enquête a démontré que le taux d'emploi de l'industrie de l'Union a enregistré une légère baisse (– 2,0 %). Le passage d'une grande partie de l'industrie l'Union à un système de production en clusters a probablement permis au taux d'emploi de ne pas descendre plus bas et aux producteurs de conserver un important savoir-faire.

(243) Une autre partie intéressée a indiqué que c'est la pénurie de main-d'œuvre au sein de la l'Union et non pas la concurrence des importations en provenance des pays concernés qui est l'une des principales causes des problèmes rencontrés par l'industrie de l'Union.

(244) Étant donné qu'aucun élément de preuve n'a été produit à l'appui de cette affirmation et que les résultats de l'enquête ne semblent pas indiquer que la disponibilité de main-d'œuvre serait un problème important pour les producteurs de l'Union, cet argument ne saurait être retenu.

2.4. **Productivité**

Tableau 13

Productivité

	2006	2007	PER
Productivité	1 461	1 453	1 391
Indice: 2006 = 100	100	99	95

(245) Dans le cadre du présent réexamen, la productivité moyenne au cours de la période considérée a été évaluée sur la base de l'emploi total, qui comprend l'intégralité des effectifs de toutes les installations de production dans un système en cluster. La productivité a connu une baisse modérée au cours de cette période. Comme indiqué à la section E, point 2, la productivité est liée à la structure générale d'une société et aux types de chaussures qui y sont fabriqués et peut considérablement varier d'un pays à l'autre et d'une société à l'autre. Cette baisse ne saurait donc être considérée comme significative.

2.5. **Croissance**

(246) Entre 2006 et la PER, la part de marché de l'industrie de l'Union est restée stable, mais, comme la consommation a diminué, les producteurs de l'Union ont quand même enregistré des pertes de ventes en termes absolus.

2.6. **Importance de la marge de dumping**

(247) Compte tenu du volume et des prix des importations en provenance des pays concernés, l'incidence de l'ampleur de la marge de dumping effective sur l'industrie de l'Union ne saurait être considérée comme négligeable.

2.7. **Rétablissement à la suite de pratiques antérieures de dumping ou de subventions**

(248) Des mesures antidumping ont été instituées en octobre 2006 sur les importations de certaines chaussures à dessus en cuir originaires de la RPC et du Viêt Nam. Au cours de cette période, comme expliqué ci-après, seul un rétablissement partiel de la situation des producteurs de l'Union a été observé.

3. INDICATEURS MICROÉCONOMIQUES

3.1. **Stocks**

Tableau 14

Stocks

	2006	2007	PER
(milliers de paires)	163	120	198
Indice: 2006 = 100	100	73	121

Source: réponses au questionnaire vérifiées.

(249) Les stocks sont restés négligeables, avoisinant 2 % de la production. Il est rappelé qu'il ne faut pas surestimer l'importance de cet indicateur, car la production de ce type de produit se fait sur commande et les stocks, tels qu'ils existent à un moment précis, reflètent les biens vendus mais pas encore livrés.

3.2. **Prix de vente**

Tableau 15

Prix de vente

	2006	2007	PER
EUR/paire	26,6	29,5	34,6
Indice: 2006 = 100	100	111	130

Source: réponses au questionnaire vérifiées.

(250) Les prix de vente ont augmenté de 30 % au cours de cette période. Cette augmentation est le résultat de deux principaux facteurs: d'une part, l'évolution du modèle d'activité des sociétés, dont il est question plus haut; d'autre part, la hausse des coûts, principalement imputable aux matières premières.

3.3. **Flux de liquidités, rentabilité et rendement des investissements**

Tableau 16

Flux de liquidités — rentabilité — rendement des investissements

	2006	2007	PER
Flux de liquidités (en milliers d'euros)	7 720	13 101	13 337
Indice: 2006 = 100	100	170	173
Bénéfice en pourcentage du chiffre d'affaires net	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Indice: 2006 = 100	100	261	231
Rendement des investissements	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Indice: 2006 = 100	100	240	217

Source: réponses au questionnaire vérifiées.

(251) Les niveaux de rentabilité de l'industrie de l'Union se sont améliorés au cours de la période considérée pour passer de 1,3 % en 2006 à 3 % au cours de la PER. Cette amélioration a eu une influence sur l'évolution des flux de liquidités et sur le rendement des investissements. Il convient toutefois de la considérer à la lumière de l'importante détérioration du faible niveau des investissements établie par l'enquête initiale.

(252) Certaines parties intéressées ont fait valoir que les bénéfices de l'industrie de l'Union avaient connu une nette amélioration et qu'ils étaient, en réalité, nettement au-delà de l'objectif de 6 % établi dans l'enquête initiale. Elles ont donc affirmé que la question du préjudice ne se posait plus, sans tenir compte des autres indicateurs de préjudice.

(253) À cet égard, il y a lieu de noter que, s'il est vrai que les niveaux de rentabilité se sont améliorés, l'enquête a toutefois révélé que l'industrie de l'Union n'a pas été en mesure d'atteindre l'objectif de 6 % déterminé dans l'enquête initiale. On se serait attendu à une augmentation plus prononcée des niveaux de rentabilité, surtout si l'on tient compte des efforts déployés par une grande partie du secteur pour passer à un nouveau modèle d'activité. Cela prouve que la situation du secteur est encore très fragile du point de vue de la rentabilité. L'argument selon lequel le niveau de rentabilité serait de nature à indiquer que l'industrie de l'Union ne subit plus de préjudice doit donc être rejeté.

3.4. **Aptitude à mobiliser des capitaux**

(254) L'enquête a montré que les PME, qui constituent l'essentiel du secteur, ne sont pas en mesure, en raison de leur situation financière encore précaire, de fournir des garanties bancaires suffisantes et qu'elles ont dès lors du mal à mobiliser des capitaux.

3.5. **Investissements**

Tableau 17

Investissements

	2006	2007	PER
(milliers d'euros)	9 019	13 777	20 979
Indice: 2006 = 100	100	153	233

Source: réponses au questionnaire vérifiées.

(255) S'il est vrai qu'au cours de la période considérée, les investissements ont enregistré une hausse, cette dernière ne représentait, en quantités absolues, que 6 % du chiffre d'affaires au cours de la PER. En outre, cette hausse est influencée par les investissements exceptionnels dans les bâtiments réalisés par l'un des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Sans cela, le niveau d'investissement aurait été bas et stable au cours de la période de référence. Une fois de plus, cette hausse doit être considérée à la lumière de l'importante détérioration du faible niveau d'investissement établi par l'enquête initiale.

3.6. **Salaires**

Tableau 18

Salaires

	2006	2007	PER
Masse salariale (milliers d'euros)	21 305	23 186	23 855
Indice: 2006 = 100	100	109	112
Traitements et salaires moyens par personne (euros)	21 826	21 418	21 897
Indice: 2006 = 100	100	98	100

Source: réponses au questionnaire vérifiées.

(256) Les salaires moyens sont restés stables au cours de la période considérée, ce qui signifie que les salaires réels diminuent et ne suivent pas l'évolution normale des salaires. C'est une preuve supplémentaire de la pression à laquelle les producteurs de l'Union ont été soumis.

4. CONCLUSION RELATIVE AU PRÉJUDICE

(257) Comme il ressort de ce qui précède, il s'est avéré que les facteurs énumérés dans le règlement de base n'ont pas tous directement influencé la situation de l'industrie de l'Union de la chaussure aux fins de la détermination du préjudice. Ainsi, les chaussures étant fabriquées sur commande, les entreprises ne détiennent généralement pas de stocks et, si elles en conservent, il s'agit simplement de commandes en attente de livraison ou de facturation. Il a donc été constaté que les stocks étaient un facteur des moins pertinents pour l'analyse du préjudice. De même, comme ce secteur reste un secteur à forte intensité de main-d'œuvre, la capacité de production n'est pas limitée d'un point de vue technique et dépend essentiellement du nombre de travailleurs embauchés par les producteurs.

(258) L'analyse des macro-indicateurs qui influent plus directement sur la situation de l'industrie de l'Union montre que la production de l'Union et le volume des ventes ont diminué au même rythme, approximativement, que la consommation de l'Union au cours de la période considérée. Le volume des ventes, la part de marché et le taux d'emploi des producteurs de l'Union sont donc restés stables. La productivité a connu une baisse, certes, mais modérée. Dans l'ensemble, quand bien même on aurait pu s'attendre à ce que la transition vers un nouveau modèle d'activité permette d'accroître les ventes et la production des producteurs de l'Union restants, il apparaît clairement que la chute libre économique qu'a connue le secteur avant l'institution des mesures a cessé depuis celle-ci. Cela a également permis à une grande partie de l'industrie de l'Union de changer de modèle d'activité en rationalisant les procédés de production par la formation de clusters spécialisés, en montant en gamme et en passant de la distribution en gros à la fourniture directe aux détaillants.

(259) Une analyse des micro-indicateurs pertinents confirme également le rétablissement partiel de l'industrie de l'Union, qui s'est traduit par une hausse des prix de vente, des flux de liquidités, des investissements et des bénéfices. Ce secteur n'a toutefois pas pu retrouver un niveau normal en termes de bénéfices et d'investissements et a encore du mal à mobiliser des capitaux et à développer la masse salariale, ce qui prouve que la situation reste précaire et que le préjudice n'a pas été entièrement éliminé.

(260) Dans l'ensemble, l'enquête a révélé que l'industrie de l'Union continue de subir un préjudice important.

5. INCIDENCE DES IMPORTATIONS FAISANT L'OBJET D'UN DUMPING EN PROVENANCE DES PAYS CONCERNÉS ET INCIDENCE D'AUTRES FACTEURS

5.1. **Incidence des importations de produits faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés**

(261) Bien qu'au cours de la période considérée, les volumes d'importations combinés en provenance des pays concernés aient connu une diminution, au cours de la PER, ils dépassent de loin ceux enregistrés au cours de la période couverte par l'enquête initiale. Dans le cas de la Chine, ce volume est pratiquement le double de celui enregistré au cours de la PEI et, bien que les volumes d'importations en provenance du Viêt Nam aient diminué au cours de cette même période, leur présence sur le marché reste significative avec une part de marché avoisinant les 10 %.

(262) Une analyse des prix des importations en provenance des pays concernés au cours de la période considérée montre que les prix des importations chinoises sont restés stables tandis que les prix vietnamiens ont diminué. Comparés aux prix pratiqués au cours de la PEI, les prix chinois ont augmenté de quelque 20 %, mais les prix vietnamiens sont proches de ceux constatés au cours de la PEI. Indépendamment des considérations relatives aux différences d'assortiment de produits et au stade de commercialisation, il est clair que les prix moyens à l'importation de 8,60 euros pour la RPC et de 9,51 euros pour le Viêt Nam continuent de susciter une vive inquiétude parmi les producteurs de l'Union, dont les prix moyens de vente se situent bien au-delà de 30 euros. Cela apparaît encore plus clairement lorsqu'on observe les niveaux de sous-cotation, qui ont connu une hausse drastique par rapport à la PEI. En ce qui concerne la Chine, les niveaux de sous-cotation sont passés de 13,5 % à 31,9 % au cours de cette période et, pour ce qui est du Viêt Nam, ils sont passés de 15,9 % à 38,9 %.

5.2. **Conclusion concernant l'incidence des importations de produits faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés**

(263) Compte tenu de ce qui précède, force est de constater que les importations en provenance des pays concernés, en termes tant de volume que de prix, continuent d'avoir une incidence négative sur les résultats des producteurs de l'Union.

5.3. **Incidence d'autres facteurs**

(264) La Commission a procédé à une analyse en profondeur pour déterminer si des facteurs connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping pouvaient avoir eu une incidence sur la continuation du préjudice subi par les producteurs de l'Union, afin de s'assurer que le préjudice éventuellement causé par l'un ou l'autre de ces facteurs n'était pas attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping.

5.3.1. *Absence de concurrence entre les chaussures fabriquées dans l'Union et celles importées des pays concernés*

(265) Certaines parties intéressées ont soutenu qu'il n'y a pas de lien entre les importations en provenance des pays concernés et les résultats de l'industrie de l'Union.

Elles ont en particulier avancé qu'il n'existe aucune substituabilité entre le produit similairefabriqué dans l'Union et le produit concerné. D'après ces parties, il n'y a aucune concurrence entre les chaussures en cuir produites dans l'Union et celles importées de Chine et du Viêt Nam, car les premières ont tendance à se situer dans le moyen/haut de gamme, tandis que les dernières sont principalement destinées au moyen/bas de gamme. Elles en veulent pour preuve le fait que l'industrie de l'Union n'a pas été en mesure de regagner sa part de marché à la suite de l'institution des mesures. L'amélioration générale constatée pour les autres indicateurs de préjudice serait en revanche due au changement de modèle d'activité opéré par l'industrie de l'Union, qui a réduit sa production et s'est orientée vers une production à plus forte valeur ajoutée, ce qui a amoindri le préjudice précédemment subi par une partie de l'industrie de l'Union. Les difficultés rencontrées par l'autre groupe de producteurs de l'Union ont été attribuées à son incapacité à s'adapter aux importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.

(266) L'enquête a montré que, quand bien même une partie de l'industrie de l'Union a elle aussi monté en gamme, elle occupe encore certaines parties du bas de gamme et de grandes parties du moyen de gamme. Les importations faisant l'objet d'un dumping, quant à elles, couvrent non seulement le bas de gamme, mais également le moyen de gamme et, dans certains cas, même le haut de gamme. En d'autres termes, il existe bel et bien une concurrence importante entre les chaussures fabriquées dans l'Union et celles importées des pays concernés.

(267) D'aucuns ont également prétendu qu'il n'y avait pas de concurrence entre les producteurs de l'Union et les exportateurs concernés, car les producteurs de l'Union se concentrent sur des produits de niche et ne fournissent pas une gamme complète de chaussures spécialisées, telles que les chaussures pour la marche, les chaussures pour le bowling et les chaussures orthopédiques. À cet égard, il convient toutefois de noter que ces chaussures spécialisées ne constituent qu'une part infime du produit concerné et qu'il ne peut dès lors pas y avoir d'incidence significative. En tout état de cause, l'enquête a montré qu'au contraire, ces chaussures spécialisées sont bien fabriquées dans l'Union, quoiqu'en quantités limitées, et qu'elles sont en concurrence directe avec les chaussures spécialisées importées. En outre, comme expliqué ci-avant, il y a à présent une augmentation de la concurrence entre nombre de ces chaussures spécialisées et la chaussure «brune» classique traditionnellement fabriquée par l'industrie de l'Union.

(268) L'enquête, dans sa comparaison par âge et par sexe de la production de l'Union et des importations en provenance des pays concernés, a montré qu'il existe, dans l'Union, une production importante de chaussures pour hommes, femmes et enfants. La production se concentrerait sur les chaussures pour femmes, qui représentent 55 % de la production, tandis que les chaussures pour hommes et pour enfants représenteraient respectivement 35 % et 10 %. Si l'on applique cette ventilation par âge et par sexe aux chaussures importées des pays concernés, on constate que les chiffres sont différents, le créneau privilégié étant celui des chaussures pour enfants, qui représente environ 25 % de la production. Indépendamment de ces variations, il est clair que ces trois catégories de chaussures sont toutes vendues sur le marché communautaire en quantités importantes par l'industrie de l'Union et par les exportateurs.

5.3.2. *Inefficacité des producteurs de l'Union, insuffisances structurelles et incidence de la mondialisation*

(269) Une partie, représentant les intérêts des consommateurs, a avancé que le dumping allégué n'a eu aucune incidence sur la situation de l'industrie de l'Union, mais que c'est la tendance à la mondialisation et à la délocalisation vers des pays à moindre coût, et non des pratiques commerciales déloyales, qui est à l'origine des pertes d'emplois et des fermetures d'usines dans l'Union.

(270) Plusieurs autres parties intéressées ont également invoqué l'incapacité de l'industrie de l'Union à tirer parti des mesures et de l'effet du changement de modèle d'activité opéré par les producteurs de l'Union à l'appui de l'argument selon lequel il n'y a pas de lien entre les importations et les résultats de l'industrie de l'Union.

(271) L'industrie de l'Union serait, de par sa structure, incapable de soutenir la concurrence sur le marché de la production de masse, principalement en raison d'une main-d'œuvre insuffisante et coûteuse. Par conséquent, une part importante de l'industrie de l'Union est passée à un nouveau modèle d'activité et a investi dans l'innovation et l'amélioration des produits afin de passer du moyen/bas de gamme au moyen/haut de gamme et au segment des produits de luxe. Les sociétés qui se sont concentrées sur des produits de niche à plus forte valeur ajoutée affichent également de bons résultats. En revanche, les sociétés qui n'ont pas su s'adapter à la mondialisation continuent d'afficher de mauvais résultats. Si l'on suit la logique de cet argument, la situation des producteurs de l'Union devrait donc être perçue comme étant la conséquence de leur stratégie commerciale et n'est donc pas liée aux importations en provenance des pays concernés.

(272) Comme on l'a vu précédemment à la section E, point 2, et à la section G, point 4, l'enquête a effectivement révélé une image hétérogène de l'industrie de l'Union. Des parties de ce secteur produisent des chaussures sans marque dans le moyen/bas de gamme et vendent à des grossistes plutôt que directement à des détaillants. Mais cela ne veut pas dire que ces sociétés sont par nature inefficaces. Ce qui ressort clairement de l'enquête, c'est qu'indépendamment de leur position concurrentielle, leurs difficultés sont principalement dues aux importations faisant l'objet d'un dumping. Aussi se retrouvent-elles en proie à de grandes difficultés financières et leur situation s'est gravement détériorée au cours de la période considérée. Nombre d'entre elles s'efforcent de se réorienter vers le moyen/haut de gamme et de modifier leurs canaux de distribution, mais la pression actuellement exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping leur rend la tâche extrêmement rude.

(273) Malgré les améliorations notables qu'elles ont apportées et leur adaptation à un nouveau modèle d'activité, ces sociétés n'atteignent pas l'objectif de 6 % fixé pour les bénéfices dans l'enquête initiale. Cela prouve que ce groupe est lui aussi touché par la pression générale à la baisse exercée sur tous les segments qui résulte des importations faisant l'objet d'un dumping. Il est donc probable que ce groupe aurait pu se rétablir complètement s'il n'avait pas dû subir la pression à la baisse exercée sur les prix et causée par les importations continues (et même croissantes) de chaussures en cuir faisant l'objet d'un dumping.

(274) Le fait que même les sociétés ayant adopté un nouveau modèle d'activité sont encore touchées par le dumping préjudiciable, malgré leur grande efficacité en termes de mise en commun des ressources et de spécialisation, permettrait de penser que l'inefficacité et les problèmes structurels du secteur ne rompent pas le lien entre le dumping et le préjudice subi.

5.3.3. *Incidence des importations en provenance de pays tiers*

(275) Plusieurs parties intéressées ont signalé que le secteur en expansion de la chaussure dans d'autres pays tiers a augmenté ses exportations vers l'Union de façon spectaculaire. Elles ont fait valoir, à cet égard, que les importations en provenance de pays tiers ont eu une incidence importante sur la situation de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée et qu'elles constitueraient un facteur tout aussi important aux fins d'une détermination de la probabilité de continuation ou de réapparition du préjudice si les mesures venaient à être levées. D'après ces parties, la levée des mesures affecterait l'équilibre entre importations en provenance des pays concernés et importations en provenance d'autres pays, puisqu'il y a substituabilité entre ces deux sources. La levée des mesures n'aurait donc aucun effet sur l'industrie de l'Union.

(276) L'enquête a montré, à cet égard, que les importations à bas prix en provenance de pays tiers tels que l'Inde et l'Indonésie sont importantes et en augmentation. Le secteur de la chaussure est, dans une large mesure, organisé en groupes internationaux possédant différents sites de production répartis dans différents pays. Cela leur laisse un certain degré de flexibilité pour délocaliser la production une fois qu'un site de production est établi dans un autre pays. L'enquête a montré que l'établissement dans un nouveau pays pouvait se faire en une à deux années.

(277) Les parts de marchés perdues par la Chine et le Viêt Nam ont peut-être été récupérées par d'autres pays exportateurs, notamment l'Inde et l'Indonésie. Les prix des importations en provenance de ces deux derniers pays n'ont toutefois pas un effet comparable à ceux des importations en provenance de la Chine et du Viêt Nam. Sans tenir compte des différences d'assortiment de produits, la différence de prix est particulièrement forte dans le cas de l'Inde, où le prix moyen à l'exportation est 25,8 % plus élevé que le prix moyen à l'exportation des chaussures importées du Viêt Nam et 40,3 % plus élevé que le prix moyen à l'exportation des chaussures importées de Chine. Leur effet sur l'industrie de l'Union est donc beaucoup moins prononcé. Le prix moyen à l'exportation des chaussures importées de l'Indonésie est 13,2 % plus élevé que le prix moyen à l'exportation des chaussures importées de Chine et comparable au prix moyen à l'exportation des chaussures importées du Viêt Nam. Néanmoins, les volumes des importations en provenance de l'Indonésie sont tels qu'ils auraient une incidence relativement limitée. Compte tenu de ce qui précède, les volumes relatifs et les prix plus élevés des importations en provenance d'autres pays asiatiques ne permettent pas de conclure que leur effet suffirait à rompre le lien entre le préjudice subi par l'industrie de l'Union et les importants volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de Chine et du Viêt Nam.

5.3.4. *Incidence des changements au niveau de la consommation, des préférences des consommateurs et de la structure du secteur du détail dans l'Union*

(278) D'aucuns ont affirmé que les mauvais résultats de l'industrie de l'Union ne devraient pas être attribués aux importations en provenance des pays concernés, mais plutôt à une baisse de la consommation dans l'Union. Cette baisse de consommation serait liée à des changements au niveau des tendances de la mode, qui a délaissé la chaussure classique au profit d'une chaussure plus sportive. Par conséquent, le consommateur s'est tourné vers le bas de gamme, généralement représenté par les importations en provenance de pays tiers.

(279) Dans ce contexte, l'enquête a montré qu'il y a eu un fléchissement de la consommation du produit concerné. Néanmoins, s'il y avait eu une pleine substituabilité entre les chaussures en cuir et les chaussures en d'autres matières, cette baisse aurait été bien plus prononcée. La baisse de la consommation et les changements dans les préférences des consommateurs n'apparaîtraient donc pas, en soi, comme étant un facteur susceptible de rompre le lien de causalité.

(280) L'enquête a également montré que la vente au détail de chaussures s'est diversifiée et n'est plus limitée aux magasins de chaussures traditionnels, mais s'est étendue à un certain nombre de nouveaux points de vente, notamment les grands magasins, les magasins de vêtements, ainsi que les supermarchés ou hypermarchés, qui représentent une part très importante des ventes, pouvant dépasser 40 %.

(281) Il a également été avancé que ce scénario hautement compétitif exerce une pression à la baisse sur les prix, qui aurait eu une incidence plus forte sur l'industrie de l'Union que les importations faisant l'objet d'un dumping. Bien qu'il ne faille pas exclure la possibilité que la pression exercée par le secteur de la vente au détail ait pu être un facteur susceptible d'avoir eu une incidence sur l'industrie de l'Union, il ne faut cependant pas oublier que cela n'est possible que s'il existe des fournisseurs pouvant fournir des produits à des prix aussi bas. Les volumes importants de produits faisant l'objet d'un dumping ont très certainement été un facteur déterminant ayant contribué à alimenter et maintenir cette pression exercée sur les prix. En outre, le fait que les producteurs de l'Union soient parvenus à augmenter les

prix serait également un signe que l'incidence des changements de structure de la vente au détail n'est pas de nature à rompre le lien entre le préjudice et les importations faisant l'objet d'un dumping.

5.3.5. *Incidence des résultats à l'exportation des producteurs de de l'Union*

(282) Les mauvais résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, liés à la force de l'euro face au dollar, ont également été présentés comme étant une cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union; il convenait dès lors de les distinguer, en tant que tels, des effets des importations en provenance des pays concernés.

(283) Toutefois, une comparaison des prix intérieurs, dans leur ensemble, avec les prix à l'exportation, dans leur ensemble, pratiqués par les producteurs de l'Union donnerait plutôt à penser que ces derniers ont augmenté de quelque 12 % au cours de la période considérée et qu'au cours de la PER, ils étaient environ 20 % plus élevés que les prix intérieurs. Les volumes d'exportations sont restés stables et absorbent environ 25 % de la production. Étant donné que l'enquête a montré que les résultats à l'exportation des producteurs de l'Union n'ont connu qu'une faible diminution, l'argument selon lequel les résultats à l'exportation seraient la cause du préjudice subi par l'Union ne saurait être retenu.

5.4. **Conclusion sur l'incidence d'autres facteurs**

(284) Comme expliqué ci-avant, plusieurs parties intéressées ont affirmé que des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping ont été la principale cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(285) Les autres facteurs pertinents ont été identifiés et soigneusement analysés. Néanmoins, les faits montrent qu'aucun de ces autres facteurs connus, pris isolément ou ensemble, n'est de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par les producteurs de l'Union.

H. **PROBABILITÉ DE CONTINUATION DU PRÉJUDICE**

1. INCIDENCE DE L'ÉVOLUTION PRÉVUE EN TERMES DE VOLUME ET DE PRIX SUR LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DE L'UNION EN CAS D'ABROGATION DES MESURES

(286) Conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, les importations en provenance des pays faisant l'objet du présent réexamen ont été analysées afin d'établir la probabilité de continuation du préjudice.

(287) En ce qui concerne l'effet probable de l'expiration des mesures en vigueur sur l'industrie de l'Union, les facteurs suivants ont été pris en compte à la lumière des éléments résumés ci-avant pour déterminer la probabilité de continuation du dumping.

1.1. **RPC**

(288) Comme il a été conclu aux considérants 261 et 262, les importations de volumes importants en provenance de la RPC à des prix faisant l'objet d'un dumping se sont poursuivies au cours de la PER.

(289) Une analyse des capacités et de l'évolution du marché intérieur chinois a également révélé que ce volume d'exportations déjà élevé continuerait à l'être si les mesures venaient à être supprimées. Même dans l'éventualité alléguée où ces importations enregistreraient, du fait de la crise économique, une baisse pouvant atteindre 30 %, les volumes continueraient à être importants.

(290) Il a également été conclu qu'en raison de ses prix élevés, comparé au marché intérieur chinois et aux marchés de pays tiers, l'Union continuerait à être un marché attrayant pour les exportations chinoises en cas d'expiration des mesures. Bien qu'il ne faille pas exclure la possibilité d'une augmentation des prix à l'exportation, il a néanmoins été conclu que ces exportations continueraient à faire l'objet d'un dumping.

(291) Les niveaux importants de dumping et de sous-cotation observés indiquent que les exportations susmentionnées vers l'Union s'effectueraient à des prix faisant l'objet d'un dumping et se situant bien en deçà des prix et coûts des producteurs de l'Union.

(292) L'effet combiné des volumes et des prix serait en soi de nature à entraîner une détérioration de la situation déjà précaire des producteurs de l'Union.

1.2. **Viêt Nam**

(293) Dans le cas du Viêt Nam également, la continuation du dumping en grandes quantités a été établie au cours de la PER.

(294) Il a également été conclu que l'Union reste le marché le plus important pour les exportations vietnamiennes et qu'il est probable qu'elle le reste dans l'éventualité où les mesures seraient levées.

(295) Étant donné l'existence d'importantes capacités inutilisées et les prix pratiqués dans l'Union, comparés à ceux pratiqués sur le marché intérieur vietnamien et sur d'autres marchés à l'exportation, il est probable que les importations de produits faisant l'objet d'un dumping enregistreraient une hausse si les mesures venaient à expirer. Comme pour la Chine, à supposer qu'à cause de la crise, les importations viennent à diminuer, comme certaines parties l'ont prétendu, les volumes d'importations resteraient tout de même très importants.

(296) Comme pour la RPC, les niveaux importants de dumping et de sous-cotation observés indiquent que les exportations susmentionnées vers l'Union s'effectueraient à des prix faisant l'objet d'un dumping et se situant bien en deçà des prix et coûts des producteurs de l'Union. De même, l'effet combiné des volumes et des prix serait en soi susceptible d'entraîner une détérioration de la situation déjà précaire des producteurs de l'Union.

2. ARGUMENTS SOULEVÉS PAR LES PARTIES

(297) Un certain nombre de parties intéressées ont avancé que d'autres facteurs que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés remettraient en cause l'effet probable des importations faisant l'objet d'un dumping sur la situation future de l'industrie de l'Union.

(298) Les facteurs invoqués sont, dans une large mesure, déjà abordés dans la section G, point 5, consacrée au préjudice et n'ont donc pas besoin d'être à nouveau abordés dans la présente section. Certains des arguments ont toutefois été associés à des événements postérieurs à la PER et ont donc fait l'objet d'une analyse supplémentaire quant à leur incidence future probable.

2.1. **Effet probable de la récession**

(299) Plusieurs parties ont affirmé qu'il y a lieu de faire la distinction entre les effets de la récession et les effets allégués des importations car la récession doit être considérée comme un élément exogène dans la détermination de la probabilité de continuation ou de réapparition du dumping préjudiciable. D'après ces parties, l'industrie de l'Union serait particulièrement touchée par la récession car le consommateur, dans de telles circonstances et du fait de la baisse de son pouvoir d'achat, se tourne généralement vers un produit de moindre qualité/prix.

(300) La récession conduira très probablement à une diminution de la consommation du produit concerné. Les chaussures en cuir conservent une position forte sur le marché, mais il est probable que les ventes enregistrent une diminution plus importante que les 7 % déjà observés au cours de la période précédant la récession.

(301) Les contraintes économiques amèneront probablement les consommateurs et les détaillants à être plus attentifs aux prix et une baisse du pouvoir d'achat des consommateurs risque de plafonner les prix au niveau de la vente au détail. Cela pourrait à son tour provoquer un glissement de segment (les consommateurs passant du haut/moyen de gamme au moyen de gamme, ainsi que du moyen de gamme au moyen/bas de gamme) et inciter les consommateurs à recourir davantage aux réparations. La concurrence entre les chaussures en cuir et les autres articles meilleur marché en textile et synthétique s'en trouverait très probablement renforcée.

(302) En bref, étant donné les effets combinés sur la consommation et les prix, l'on ne peut exclure la possibilité que la récession contribue à la détérioration de la situation de l'industrie de l'Union. Dans le même temps, toutefois, il est également probable que la récession amplifie l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping. De fait, la récession exercera probablement une pression en matière de prix sur tous les opérateurs, y compris les exportateurs des pays concernés, qui risquent de réduire encore les prix de leurs produits faisant déjà l'objet d'un dumping. Une réduction des prix fera également pression sur le moyen à haut de gamme et risquerait de contraindre les producteurs de l'Union à se replier sur le moyen à bas de gamme, ce qui à son tour entraînerait une concurrence encore plus féroce entre production de l'Union et importations faisant l'objet d'un dumping.

2.2. **Incidence probable des changements de mode de consommation**

(303) Plusieurs parties intéressées ont affirmé que s'il y a une baisse des résultats de l'industrie de l'Union, elle ne sera pas due aux importations en provenance des pays concernés, mais plutôt à une baisse de la consommation dans l'Union. Cette baisse de la consommation serait liée non seulement à des changements au niveau des tendances de la mode, qui a délaissé la chaussure classique au profit d'une chaussure plus sportive, mais également à la récession. Le consommateur serait alors tenté de se tourner vers le bas de gamme, généralement représenté par les importations en provenance de pays tiers.

(304) Un effondrement de la consommation globale aurait, selon toute vraisemblance, un effet néfaste sur les résultats des producteurs de l'Union. On peut néanmoins également s'attendre à ce qu'une baisse du pouvoir d'achat des consommateurs rende le marché moins réactif aux tendances à court terme de la mode, le segment de la «chaussure brune» classique, dans lequel l'industrie de l'Union est la plus forte, retrouvant un nouveau souffle. On ne saurait donc conclure qu'un effondrement de la consommation toucherait les chaussures fabriquées dans l'Union plus durement que celles qui y sont importées. Dans l'ensemble, s'il est vrai que les producteurs de l'Union seront très probablement touchés par une forte baisse de la consommation, l'effet des importants volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés continuera à être une cause de préjudice significative en cas d'expiration des mesures.

2.3. **Incidence probable d'une baisse des résultats à l'exportation**

(305) Certaines parties intéressées ont également fait valoir que les exportations seront l'activité de production de l'Union le plus particulièrement touchée par la récession.

(306) Dans ce contexte, on peut supposer que la crise financière, dont les effets s'étendront au monde entier, aura également une incidence sur les exportations de l'Union. Bien qu'une baisse de l'activité d'exportation risque certainement de nuire au développement général du secteur, il ne faut toutefois pas oublier que les trois quarts de l'activité des producteurs de l'Union sont axés sur le marché intérieur de l'Union. Compte tenu de ce qui précède, il ne saurait être conclu que l'incidence probable de la baisse des résultats à l'exportation est en soi de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice causé aux producteurs de l'Union.

2.4. **Incidence probable de problèmes structuraux et de l'inefficacité des producteurs de l'Union**

(307) Il a été avancé que les producteurs de l'Union ont eu du mal à tirer parti des mesures instituées, leurs difficultés étant dues à des problèmes structurels et à l'inefficacité du secteur plutôt qu'au dumping allégué de produits en provenance de la Chine et du Viêt Nam. Selon ces affirmations, la récession économique aggraverait les problèmes structuraux du secteur et affaiblirait davantage le lien entre le préjudice subi et le dumping.

(308) Il est tout d'abord rappelé que l'enquête a montré qu'indépendamment de leur position concurrentielle, les producteurs de l'Union ont subi un préjudice important causé par les importations de produits faisant l'objet d'un dumping. En tout état de cause, il y a lieu de noter que, comme il a déjà été démontré plus haut, l'industrie de l'Union, bien qu'encore dans une situation précaire, a donné des signes d'un rétablissement tout au moins partiel au cours de la période considérée et a pu maintenir une part de marché stable. En outre, une grande partie du secteur a été en mesure de redéfinir son modèle d'activité ou tente de le redéfinir par i) le regroupement des ressources dans des clusters permettant d'optimiser la spécialisation et de bénéficier d'économies d'échelle, ii) la vente directe aux détaillants et iii) la production de chaussures dans le moyen/haut de gamme et le haut de gamme. Le secteur n'aurait très probablement pas pu engager ce processus si les mesures n'avaient pas été instituées et, en tout état de cause, les sociétés qui sont en train de s'y atteler ne pourront très vraisemblablement pas le mener à bon terme.

(309) On peut toutefois s'attendre également à ce que la récession renforce la pression subie par le secteur et conduise éventuellement les sociétés qui n'ont pas encore pu réorienter leurs activités en changeant de modèle d'activité à mettre un terme à ce processus. Ces sociétés risqueront de voir leur situation se détériorer et certaines d'entre elles risquent même de fermer leurs portes face à une concurrence renforcée. Les sociétés qui ont adopté les modèles d'activité les plus avancés n'échapperont certainement pas non plus aux effets de la récession, car les prix du moyen/haut de gamme dans lequel elles se sont spécialisées feront probablement l'objet d'une pression générale à la baisse.

(310) Il serait néanmoins difficile d'affirmer, aux fins de l'évaluation de la situation observée au cours de la période considérée, qu'en soi, la récession serait de nature à rompre le lien de causalité avec les importations faisant l'objet d'un dumping. Au contraire, comme expliqué au considérant 302, il est très probable que la pression à la baisse exercée sur les prix par les importations bon marché faisant l'objet d'un dumping génère également un effet domino, contraignant une partie encore plus importante de la production de l'Union à cibler le même segment que ces importations, de sorte que la pression exercée par ces dernières sur les producteurs de l'Union s'en trouvera accrue. Dans de telles circonstances, les producteurs de l'Union seraient plus tributaires que jamais de l'existence des mesures.

2.5. **Incidence probable des importations en provenance de pays tiers**

(311) Il a également été examiné si les importations en provenance de pays tiers sont susceptibles d'avoir une incidence sur la situation de l'industrie de l'Union en cas d'expiration des mesures. Dans ce contexte, il a été affirmé que les exportations de pays tiers vers l'Union n'ont cessé d'augmenter et que, conjuguées à la hausse des coûts en Chine et au Viêt Nam et à la récession, elles seraient, à l'avenir, la principale source d'inquiétude pour l'Union.

(312) Compte tenu de la différence de prix entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et celles en provenance de pays tiers, les exportations chinoises et vietnamiennes risquent toutefois d'acquérir une position plus avantageuse en termes de prix par rapport aux importations en provenance de pays tiers, ce qui laisserait entrevoir une baisse relative des importations en provenance d'autres pays tiers. Comme il a été démontré à la section C, points 3 et 4, rien n'indique que les exportateurs chinois ou vietnamiens devraient réduire leur présence sur le marché de l'Union. Bien au contraire, les importantes capacités dont ils disposent donnent à penser qu'ils ont tout intérêt à rester sur le marché aussi longtemps que possible.

(313) Compte tenu de ce qui précède, les importations en provenance de pays tiers auraient, selon toute vraisemblance, une incidence moindre sur la situation de l'industrie de l'Union si les mesures venaient à expirer.

2.6. **Incidence probable de la fluctuation des taux de change**

(314) Il a été avancé que le préjudice subi par les producteurs de l'Union est susceptible de diminuer avec l'appréciation du dollar US par rapport à l'euro. La fluctuation des devises tirerait vers le haut les prix des importations faisant l'objet d'un dumping libellés en euros, de sorte que l'écart de prix entre les importations faisant l'objet d'un dumping et les produits fabriqués dans l'Union serait comblé.

(315) À cet égard, il convient de noter que l'enquête doit établir si les importations faisant l'objet d'un dumping (en termes de prix et de volume) ont causé (ou sont susceptibles de causer) un préjudice important à l'industrie de l'Union ou si ce préjudice important (ou sa probabilité) est dû à d'autres facteurs. À cet égard, l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base précise qu'il y a lieu de démontrer que le niveau de prix des importations faisant l'objet d'un dumping cause (ou est susceptible de causer) un préjudice. Il est donc simplement fait référence à une différence de niveau de prix sans qu'il soit nécessaire d'analyser les facteurs influençant le niveau de ces prix.

(316) L'effet probable des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix de l'industrie de l'Union est essentiellement examiné sous l'angle de la sous-cotation, de la dépression des prix et du blocage des prix. À cet effet, il est procédé à une comparaison entre les prix à l'exportation faisant l'objet d'un dumping et les prix de vente de l'industrie de l'Union. Il est parfois nécessaire d'effectuer une conversion monétaire pour disposer d'une base comparable de calcul des prix à l'exportation en vue de la détermination du préjudice. En conséquence, l'utilisation des taux de change dans ce contexte sert uniquement à garantir que la différence de prix est établie sur une base comparable. Il ressort clairement de ce qui précède que le taux de change ne peut en principe pas constituer un autre facteur de préjudice.

(317) Cela est également confirmé par le libellé de l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, qui mentionne les facteurs connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping. La liste des autres facteurs connus cités dans cet article ne mentionne aucun facteur influant sur le niveau des prix des importations faisant l'objet d'un dumping.

(318) Néanmoins, même s'il était tenu compte de ce facteur, étant donné la pression probable subie par les prix à la consommation dans un contexte de récession, les importateurs achetant auprès des pays concernés ne seraient probablement pas en mesure d'augmenter leurs prix au détail à cause de l'appréciation du dollar. En outre, les taux de change sont en soi très difficiles à prédire et l'on a vu, avec la dépréciation du dollar par rapport à l'euro qui a eu lieu après la PER, qu'il est impossible de conclure que les fluctuations des devises auront un effet à la hausse sur les prix des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.

(319) Compte tenu de ce qui précède, il ne peut être conclu que l'évolution des taux de change pourrait être un autre facteur à l'origine du préjudice.

3. CONCLUSION SUR L'INCIDENCE PROBABLE D'AUTRES FACTEURS

(320) Comme on l'a vu plus haut, bien que l'on ne puisse exclure que d'autres facteurs, dont la récession, auront une incidence sur la situation financière des producteurs de l'Union, l'enquête n'a pas démontré qu'ils seraient, en soi, de nature à rompre le lien entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice que l'industrie de l'Union continuerait de subir.

I. CONCLUSION SUR LA CONTINUATION DU PRÉJUDICE

(321) Comme il est indiqué à la section G, point 4, ci-avant, l'enquête a montré que la situation préjudiciable de l'industrie de l'Union s'est poursuivie au cours de la PER. Conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, la continuation du préjudice est en soi un signe clair qu'il risque de se poursuivre, ce qui tendrait à prouver que les mesures doivent être maintenues.

(322) Les conclusions relatives aux importations montrent que l'importation de volumes importants à des prix faisant l'objet d'un dumping est susceptible de se poursuivre et qu'il est probable que la pression sur les prix (surtout dans un climat de crise économique) renforce la concurrence entre les importations faisant l'objet d'un dumping et les chaussures en cuir fabriquées dans l'Union. L'enquête a également montré qu'il n'y a pas d'autres facteurs connus de nature à rompre le lien fort entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par les producteurs de l'Union.

(323) Il ressort d'une analyse globale des conclusions de l'enquête que la levée des mesures aurait probablement pour conséquence le maintien de volumes d'importations importants, voire accrus, en provenance de la Chine et du Viêt Nam à des prix entraînant une sous-cotation encore plus forte des prix de l'industrie de l'Union. La récession ne ferait très probablement qu'exacerber cette évolution. Les importations faisant l'objet d'un dumping auraient donc très probablement des effets néfastes sur l'industrie de l'Union. Dans ces conditions, l'industrie de l'Union n'aurait d'autre alternative que d'aligner ses prix à la baisse pour conserver sa part de marché ou de maintenir ses prix de vente à leur niveau actuel au risque de perdre des clients et, en définitive, de voir le volume de ses ventes diminuer. Dans la première hypothèse, l'industrie de l'Union serait contrainte d'opérer à perte, tandis que dans la seconde hypothèse, la diminution des ventes entraînerait, en fin de compte, une augmentation des coûts avant de se traduire par des pertes.

(324) En outre, l'industrie de l'Union subit les effets des importations faisant l'objet d'un dumping depuis de longues années et se trouve actuellement dans une situation économique précaire. Néanmoins, il a également été établi qu'un grand nombre de producteurs de l'Union ont été en mesure de redéfinir leur modèle d'activité pour se concentrer sur le moyen/haut de gamme à plus forte valeur ajoutée et doté de canaux de distribution plus rationalisés. Ce groupe de producteurs absorbe progressivement l'activité de la partie du secteur qui n'a pas encore pu s'adapter et appliquer de nouveaux modèles d'activité et une période d'adaptation sera nécessaire pour mener à bien cette transition dans l'ensemble du secteur.

(325) Si les mesures venaient à être supprimées à ce stade critique, la situation des producteurs de l'Union se détériorerait, le processus de transition vers un nouveau modèle d'activité cesserait probablement et l'existence même d'une grande partie du secteur serait compromise.

(326) L'enquête a donc révélé qu'il existe, en raison des importations en provenance de la Chine et du Viêt Nam, une forte probabilité de continuation du préjudice subi par l'industrie de l'Union sur le court à moyen terme, tant que le processus d'ajustement n'est pas terminé.

J. OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR LES PARTIES INTÉRESSÉES À LA SUITE DE LA COMMUNICATION DES CONCLUSIONS

(327) Un certain nombre d'observations ont été reçues à la suite de la communication des conclusions. Aucune n'était toutefois de nature à justifier une modification des conclusions. Les principaux arguments soulevés sont les suivants.

1. OBSERVATIONS REÇUES PORTANT SUR DES QUESTIONS RELATIVES À LA FORME, À LA PROCÉDURE ET AUX DROITS DE LA DÉFENSE

1.1. **Confidentialité des noms du plaignant**

(328) Plusieurs parties intéressées ont réitéré leurs préoccupations quant au traitement de confidentialité accordé au plaignant, en affirmant que rien dans le dossier n'étaye l'allégation selon laquelle la divulgation de l'identité du plaignant lui serait nuisible. Une partie intéressée a ajouté que, pour que l'identité ne soit pas divulguée, l'OMC exigerait que des raisons valables soient exposées pour tous les documents, qu'ils soient ou non jugés de nature confidentielle. Selon cette partie, aucune raison valable n'a été exposée en l'espèce.

(329) Cette même partie a également fait valoir que si la demande de confidentialité devait être néanmoins accordée, il faudrait alors qu'au moins tous les détails relatifs aux prix unitaires et aux indicateurs de rentabilité de l'échantillon puissent être divulgués.

(330) Comme indiqué aux considérants 40 à 42, la confidentialité concernant l'identité du plaignant et des producteurs retenus dans l'échantillon a été accordée sur la base d'une demande dûment justifiée déposée en application de l'article 19 du règlement de base. Il n'est donc pas correct de dire que le plaignant n'a pas exposé de raisons valables. En ce qui concerne l'argument selon lequel tous les détails des prix unitaires et de la rentabilité devraient être divulgués, la Commission maintient que, compte tenu des informations accessibles au public, une telle divulgation pourrait indirectement révéler l'identité du plaignant. En outre, une telle divulgation porterait atteinte aux intérêts commerciaux des autres sociétés de l'échantillon, qui sont également des concurrents sur le marché.

(331) Compte tenu de ce qui précède, les observations reçues ne sont pas de nature à justifier que l'on modifie la conclusion d'accorder un traitement confidentiel à l'identité des producteurs de l'Union soutenant la demande.

1.2. **Définition de l'industrie de l'Union et de la qualité de producteur de l'Union**

(332) Plusieurs parties intéressées ont affirmé que la Commission avait mal appliqué la définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union.

(333) Deux parties ont affirmé qu'une évaluation du préjudice doit reposer sur les informations relatives au plaignant et aux sociétés ayant soutenu la plainte et non sur la base de la production totale de l'Union. D'après elles, cela signifie que les macro-indicateurs utilisés n'étaient pas représentatifs.

(334) Elles ont également soutenu que la Commission avait omis d'exclure de l'échantillon une société qui avait cessé ses activités de production dans l'Union au cours de la PER. Certaines parties ont affirmé que l'inclusion de cette société dans l'échantillon avait faussé les micro-indicateurs et l'analyse portant sur la sous-cotation des prix et des prix de référence. À l'inverse, une autre partie intéressée qui ne s'est pas opposée à l'inclusion de cette partie dans l'échantillon a soutenu qu'aux fins de l'analyse du préjudice, il convenait de tenir compte de toutes les données relatives à cette société, et non seulement de celles relatives à son activité dans l'Union.

(335) Les mêmes parties intéressées ont prétendu que la Commission avait omis d'exclure de la définition de l'industrie de l'Union des sociétés qui importaient de pays tiers jusqu'à 25 % de leur production totale. D'après ces parties intéressées, il s'agit d'un changement de méthodologie si l'on se réfère au considérant 231 du règlement instituant des mesures provisoires dans le cadre de l'enquête initiale, qui précise que toutes les sociétés ayant délocalisé leur production ont été exclues. Elles ont également fait valoir qu'en ce qui concerne l'application de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a généralement pour pratique d'exiger l'exclusion des sociétés qui importent 25 % environ de leur production totale. Dans ce contexte, une partie a également fait valoir que la Commission a eu tort de conclure qu'aucun des membres de la CEC n'avait délocalisé sa production alors que des éléments prouvant le contraire avaient été présentés au cours de l'enquête.

(336) Plusieurs parties intéressées ont également indiqué que le document général présentant les conclusions définitives était incohérent, car le considérant 3 indiquait que 35 % des parties soutenaient la plainte alors qu'au considérant 193, il n'est plus question que de 25 %.

(337) Comme on l'a déjà vu aux considérants 193 à 200, l'industrie de l'Union a été définie en vertu de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base. Il est conforme au règlement de base de procéder à une évaluation de la situation de l'ensemble de la production de l'Union. L'argument selon lequel l'évaluation du préjudice se fonde sur une définition incorrecte de l'industrie de l'Union doit donc être rejeté.

(338) En ce qui concerne l'omission d'exclure l'une des sociétés de l'échantillon, il convient de rappeler que les raisons pour lesquelles cette société devrait être maintenue dans l'échantillon sont énoncées aux considérants 23 et 196. Il est en outre conclu qu'une éventuelle exclusion n'aurait aucun effet, que ce soit sur la représentativité de l'échantillon ou sur le préjudice subi, y compris sur la sous-cotation, car cette société a un poids minime au sein de l'échantillon. Qu'elle soit formellement exclue ou pas n'a donc aucune implication pratique sur les résultats de l'analyse.

(339) Comme on l'a vu au considérant 195, la production de l'Union a été appréciée uniquement sur la base des sociétés qui correspondent à la définition de l'article 4 (notamment son paragraphe 1). Sur la base des informations du dossier, il n'a été tenu compte d'aucune entité juridique ayant délocalisé sa production et devant être exclue de la définition du producteur de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1. Dans ce contexte, il convient de rappeler que les volumes limités d'importations ne constituent pas, en tant que tels, une délocalisation. Bien qu'un petit nombre de producteurs à l'origine de la plainte ait effectivement importé, les volumes importés étaient très limités et, en tout état de cause, représentaient tout au plus 25 % de leur production totale. Compte tenu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle la Commission aurait dérogé à sa pratique dans l'affaire initiale ou aux dispositions du règlement de base n'est pas correcte.

(340) En ce qui concerne l'incohérence alléguée entre les chiffres cités aux considérants 3 et 193, il y a lieu de noter que ce dernier considérant dit simplement que le soutien dont la plainte a bénéficié dépasse le minimum légal de 25 %; il ne s'agit donc pas d'une indication précise du soutien dont elle a bénéficié au-delà de ce seuil.

1.3. **Période pour l'évaluation du préjudice**

(341) Plusieurs parties intéressées ont prétendu que la période prise en compte pour l'évaluation du préjudice était incohérente. Elles ont notamment fait valoir qu'en utilisant la période considérée pour certains indicateurs tout en renvoyant à la PEI et à 2005 pour d'autres indicateurs de préjudice, on obtiendra des résultats incohérents. D'autres parties intéressées ont affirmé que la Commission s'est fondée sur des données relatives à 2005 et à la PEI sans les communiquer.

(342) L'évaluation de l'analyse du préjudice se fonde sur les conclusions portant sur la période concernée, à savoir de 2006 à la fin de la PER. Les références à la PEI et à 2005 n'ont été ajoutées que dans le but de compléter l'analyse, mais n'ont pas eu d'incidence déterminante sur les conclusions. Compte tenu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle la période servant à l'évaluation du préjudice aurait rendu l'analyse incohérente devra être rejetée.

1.4. **Représentativité de l'échantillon de producteurs de l'Union**

(343) Plusieurs parties ont affirmé que l'échantillon de producteurs de l'Union n'était pas représentatif en termes de types de produits, de taille et de répartition géographique.

(344) À cet égard, elles ont soutenu que la Commission n'avait pas suffisamment expliqué la répartition géographique de l'échantillon et que celui-ci n'était de toute façon pas représentatif, car les chaussures sont fabriquées dans au moins sept États membres, dont quatre uniquement ont été retenus dans l'échantillon. En outre, elles ont fait valoir qu'un État membre en particulier était surreprésenté. Une partie intéressée a également demandé que la Commission fournisse des informations sur la mesure dans laquelle l'industrie de l'Union repose sur un système de contrats d'achat ferme, comme il a été établi.

(345) Une partie a également affirmé que les chaussures pour femmes étaient surreprésentées dans l'échantillon et une autre partie a rappelé que la rentabilité de l'échantillon n'était pas représentative si on la compare au chiffre obtenu à partir de la plainte.

(346) Le considérant 28 fournit des précisions sur la répartition géographique de l'échantillon et sur sa représentativité par rapport à la répartition générale sur le territoire de l'Union. Il convient à cet égard de rappeler que l'échantillon reflétait, en grande partie, la répartition géographique de l'ensemble de la population et qu'il n'est pas nécessaire d'avoir une répartition géographique exactement identique. En outre, l'enquête a révélé que près de 60 % de la production de l'échantillon reposait sur des systèmes dits de «sous-traitance» ou de «contrats d'achat ferme».

(347) En outre, comme la «sous-traitance» ou les «contrats d'achat ferme» ont également lieu entre sociétés de différents États membres, on a veillé à ce que la production soit attribuée à l'État membre de la société qui a commandé le service.

(348) Compte tenu de ce qui précède, un certain degré de variation dû au poids d'un État membre ne rendra pas pour autant l'échantillon non représentatif. De même, étant donné le système de contrats d'achat ferme et le fait que deux tiers de la production soient concentrés dans trois États membres, on ne saurait exiger d'inclure dans l'échantillon des représentants des sept pays producteurs.

(349) Il est rappelé, au considérant 29, qu'il a été constaté que les producteurs de l'Union de l'échantillon étaient également un groupe représentatif des gammes de produits, un reflet en grande partie fidèle de l'ensemble de la population. Il en va de même pour la répartition selon le sexe et, bien qu'il y ait des variations dans toutes les catégories, les chaussures pour hommes, pour femmes et pour enfants sont vendues en quantités importantes par les sociétés de l'échantillon et par l'ensemble de la population. En ce qui concerne le niveau de rentabilité, le fait qu'il y ait une variation entre l'échantillon et les sociétés à l'origine de la demande ne rend pas l'échantillon non représentatif. En tout état de cause, il convient de noter que la rentabilité de l'échantillon se situe dans la même fourchette que celle établie après analyse de toutes les informations figurant dans la plainte.

1.5. **Niveau du droit dans l'enquête initiale**

(350) Certaines parties ont fait valoir que la Chine est discriminée par rapport au Viêt Nam depuis l'enquête initiale déjà, car un droit plus élevé a été appliqué aux importations en provenance de la Chine bien que la marge de dumping établie pour ce pays soit plus faible que celle pour le Viêt Nam. Elles ont également prétendu que la Chine était victime d'une discrimination du fait de la méthode utilisée pour ajuster la marge de préjudice dans l'enquête initiale.

(351) Tout d'abord, la législation de l'Union veut que les droits soient établis conformément à la règle du droit moindre, ce qui signifie que le droit peut être fixé par la marge de préjudice plutôt que par la marge de dumping. Deuxièmement, dans la procédure initiale, afin d'imposer la mesure la plus faible possible à l'encontre du dumping préjudiciable, il a été jugé nécessaire de tenir compte des volumes et valeurs non préjudiciables, qui ont été calculés pour parvenir à la mesure la plus faible possible permettant de remédier au préjudice causé à la fois par la Chine et le Viêt Nam et ayant entraîné l'institution des droits. Dans ce contexte, il est rappelé qu'un réexamen au titre de l'expiration des mesures a pour but de déterminer si les informations dont on dispose justifient que l'on maintienne les mesures sous leur forme actuelle pour une période supplémentaire. Étant donné qu'il n'est pas possible de modifier le niveau des mesures dans le cadre du présent réexamen, les arguments avancés dans ce sens ne sauraient donc être pris en considération.

2. OBSERVATIONS REÇUES RELATIVES À L'ANALYSE DU PRÉJUDICE

2.1. **Cumul des importations en provenance de la Chine et du Viêt Nam**

(352) Une partie intéressée a prétendu que les conditions d'un cumul n'ont pas été remplies car la tendance concernant le Viêt Nam était très différente de celle de la Chine. Il a également été avancé que les importations en provenance du Viêt Nam ne pouvaient plus être considérées comme causant un préjudice, car les volumes importés au cours de la PER étaient inférieurs aux volumes non préjudiciables établis dans le cadre de l'enquête initiale.

(353) Il convient de rappeler qu'il a été procédé à une analyse approfondie aux considérants 216 et suivants, dont il ressort que les conditions d'un cumul ont bien été remplies. Dès lors, l'argument relatif au volume non préjudiciable est dépourvu de pertinence.

2.2. **Effet de l'externalisation**

(354) Une partie intéressée a indiqué qu'il apparaît, à la lecture du document présentant les conclusions définitives, que l'industrie de l'Union poursuit sa délocalisation. D'après cette partie, cela prouve que les droits en vigueur n'ont pas été en mesure d'arrêter le processus de délocalisation.

(355) Il y a lieu de rappeler à cet égard que les droits ont pour but non pas d'arrêter ou de promouvoir toute délocalisation, mais de corriger des distorsions de marché causées par des importations faisant l'objet d'un dumping. Il convient également de noter que plusieurs sociétés ont délocalisé leur production vers d'autres États membres ou des pays tiers qui ne sont pas soumis aux mesures. Compte tenu de ce qui précède, cet argument ne saurait être retenu.

2.3. **Incidence des macro-indicateurs**

(356) Une partie intéressée a estimé que les réponses reçues d'associations nationales n'étaient pas suffisantes en tant que source d'indicateurs de préjudice, car seules des informations concernant certains des indicateurs de préjudice ont pu être tirées de certaines de leurs réponses. Le fait que seules neuf réponses ont été obtenues a également été contesté.

(357) Plusieurs parties ont contesté les macro-indicateurs parce qu'ils reposaient sur la production de l'Union en général plutôt que sur les informations reçues des parties à l'origine de la plainte et des parties soutenant la plainte. Les éléments justifiant l'établissement des macro-indicateurs ont déjà été expliqués au considérant 337 ci-avant et ne doivent donc plus faire l'objet d'une nouvelle appréciation. Une partie intéressée a indiqué que les macro-indicateurs n'étaient de toute façon pas fiables. Elle prend comme exemple le fait qu'une hausse d'emploi de 359 % a été observée depuis l'enquête initiale pour montrer que ces chiffres doivent être jugés déraisonnables. La différence observée à plusieurs reprises entre ces macro-indicateurs et ceux de l'échantillon ont étayé cette affirmation.

(358) Plusieurs parties intéressées ont indiqué que les chiffres des tendances de la consommation présentent des incohérences, car il est tantôt question d'une baisse de 7 %, tantôt d'une baisse de 14 %. De même, les données relatives aux capacités de production et les données relatives à l'emploi ont été jugées incompatibles car elles révèlent différentes tendances, même si ledit document parvient à la conclusion que ces deux catégories de données sont liées.

(359) En ce qui concerne les sources, et comme il a été expliqué aux considérants 225 et 226, la Commission a demandé aux associations nationales les informations qui sont raisonnablement à leur disposition et les a obtenues. Le fait que ces informations ne couvrent pas tous les indicateurs de préjudice n'est en aucun cas une anomalie, mais traduit plutôt le fait que ces organismes n'ont tout simplement pas accès aux données relatives à certains indicateurs. C'est la raison pour laquelle l'autorité chargée de l'enquête obtient de telles informations à partir d'un échantillon représentatif de sociétés. Les neuf réponses obtenues des associations nationales représentent une partie majoritaire de la production (plus de 80 % de la production totale de l'Union) et ont été complétées par des données statistiques disponibles et d'autres données fournies par les parties intéressées.

(360) En ce qui concerne le niveau d'emploi, il convient de rappeler que le chiffre de 57 000 travailleurs cité dans l'enquête initiale provient des chiffres fournis par les parties à l'origine de la plainte. Le chiffre actuel de 262 000 effectifs est un macro-indicateur portant sur l'industrie de l'Union définie ci-avant. Pour ce qui est des différences observées entre les indicateurs de l'échantillon et ceux de l'ensemble de l'industrie de l'Union, il convient de rappeler que ces indicateurs ne doivent pas nécessairement être d'une concordance parfaite pour être représentatifs. Le fait qu'ils aient suivi les mêmes tendances témoigne de leur représentativité. En ce qui concerne l'incohérence alléguée des chiffres relatifs à la consommation, la baisse de 7 % portait sur la période comprise entre 2006 et la PER, tandis que la baisse de 14 % portait sur la période comprise entre 2005 et la PER.

(361) Compte tenu de ce qui précède, les observations sur la composition et l'analyse des macro-indicateurs doivent être rejetées.

2.4. **Incidence des micro-indicateurs**

(362) Une partie intéressée a indiqué que le bénéfice de 3 % réalisé par l'industrie de l'Union devrait être considéré comme un bon résultat, notamment si l'on tient compte de la contraction du marché. Elle a également avancé que l'affirmation selon laquelle l'industrie de l'Union est confrontée à une pression exercée sur les prix par les exportations chinoises et vietnamiennes n'est pas étayée par la conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union a réussi à augmenter ses prix de 30 % au cours de la période considérée.

(363) Comme l'enquête initiale l'a établi, le niveau de rentabilité escompté en l'absence du dumping préjudiciable est de 6 %, soit bien au-delà des 3 % réalisés par l'industrie de l'Union et qui, en outre, ne suffisent pas à assurer la viabilité du secteur à moyen terme et à financer la restructuration en cours. Ces chiffres doivent également être comparés au niveau de rentabilité très sain des importateurs. Pour ce qui est des prix de vente de l'industrie de l'Union, leur hausse n'a pas empêché une concurrence directe entre les produits et a de ce fait porté atteinte à la sous-cotation des prix et des prix de référence. La faible marge bénéficiaire prouve la pression exercée sur les prix, car l'industrie de l'Union ne peut pas appliquer une marge plus élevée.

(364) Compte tenu de ce qui précède, les arguments sur l'analyse des micro-indicateurs doivent être rejetés.

2.5. **Analyse de la sous-cotation**

(365) Plusieurs parties intéressées ont fait part de leurs préoccupations au sujet de l'analyse de la sous-cotation effectuée par la Commission. Elles ont affirmé, à cet égard, que la Commission avait artificiellement accru les correspondances avec les numéros de contrôle de produit (PCN) en faisant passer certaines chaussures du groupe de produits E au groupe de produits A.

(366) Plusieurs parties intéressées ont estimé que la Commission avait omis de divulguer les raisons pour lesquelles le niveau d'ajustement au titre de la R&D établi dans l'enquête initiale avait d'ores et déjà été réduit. De même, elles ont considéré que la Commission n'avait pas indiqué dans quelle mesure des ajustements avaient été opérés au titre des ventes à des sociétés de négoce indépendantes.

(367) L'affirmation selon laquelle une correspondance artificielle a été obtenue par un reclassement des PCN n'est pas correcte. Comme expliqué en détail aux considérants 57 et suivants, il n'y a pas eu de reclassement, mais, lorsque cela s'imposait, il a fallu procéder à des corrections lorsque les parties avaient déclaré les chaussures dans la mauvaise catégorie.

(368) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle aucune justification n'a été donnée pour le changement d'ajustement au titre de la R&D, il convient de noter que l'ajustement a été établi en utilisant la même méthode que dans l'enquête initiale, à savoir sur la base des informations vérifiées fournies par les parties ayant coopéré et portant sur la PER. Le prix CAF des exportateurs a été établi sur la base des données fournies par les sociétés elles-mêmes et corrigées le cas échéant.

(369) Compte tenu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle l'analyse de la sous-cotation était insuffisante doit être rejetée.

2.6. **Conclusion relative à la continuation du préjudice**

(370) Plusieurs parties intéressées ont avancé que les indicateurs de préjudice globaux étaient tous positifs et que la Commission s'était fondée uniquement sur la rentabilité pour conclure à la continuation du préjudice. En outre, le fait que la rentabilité observée au cours de la PER a été la rentabilité la plus élevée depuis 2001 est également un indicateur qui doit être interprété comme un signe que l'industrie de l'Union n'est plus victime de préjudice. Plusieurs parties intéressées ont en outre cité des exemples précis et des noms de sociétés en bonne santé pour étayer leur affirmation selon laquelle l'industrie de l'Union ne subissait pas de préjudice.

(371) Une autre partie intéressée a estimé que la Commission avait omis de tenir compte de l'incidence du changement de modèle d'activité lors de son évaluation de la production, des ventes et des conclusions générales relatives au préjudice. Il a également été avancé que les effets de l'externalisation n'avaient pas été pris en compte et, d'après cette partie, le bénéfice moyen de l'échantillon aurait été bien plus élevé s'il avait été tenu compte des activités externalisées.

(372) À cet égard, il convient de souligner que l'analyse des indicateurs de préjudice est par nature globale et il n'est pas nécessaire que tous les indicateurs affichent une détérioration pour qu'il y ait préjudice. Il convient également de tenir compte du fait que les mesures étaient en vigueur au cours de la période analysée et que, dès lors, il faut s'attendre, en toute logique, à une certaine migration du préjudice. Cela étant, et comme il a déjà été établi aux considérants 257 et suivants, au cours de cette période, la consommation, la production, les ventes et l'utilisation des capacités se sont détériorées, la sous-cotation des prix et des prix de référence s'est poursuivie dans des proportions significatives et la rentabilité est restée très faible, bien en deçà du bénéfice normalement escompté en l'absence de dumping préjudiciable. Dans l'ensemble, il apparaît que les mesures ont permis d'éliminer partiellement le préjudice, mais en aucun cas de le faire disparaître.

(373) Dans un secteur comptant plus de 18 000 sociétés, il est naturel qu'il y ait un écart entre les résultats des sociétés individuelles, mais cela n'implique toutefois pas qu'il n'y a pas préjudice pour l'ensemble du secteur. Il convient de rappeler que l'analyse des macro-indicateurs au niveau du secteur et des micro-indicateurs au niveau d'un échantillon représentatif de producteurs (en vertu de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base) a montré qu'il y avait continuation du préjudice.

(374) En ce qui concerne l'incidence du changement de modèle d'activité, le bénéfice moyen calculé se réfère aux producteurs de l'Union de l'échantillon. Tous les changements (par exemple, modèle d'activité ou niveau commercial) ont été pris en compte dans l'analyse. Du point de vue de la loi, l'activité importatrice d'un opérateur ne saurait être imputée à sa situation de producteur.

(375) Compte tenu de ce qui précède, les conclusions relatives au préjudice énoncées aux considérants 257 à 260 restent inchangées.

3. OBSERVATIONS REÇUES RELATIVES AU LIEN DE CAUSALITE ENTRE LE PRÉJUDICE SUBI PAR L'INDUSTRIE DE L'UNION ET LES IMPORTATIONS DE PRODUITS FAISANT L'OBJET D'UN DUMPING EN PROVENANCE DES PAYS CONCERNÉS

(376) Plusieurs parties intéressées ont estimé que la Commission avait omis de considérer le plein effet d'autres causes sur la viabilité financière des producteurs de l'Union. Elles ont affirmé, dans les grandes lignes, que la Commission avait adopté une démarche isolationniste dans l'examen de l'incidence d'autres causes. Dans ce contexte, elles ont soutenu qu'en appréciant chaque élément isolément, on a attribué tous les effets, sauf celui apprécié sur le moment, aux importations faisant l'objet d'un dumping.

(377) Plusieurs parties intéressées ont considéré que la Commission avait sous-estimé l'incidence des importations en provenance d'autres pays tiers. D'après ces parties, le prix moyen pondéré des importations en provenance des pays tiers n'était que de 0,39 euro plus élevé que celui des importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam et aurait dès lors une incidence significative sur l'industrie de l'Union. Elles ont également indiqué que si la comparaison avait été effectuée sur une base franco dédouané plutôt que sur une base CAF, les prix des importations en provenance de l'Inde et de l'Indonésie, en particulier, seraient inférieurs à ceux des pays concernés.

(378) Plusieurs parties ont affirmé que la Commission n'avait pas justifié la conclusion selon laquelle il y avait concurrence entre le produit concerné et le produit similaire élaboré dans l'Union. Elles ont également soutenu que cette conclusion était contradictoire, car le document présentant les conclusions définitives décrit, en plusieurs endroits, l'industrie de l'Union comme étant concentrée dans le moyen à haut de gamme. Cette conclusion a été jugée difficile à concilier avec la conclusion selon laquelle l'industrie de l'Union est en concurrence avec les produits bas de gamme chinois et vietnamiens. Une partie intéressée a estimé que la Commission avait omis de fournir une définition de ce qu'il convenait d'appeler haut, moyen et bas de gamme et a prétendu qu'elle n'avait apporté aucun élément prouvant que l'industrie de l'Union effectuait une montée en gamme.

(379) Une partie intéressée a considéré que la Commission n'avait pas tenu compte de l'incidence du changement au niveau de la consommation et de la crise sur l'industrie de l'Union. Elle a tout particulièrement estimé que la Commission a eu tort de conclure que les prix à l'importation diminueraient du fait de la crise alors que l'évolution au cours des six mois qui ont suivi la PER a montré une baisse des volumes et une hausse des prix.

(380) Une partie intéressée a considéré que la Commission n'avait pas fourni suffisamment d'éléments prouvant que les insuffisances structurelles ne seraient pas à l'origine des problèmes auxquels le secteur est confronté. D'après cette partie, l'argument selon lequel le préjudice existait aussi pour les sociétés qui avaient changé de modèle d'activité a dû être rejeté car il est considéré qu'un changement de modèle d'activité, en soi, ne signifie pas forcément qu'il n'y avait pas de problèmes structurels.

(381) En plus des autres causes susmentionnées, une partie intéressée a soutenu que la Commission avait omis d'apprécier, dans le cadre de l'analyse générale des autres causes, les effets de la transformation du modèle d'activité sur le bénéfice des producteurs de l'Union, l'effet de l'externalisation sur l'industrie de l'Union et l'effet du manque de travailleurs qualifiés.

(382) Il convient à cet égard de rappeler qu'il a été procédé à une analyse extrêmement prudente et complète des autres facteurs dans le cadre du présent réexamen. Il est également rappelé que, comme indiqué dans la conclusion figurant au considérant 285, ces facteurs ont été analysés à la fois ensemble et isolément, et l'argument selon lequel la Commission a adopté une démarche isolationniste ne saurait donc être retenu.

(383) En ce qui concerne l'incidence des importations en provenance de pays tiers, l'enquête a établi qu'il y a d'importantes différences de prix entre les importations en provenance des pays concernés et les importations en provenance d'autres pays tiers, lesquels affichaient, pour la plupart, des prix moyens nettement supérieurs à ceux des importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam. Il y a lieu de rappeler que, comme indiqué au considérant 277, ces différences s'appliquent également à l'Inde et, si la comparaison se limite à la RPC, à l'Indonésie. En outre, même si l'on fait abstraction de la différence de prix à l'importation, la part de marché de l'Inde et de l'Indonésie n'est respectivement que de 8 % et 5 %, contre 29 % pour la RPC et le Viêt Nam. En termes de volumes, l'incidence des importations ne rompt donc pas le lien de causalité.

(384) Le considérant 265 fournit une analyse complète de la concurrence entre les chaussures importées des pays concernés et celles fabriquées dans l'Union. À cet égard, on ne peut qu'ajouter que les conclusions concernant les sociétés de l'échantillon qui ont changé de modèle d'activité ont clairement montré que cette partie du secteur montait effectivement en gamme. Une importante présence d'importations faisant l'objet d'un dumping dans le moyen à haut de gamme a également été établie. Des éléments de preuve portant sur les types de produit fabriqués dans l'Union et sur les importations ont également été versés au dossier non confidentiel. Comme il a déjà été établi dans l'enquête précédente, le «moyen à haut» de gamme recouvre essentiellement des produits de marque vendus à un prix de détail plus élevé. Le bas de gamme recouvre des produits sans marque vendus à des prix plus bas. Compte tenu de ce qui précède, l'argument selon lequel l'analyse de la concurrence existant entre les produits repose sur une base factuelle insuffisante ne saurait être retenu.

(385) Comme on l'a vu aux considérants 278 et suivants, une analyse complète a été réalisée sur l'incidence du changement des tendances de la consommation. En ce qui concerne l'incidence de la crise économique, on a veillé, dans le cadre de l'enquête, à ce que l'effet du ralentissement économique ne soit pas attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping. À cet égard, il convient avant tout de souligner que la PER, sur laquelle l'analyse du préjudice s'est fondée, couvre une période antérieure à la crise. L'effet du ralentissement économique ne s'est donc pas reflété dans l'analyse de la PER. Étant donné qu'un certain nombre de parties intéressées ont avancé que c'est la crise économique, plutôt que les importations faisant l'objet d'un dumping, qui est à l'origine des problèmes rencontrés par l'industrie de l'Union, une analyse supplémentaire a néanmoins été entreprise afin d'évaluer notamment l'évolution postérieure à la PER. Une augmentation des prix à l'importation au cours des six mois qui ont suivi la PER n'infirmerait pas la conclusion énoncée au considérant 302 selon laquelle le ralentissement économique est susceptible d'amplifier l'effet du dumping. La pression escomptée sur les prix s'appliquerait à tous les niveaux, et surtout au niveau de la vente au détail. Compte tenu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle l'effet d'une forte baisse de la consommation et du ralentissement économique n'a pas été pris en compte doit être rejetée.

(386) Une analyse approfondie de la situation de l'industrie de l'Union, du point de vue du changement de modèle d'activité et de l'efficacité, figure dans le document. Il convient d'ajouter, à cet égard, que l'effet du changement de modèle d'activité a été clairement observé dans ce groupe de sociétés, sous la forme d'une amélioration des indicateurs de préjudice. L'amélioration du rapport entre coûts et prix a montré que ce nouveau modèle d'activité s'est construit sur l'efficacité et qu'il est viable. L'allégation selon laquelle le changement de modèle d'activité ne serait pas une preuve de l'efficacité de l'industrie de l'Union doit donc être rejetée.

(387) Enfin, il y a lieu de rappeler que, contrairement à ce qui est affirmé, l'incidence du changement de modèle d'activité sur la rentabilité, les ventes et la production a été analysée et a été prise en compte dans l'appréciation de l'argument selon lequel l'industrie de l'Union était en proie à des problèmes structurels. De même, comme expliqué au considérant 23, l'analyse a tenu compte du modèle d'activité que constitue l'externalisation. La situation des importateurs et des détaillants a toutefois fait l'objet d'une évaluation dans la section consacrée à l'intérêt de l'Union et toutes les données fournies par le seul producteur ayant coopéré qui a été exclu de la définition de l'industrie de l'Union ont été soigneusement analysées. En ce qui concerne l'allégation non étayée selon laquelle le manque de travailleurs qualifiés serait à l'origine des problèmes rencontrés par l'industrie de l'Union, cet argument a déjà été abordé au considérant 244 et n'a donc besoin d'aucune autre clarification. Compte tenu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle la Commission n'a pas tenu compte d'autres facteurs doit être rejetée.

K. **INTÉRÊT DE L'UNION**

1. INTRODUCTION

(388) Conformément à l'article 21 du règlement de base, il a été examiné si le maintien des mesures antidumping en vigueur serait contraire à l'intérêt de l'Union dans

son ensemble. La détermination de l'intérêt de l'Union repose sur une appréciation de tous les intérêts en cause, c'est-à-dire ceux de l'industrie de l'Union, des autres producteurs de l'Union, des importateurs, des détaillants/distributeurs ainsi que des consommateurs.

(389) Afin d'apprécier l'incidence d'une prorogation ou d'une abrogation des mesures, la Commission a demandé des informations à toutes les parties intéressées pertinentes. Bien que cela ne soit pas nécessaire d'un point de vue strictement juridique, il a été jugé approprié, en raison de la complexité de l'affaire, de réunir, dans la mesure du possible, des informations supplémentaires dans une perspective plus large que celle généralement adoptée par l'Union. Cela a permis à l'autorité chargée de l'enquête de vérifier la validité des conclusions. En ce qui concerne l'industrie de l'Union, ce sont non seulement les sociétés retenues dans l'échantillon servant à l'enquête au titre du réexamen qui ont été invitées à fournir des données spécifiques, mais également d'autres producteurs de l'Union. En tout, les observations de 14 producteurs de l'Union et les informations fournies par neuf associations de l'industrie de la chaussure ont pu être recueillies. Des questionnaires en vue de l'échantillonnage ont été envoyés à 139 sociétés qui soit étaient connues comme importateurs du produit concerné, soit figuraient dans la liste des importateurs de ce produit jointe à la demande. Plusieurs autres sociétés ont reçu ce questionnaire à leur demande. Vingt et un importateurs ont rempli ce questionnaire et ont exprimé leur volonté d'être inclus dans l'échantillon. Des questionnaires spécifiques aux fins de la présente analyse ont également été envoyés aux associations d'importateurs, ainsi qu'aux grossistes, aux distributeurs et aux détaillants et leurs associations. Huit réponses ont été reçues. Enfin, des associations de consommateurs ont également été contactées sur des sujets bien précis. Trois d'entre elles ont répondu.

(390) Le fait que la présente enquête soit une enquête de réexamen, c'est-à-dire qu'elle analyse une situation dans laquelle des mesures antidumping sont déjà en vigueur, permet d'apprécier toute incidence négative anormale de ces mesures sur les parties concernées. Sur cette base, il a été examiné si, en dépit des conclusions concernant la continuation du dumping et du préjudice, il existait des raisons impérieuses de conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union de maintenir les mesures en l'espèce.

2. INTÉRÊT DE L'INDUSTRIE DE L'UNION

(391) En ce qui concerne l'industrie de l'Union, comme il est indiqué à la section G, points 2, 3 et 4, l'enquête a montré qu'une part importante des producteurs de l'Union a été en mesure de tirer parti de l'institution des mesures. L'effondrement économique établi dans l'enquête initiale et ayant mené à l'institution des mesures antidumping définitives a cessé en même temps que les pertes continues enregistrées en termes de parts de marché, de rentabilité et d'emploi. Cette stabilisation de la situation de l'industrie de l'Union est de fait considérée comme une amélioration importante, étant donné qu'elle montre qu'en relativement peu de temps, une grande partie des producteurs de l'Union ont pu inverser la tendance à la baisse observée avant l'institution des mesures. De fait, le réexamen a révélé qu'il existe encore dans l'Union une importante production/fabrication de chaussures à dessus en cuir, représentant quelque 360 millions de chaussures au cours de la PER et donnant un emploi à près de 260 000 personnes. Il convient de rappeler que ces producteurs, dans leur grande majorité, sont de petites ou moyennes entreprises qui sont vitales pour la prospérité de certaines régions. Ces producteurs ont pour la plupart adopté des modèles d'activité qui ont renforcé leur compétitivité, notamment en montant en gamme, en se concentrant sur des produits à plus forte valeur, en créant des marques, en rationalisant leurs canaux de distribution, ou encore en créant des réseaux de coopération dans leur région ou ailleurs, comme décrit aux considérants 201 et suivants. Quant à la partie toujours importante, quoique décroissante, de l'industrie de l'Union dont la situation a continué de se détériorer sur tous les plans malgré l'institution des mesures, ces dernières lui ont quand même profité dans la mesure où elles l'ont empêchée de se détériorer encore plus rapidement et de faire éventuellement faillite, en lui laissant le temps de s'adapter aux conditions de marché en mutation.

(392) Par ailleurs, l'enquête a montré que deux ans après l'institution des mesures, l'industrie de l'Union est encore, dans l'ensemble, dans une situation fragile et reste vulnérable à l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping, qui entraînent une sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union, comme expliqué aux considérants 259 et suivants.

(393) En résumé, le secteur a tiré parti des mesures et s'est montré capable d'améliorer sa situation et sa viabilité dès que les mesures ont atténué les effets du dumping préjudiciable.

(394) À cet égard, plusieurs parties intéressées ont affirmé et ont réitéré après la communication des conclusions définitives que les mesures n'ont pas eu l'effet souhaité, à savoir restituer certaines parts de marché ou une partie de la production aux producteurs de l'Union, et qu'elles ont principalement bénéficié aux producteurs de pays tiers. Il convient de noter que, comme le montre le tableau 10, la part de marché de l'industrie de l'Union est restée stable, tandis que la part de marché des importations en provenance d'autres pays a considérablement augmenté. Ces chiffres à eux seuls montrent que l'industrie de l'Union a stabilisé sa position sur le marché depuis l'institution des mesures antidumping. Dans une situation caractérisée par une diminution constante des ventes et des parts de marché, comme indiqué dans l'enquête initiale, une stabilisation à environ 40 % de parts de marché doit être considérée comme une grande victoire pour l'industrie de l'Union. En outre, il est souligné que les mesures antidumping ne sont pas instituées dans le but de créer de l'emploi dans l'Union ou, à terme,

de restituer la production à l'Union (ou d'arrêter les importations), mais dans le but de rétablir des conditions de marché équitables entre les produits de l'Union et les importations faisant l'objet d'un dumping. Les mesures antidumping ne sont instituées que dans le but de rétablir des conditions de marché équitables sur le marché de l'Union et, partant, de permettre aux producteurs de l'Union de se redresser en augmentant leurs ventes et/ou leurs prix dans des proportions acceptables. En outre, comme indiqué dans le tableau 8, le prix moyen à l'importation des produits en provenance de pays tiers était bien plus élevé ou bien les importations se sont faites dans des volumes relativement faibles, de sorte que leur effet sur les producteurs de l'Union est beaucoup moins prononcé. En conclusion, les producteurs de l'Union ont tiré parti de l'institution des mesures car ils ont cessé de perdre des parts de marché, ils ont stabilisé leurs volumes de ventes et sont parvenus à accroître leur rentabilité et leurs prix de vente. Compte tenu de ce qui précède, l'argument est rejeté.

(395) En cas de prorogation des mesures, on peut s'attendre à ce que l'industrie de l'Union continue à tirer parti des mesures, à tout le moins en maintenant sa position de marché relative et en la renforçant dès qu'elle aura surmonté les effets négatifs de la récession. Pendant la crise économique, les mesures permettraient probablement d'amortir l'effet du volume considérable d'importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping en empêchant un nouvel afflux d'importations, comme on a pu l'observer avant l'institution des mesures, notamment en 2005 et après l'expiration des contingents. Étant donné que la concurrence s'est accrue dans toutes les gammes de produits, en raison des tendances de la mode, qui ont rendu les types de produits interchangeables, les mesures permettraient également de protéger les produits fabriqués dans l'Union en empêchant les importations faisant l'objet d'un dumping de pénétrer leur segment. De fait, comme il a été établi au cours de l'enquête, certains producteurs des pays concernés ont effectué une montée en gamme en produisant de plus en plus de chaussures moyen de gamme et même haut de gamme. Cela permettrait à l'industrie de l'Union de conserver sa position relative et de préserver ainsi un taux d'emploi élevé.

(396) On peut également s'attendre, face à l'amélioration des conditions économiques et à l'accroissement de la consommation, à ce que les consommateurs soient disposés à dépenser plus dans la chaussure, et notamment dans la chaussure de plus grande valeur, ce qui profitera à un nombre plus important de producteurs de l'Union. Dans un tel cas de figure, la prorogation des mesures permettrait à un nombre croissant de producteurs de l'Union de (continuer à) développer leur modèle d'activité, leur procédé de production et leurs canaux de distribution et d'améliorer ainsi progressivement leur situation financière, comme cela a été démontré au cours de la période d'enquête de réexamen.

(397) Si les mesures venaient à expirer, on peut s'attendre à ce que la concurrence déjà féroce, en particulier dans le moyen/bas de gamme, s'intensifie considérablement. On peut s'attendre, en outre, à ce que cette concurrence renforcée sur les prix dans le bas et le moyen de gamme ait un effet direct sur les prix de tous les autres styles de chaussures. Il est très probable que ce phénomène, à son tour, présente également un risque pour les nombreux producteurs de l'Union qui ont réussi à redéfinir leur modèle d'activité et à améliorer leur situation. Comme la situation financière et la rentabilité de ces producteurs ne sont pas suffisamment solides pour résister à la pression exercée sur les prix par les importants volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping qui ont, pendant longtemps, entraîné une forte sous-cotation des prix de l'industrie de l'Union, il est très probable que de nombreux autres producteurs soient condamnés à disparaître et que des producteurs de l'Union et des entreprises européennes fournissant des biens et services à l'industrie de l'Union accusent d'importantes pertes en termes d'emploi direct.

3. ANALYSE SUPPLEMÉNTAIRE CONCERNANT L'INTÉRÊT DES FABRICANTS DE L'UNION

(398) Afin d'avoir un aperçu plus complet de l'intérêt des fabricants de l'Union, au-delà de l'analyse standard de l'incidence sur l'industrie de l'Union dans son ensemble, des informations supplémentaires ont été recueillies auprès des associations nationales de l'industrie de la chaussure et des sociétés qui ont été retenues dans l'échantillon ayant servi à l'enquête initiale. En outre, un producteur ayant coopéré, qui a été exclu de l'industrie de l'Union mais dont l'activité dans l'Union reste néanmoins importante, a fait part de ses observations.

(399) Les informations supplémentaires recueillies auprès des associations nationales dans le secteur de la chaussure présentent un tableau contrasté, selon qu'il s'agit d'un État membre qui possède une importante production de chaussures ou d'un État membre qui a d'importants intérêts dans l'importation de chaussures. Alors que cinq associations nationales représentant une importante production de chaussures étaient favorables au maintien des mesures, dont elles ont souligné les avantages pour leurs producteurs nationaux, quatre autres associations représentant des pays dans lesquels la production de chaussures a, en grande partie ou entièrement, été externalisée vers des pays tiers ou qui importent d'importants volumes malgré une grande capacité de production, ont déclaré que, d'une manière générale, le maintien des mesures irait à l'encontre de l'intérêt de l'Union. Ces quatre associations représentaient un plus grand nombre de sociétés dont l'essentiel de l'activité est l'importation ou la distribution/vente au détail. Dès lors, il a également été tenu compte de leurs observations dans les considérants traitant des intérêts des importateurs indépendants et des détaillants. Dans l'ensemble, le volume total de production attribué à ces quatre associations était sensiblement inférieur à celui des cinq associations qui ont affirmé que les mesures présentaient un avantage pour les fabricants.

(400) En outre, les producteurs de l'Union qui ont été retenus dans l'échantillon de l'enquête initiale ont également été contactés afin de compléter le tableau et d'analyser les allégations selon lesquelles l'industrie de l'Union avait disparu et qu'il n'avait donc pas tiré parti de l'institution des mesures. Ce recueil supplémentaire d'informations auprès des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon de l'enquête initiale se justifiait également, du point de vue de l'intérêt de l'Union, car le secteur de la chaussure dans l'Union appartient à un secteur industriel tellement fragmenté et hétérogène que l'échantillon servant à l'évaluation du préjudice est inévitablement réduit.

(401) Il ressort de l'analyse de la situation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pour l'enquête initiale qu'ils ont conservé une importante part de leur production à l'intérieur de l'Union. Dans l'ensemble, ils étaient favorables au maintien des mesures antidumping et ont souligné leur incidence positive sur l'emploi dans l'Union. Dans le même temps, la plupart ont partiellement délocalisé certaines parties de leur production de chaussures vers des pays hors Union, notamment vers l'un des pays concerné, et ont recherché des solutions complémentaires dans le cadre de leur stratégie, afin de renforcer leur compétitivité. Ceux qui ont continué à produire localement dans l'Union sont spécialisés dans les produits haut de gamme, qui sont de meilleure qualité et ont des délais de fabrication relativement courts. Les réponses de ces producteurs de l'Union de l'échantillon constitué pour l'enquête initiale ont confirmé que, comme décrit dans la partie consacrée au préjudice subi par les producteurs de l'Union de l'échantillon, différents modèles d'activité ont été mis en place et certains de ces producteurs de l'Union se sont adaptés à l'évolution du marché de diverses façons, notamment en externalisant une partie de leur production vers des pays tiers et/ou vers d'autres pays de l'Union, en modifiant leurs circuits de vente, en investissant dans la qualité et l'image de marque, etc. Ces réponses ont également confirmé le tableau général décrit plus haut quant aux avantages, pour l'industrie de l'Union, de maintenir les mesures et les inconvénients de les abroger.

(402) Enfin, pour avoir un tableau complet des intérêts des fabricants dans l'Union, la réponse du producteur exclu de la définition de l'industrie de l'Union a également été analysée. Celui-ci a fourni une réponse globale sur toutes ses activités à l'échelle européenne, ainsi que des réponses spécifiques de ses deux sites de fabrication européens. Ce producteur s'était opposé à la demande de réexamen, car il n'était pas favorable au maintien des mesures antidumping.

(403) La société a deux sites de production dans l'Union qui sont des sites d'assemblage, qui utilisent des dessus de chaussures fabriqués en Asie. Les volumes de production de ces deux sites ont néanmoins considérablement diminué entre 2005 et la PER. Alors qu'en 2005, les chaussures importées représentaient moins de la moitié des volumes de chaussures vendus par cette société, cette proportion a sensiblement augmenté au cours de la PER, la majorité des chaussures vendues par cette société étant directement achetées en Asie. D'après des informations plus récentes concernant ce marché, cette société réduit encore actuellement ses activités de production dans l'Union, qu'elle remplace par des importations.

(404) Bien que cette société ait considérablement réduit ses activités de fabrication dans l'Union, il ne s'en est suivi qu'une légère baisse du nombre total de ses effectifs dans l'Union. Il est apparu que, depuis 2005, la société avait augmenté son chiffre d'affaires global et considérablement amélioré sa rentabilité. Elle avait ainsi pu recruter du personnel supplémentaire dans l'Union, dans des domaines autres que la fabrication (administration, design et conception, marketing et ventes, etc.). Il ressort des informations disponibles que, s'il est vrai que les droits antidumping ont eu une incidence négative sur les résultats financiers de cette société, celle-ci n'était pas si importante puisque la rentabilité totale s'est améliorée. L'existence des mesures antidumping ne l'a pas empêchée de continuer à externaliser sa production vers des pays tiers, dont les pays concernés. Par ailleurs, l'institution des mesures ne l'a pas davantage amenée à accroître ses activités de production dans l'Union. Les décisions stratégiques concernant les activités de production semblent donc avoir été motivées par des considérations financières plus larges.

(405) Si les mesures étaient maintenues, la société continuerait très probablement à être affectée par les droits antidumping, étant donné qu'elle continuera vraisemblablement à importer des pays concernés. L'importance de cette incidence négative des droits continuera très probablement à être mineure, puisque cette société peut diversifier ses sources d'importation, comme elle l'a déjà fait par le passé. En revanche, l'abrogation des mesures profiterait à cette société, qui importe des pays concernés et qui serait, de ce fait, susceptible d'accroître encore sa rentabilité.

(406) En conclusion, une analyse approfondie d'autres producteurs de l'Union confirme les conclusions générales selon lesquelles les producteurs ont mis en place plusieurs modèles d'activité différents et semblent, pour la plupart, avoir retiré un avantage de l'institution des mesures antidumping, puisqu'ils ont déclaré avoir légèrement amélioré leur situation et accru leur compétitivité en adaptant, notamment, leurs stratégies de production et leurs circuits de vente. Les informations dont on dispose donnent donc à penser que la plupart de ces producteurs continueraient à retirer un avantage du maintien des mesures, du moins en ce qui concerne leur décision de conserver leurs activités de production dans l'Union. Ces producteurs souffriraient, en revanche, de l'abrogation des mesures car les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés exerceraient une pression à la baisse sur les prix dans toutes les gammes de leurs produits.

(407) Il est très probable que les effets négatifs sur certains producteurs ayant externalisé leur production vers les pays concernés restent d'une ampleur non disproportionnée, comme il a été prouvé dans le passé et étant donné que les mesures ne les ont pas empêchés de continuer à externaliser leur production vers les pays concernés. L'incidence des droits antidumping sur ces producteurs dépendra donc essentiellement de leur décision en matière d'approvisionnement. Les sociétés auraient donc la possibilité de contrôler l'incidence des droits antidumping.

4. INTÉRÊT DES IMPORTATEURS INDÉPENDANTS

4.1. **Généralités**

(408) L'enquête de réexamen a confirmé que l'on pouvait distinguer deux principales catégories d'importateurs. L'une comprend essentiellement des sociétés qui importent des chaussures dont la production a été externalisée dans des pays tiers et les revendent sous leur propre marque. Ces sociétés maintiennent généralement une part importante de leurs activités dans l'Union, notamment la conception, la recherche et développement et l'achat de matières premières, et ont parfois même leur propre chaîne de distribution. Il s'ensuit que cette catégorie d'importateurs a des activités qui apportent une importante valeur ajoutée à la production sur le territoire de l'Union, où elle emploie généralement un nombre relativement élevé de travailleurs. L'autre catégorie comprend des importateurs qui sont de purs négociants qui se concentrent davantage sur le volume que sur la marque – ils font essentiellement le négoce de chaussures sous une «marque de distributeur». Ces importateurs ont en général de plus faibles coûts structurels et des activités qui génèrent moins de valeur ajoutée dans l'Union.

(409) Il a été constaté qu'au sein de ces deux principales catégories, il existe différents modèles d'activité. Par exemple, dans la première catégorie, l'on peut distinguer des marques d'origine européenne, mais également des marques non européennes, ainsi que des chaussures de ville et des chaussures de loisirs. Dans la deuxième catégorie, l'on trouve des importateurs qui ont leurs propres magasins de détail, mais aussi des importateurs qui ne vendent qu'à des grossistes/distributeurs. Certaines des sociétés de cette seconde catégorie ne vendront que des chaussures sous une marque de distributeur, tandis que d'autres auront des accords d'approvisionnement spécifiques avec des marques établies, des accords de licence ou des accords d'association.

(410) Compte tenu de la diversité des importateurs, comme il a été décrit ci-avant, et afin d'obtenir un aperçu aussi complet que possible, la situation des importateurs a été analysée sous différents angles. Tout d'abord, les observations reçues des importateurs et de leurs associations ont été analysées. En plus, des statistiques et des publications pertinentes ont également été consultées et utilisées. Enfin, pour certaines données économiques essentielles, les informations vérifiées de l'échantillon d'importateurs ont été utilisées.

(411) Comme on l'a déjà dit, pour établir certaines données économiques essentielles, il a été décidé de constituer un échantillon d'importateurs. Il en a été ainsi décidé parce que l'enquête initiale a montré que le nombre d'importateurs ayant coopéré était élevé et que nombre d'entre eux avaient répondu au questionnaire. Il a donc été jugé approprié de procéder par échantillonnage dans le cadre du présent réexamen au titre de l'expiration des mesures.

(412) Comme il a déjà été dit au considérant 37, sur les 21 importateurs de l'Union qui se sont montrés désireux de coopérer avec l'enquête, huit ont été retenus dans l'échantillon. L'échantillon se composait des cinq sociétés les plus importantes en termes de volumes et de valeur des importations et des reventes dans l'Union, et de quelques importateurs moins importants, afin d'avoir un éventail plus représentatif des parties offrant leur coopération et de la diversité de leurs modèles d'activité, de leurs situations géographiques et de leurs gammes de produits. Les sociétés retenues dans l'échantillon représentaient le nombre maximal d'entreprises pouvant raisonnablement faire l'objet d'une enquête dans les délais impartis. D'après les chiffres disponibles au stade de l'enquête, les importateurs de l'échantillon représentaient près de 18 % des importateurs du produit concerné dans l'Union au cours de la PER. L'une des sociétés de l'échantillon n'a finalement pas répondu au questionnaire, alors qu'elle avait fait part de sa volonté d'être incluse dans l'échantillon, et tous les efforts consentis pour obtenir la coopération de ce petit importateur ont été vains. Cette société a donc finalement dû être exclue de l'échantillon. Les sept autres importateurs de l'échantillon ont pleinement coopéré avec l'enquête et ont renvoyé leur réponse au questionnaire dans les délais.

(413) Comme indiqué ci-avant, les données agrégées vérifiées des importateurs de l'échantillon ont notamment permis une analyse détaillée de certains paramètres économiques essentiels qui, étant donné le nombre élevé d'opérateurs, ne pouvait raisonnablement être réalisée qu'à partir d'un échantillon. L'analyse de la situation des importateurs ne s'est toutefois pas limitée aux informations fournies dans le cadre de l'échantillonnage. Des articles de la presse spécialisée, des études de marché et des informations obtenues auprès des parties intéressées ont également été pris en considération dans l'analyse de l'intérêt de l'Union. L'utilisation de ces informations a en outre permis de s'assurer que tous les principaux modèles d'activité présents dans ce secteur étaient suffisamment représentés dans le cadre de cette analyse.

(414) Sur la base des informations vérifiées fournies par les importateurs de l'échantillon et d'autres informations figurant au dossier, il est estimé que l'importation et la revente à des distributeurs/détaillants du produit concerné ont fourni un emploi à quelque 23 000 personnes dans l'Union au cours de la PER.

4.2. **Volumes d'importations**

(415) Comme on a déjà pu le voir au tableau 4, les données d'Eurostat montrent que, depuis 2005, les importations du produit concerné ont connu une forte diminution équivalant à environ 90 millions de paires. Au cours de la même période, les importations de chaussures en cuir en provenance d'autres pays sont passées d'environ 43 millions de paires à 201 millions de paires. Il s'ensuit qu'au cours de la PER, le niveau des importations en provenance d'autres pays a dépassé de 4 % celui des importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam, alors qu'en 2005, les volumes importés de ces deux pays étaient bien supérieurs (+ 80 %) à ceux importés de tous les autres pays. Les données d'Eurostat indiquent également que, depuis 2005, le total des importations du produit en question a diminué de 11 %.

(416) Un gros importateur qui a coopéré à l'enquête mais n'a pas participé à l'échantillonnage a déclaré avoir connu une évolution similaire au niveau de ses importations. Cette société a affirmé que ses achats du produit concerné ont baissé de 25 % depuis 2005, tandis que ses importations de chaussures en cuir en provenance d'autres pays ont sensiblement augmenté.

(417) En ce qui concerne les importateurs de l'échantillon, leurs importations de chaussures en cuir au cours de la période comprise entre 2005 et la PER ont suivi l'évolution suivante en termes de volumes:

Tableau 19

Volume des importations des importateurs de l'échantillon (paires)

	2005	2006	2007	PER
RPC et Viêt Nam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
Indice	*100*	*104*	*89*	*99*
Autres pays	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
Indice	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) En adéquation avec ces statistiques générales, les importateurs de l'échantillon ont considérablement augmenté leurs achats de chaussures en cuir auprès des autres pays. Les volumes d'importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam sont restés relativement stables depuis 2005, malgré une chute en 2007, suivie d'un redressement, au cours de la PER, qui les a ramenés pratiquement au même niveau qu'en 2005. Il s'ensuit qu'en ce qui concerne les importateurs de l'échantillon, le volume global des ventes de chaussures en cuir a augmenté d'environ un tiers depuis 2005, les pays concernés affichant une tendance stable, malgré l'institution des mesures antidumping, et les pays tiers, une tendance à la hausse. Parmi les pays tiers ayant bénéficié de cette hausse des volumes d'importations, l'Indonésie et l'Inde arrivent en tête.

(419) Les sociétés de l'échantillon présentent une tendance stable en termes d'achats auprès des pays concernés, ce qui ne correspond pas à la tendance observée par Eurostat (une baisse importante). Si l'on regarde l'échantillon de plus près, l'on constate que la stabilité des importations en provenance des pays concernés tient au fait que l'un des plus grands importateurs de l'échantillon a — à contre-courant de la tendance observée non seulement par Eurostat, mais également chez les autres importateurs de l'échantillon — non seulement fortement augmenté ses achats auprès des pays tiers, mais a également, pour répondre à la demande, considérablement accru ses importations en provenance des pays concernés, annulant ainsi la tendance globale à la baisse constatée au niveau de l'échantillon. Compte tenu de ce qui précède, il est conclu que les importations du produit en question au niveau de l'échantillon ont suivi une évolution conforme à l'analyse quantitative des données d'Eurostat, à savoir une baisse générale des importations en provenance des pays concernés.

4.3. **Prix d'achat**

(420) Comme le montrent les tableaux 5 et 8, il ressort des données d'Eurostat que les prix moyens à l'importation des chaussures en cuir en provenance tant des pays concernés que des pays tiers sont à la hausse depuis 2005, les prix CAF des chaussures en cuir en provenance des pays tiers affichant même une hausse légèrement plus prononcée que ceux des chaussures en cuir en provenance des pays concernés. Néanmoins, étant donné que l'assortiment des chaussures importées a une incidence importante sur les prix et qu'il est possible qu'il ait beaucoup changé pour tous les pays exportateurs, les prix moyens, qui peuvent être établis à partir des volumes et valeurs déclarés auprès d'Eurostat, ne sont pas nécessairement les plus fiables pour établir les tendances des prix. À cet égard, la tendance des prix des importateurs de l'échantillon peut être considérée comme étant plus significative, car l'assortiment de produits des importateurs a probablement connu des changements moindres, étant donné que ces sociétés sont toutes spécialisées depuis longtemps dans certains types et styles de chaussures.

(421) Comme il est décrit aux considérants 412 et 408 et suivants, les importateurs de l'échantillon représentent divers modèles d'activité qui se traduisent notamment par des différences importantes au niveau des prix moyens par importateur. En outre, certains de ces importateurs ont vendu des millions de paires par an, tandis que d'autres n'en ont vendu «que» quelques centaines de milliers par an. Enfin, pour certains de ces importateurs, les volumes de vente — et, par conséquent, leur poids dans l'échantillon — ont fortement fluctué tout au long de la période considérée. Pour ces raisons, la Commission a considéré que la moyenne pondérée devait s'accompagner d'une analyse de la moyenne arithmétique afin d'obtenir un aperçu complet des tendances pertinentes.

(422) Les prix moyens à l'importation des importateurs de l'échantillon au cours de la période comprise entre 2005 et la PER sont les suivants:

Tableau 20

Prix moyens à l'importation des importateurs de l'échantillon (en euros)

	2005	2006	2007	PER
RPC et Viêt Nam				
CAF: Moyenne pondérée	11,10	11,81	10,24	10,07
Indice	*100*	*106*	*92*	*91*
CAF: Moyenne arithmétique	10,17	11,42	10,54	10,42
Indice	*100*	*112*	*104*	*102*
Franco dédouané (*): Moyenne pondérée	11,72	13,43	12,12	11,88
Indice	*100*	*115*	*103*	*101*
Franco dédouané (*): Moyenne arithmétique	10,74	12,98	12,48	12,30
Indice	*100*	*121*	*116*	*115*
Autres pays				
CAF: Moyenne pondérée	13,11	12,71	10,85	10,46
Indice	*100*	*97*	*83*	*80*
CAF: Moyenne arithmétique	12,21	12,56	12,59	11,53
Indice	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Prix franco dédouané simulé = CAF + droits d'importation + droit antidumping (à partir du 7 avril 2006) + frais des formalités douanières.

(423) Une analyse des prix CAF à l'importation des produits en provenance de la RPC et du Viêt Nam entre 2005, c'est-à-dire la dernière année sans mesures antidumping, et la PER montre une augmentation de 2 % (moyenne arithmétique) ou une baisse de 9 % (moyenne pondérée). Dans l'ensemble, les données analysées tendraient à indiquer des prix à l'importation stables ou quelque peu à la baisse avant imposition des droits d'importation et des droits antidumping. Dans les deux cas de figure, les prix à l'importation avant dédouanement ont fortement augmenté en 2006 pour ensuite diminuer.

(424) Dans le même temps, les prix CAF à l'importation de chaussures en cuir en provenance d'autres pays ont chuté dans les deux cas de figure (– 20 % à – 6 %). Par conséquent, l'écart entre les prix à l'importation avant dédouanement des chaussures en cuir en provenance des pays concernés et ceux des chaussures en provenance d'autres pays s'est amoindri et est passé de 2,00 euros la paire à 1,00 euro (en pourcentage: d'environ 20 % à environ 10 % — moyennes arithmétiques) ou de 2,00 euros à 0,50 euro (en pourcentage: d'environ 20 % à environ 5 % — moyennes pondérées). Les

droits antidumping ne sont ajoutés que dans le cas de la RPC ou du Viêt Nam. Les prix franco dédouanés moyens (c'est-à-dire les prix à l'importation comprenant les coûts d'importation, les droits d'importation et, le cas échéant, les droits antidumping) des chaussures en cuir en provenance de la RPC et du Viêt Nam, d'une part, et en provenance d'autres pays, d'autre part, peuvent dès lors être considérés comme étant à des niveaux plus comparables. Pour cette raison, les prix des chaussures en cuir fabriquées dans les autres pays deviennent plus attractifs comparés aux prix des chaussures fabriquées dans les pays concernés.

4.4. **Prix de revente**

(425) Des informations détaillées concernant les prix de revente des importateurs ont été obtenues auprès de l'échantillon d'importateurs. Les prix de revente du produit faisant l'objet du présent réexamen pratiqués par les importateurs de l'échantillon ont suivi l'évolution suivante:

Tableau 21

Prix de revente moyens des importateurs de l'échantillon (en euros)

	2005	2006	2007	PER
Moyenne pondérée	34,62	36,97	33,68	32,28
Indice	*100*	*107*	*97*	*93*
Moyenne arithmétique	27,09	29,72	28,46	29,24
Indice	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Les données ci-dessus indiquent des prix de revente stables ou en légère augmentation au cours de la période allant de 2005 à la PER. En 2006, les prix de revente ont augmenté de 7 % à 10 %, ce qui correspond à la hausse des prix d'achat CAF en 2006 (voir le considérant 422 ci-dessus). Entre 2006 et la PER, les prix de revente ont connu une régression.

(427) L'enquête n'a fait apparaître aucune information ni aucun élément tendant à indiquer que les prix de revente des autres importateurs auraient suivi une autre direction que celle décrite ci-avant.

4.5. **Rentabilité**

(428) En ce qui concerne les importateurs de l'échantillon, la rentabilité a été établie en combinant les prix à l'importation et de revente, dont un bilan est dressé plus haut, et l'évolution des autres facteurs de coût des importateurs. À la suite de la communication des conclusions définitives, certains des importateurs de l'échantillon ont remis en cause leurs propres données sur la rentabilité qui avaient été utilisées et ont demandé que des données révisées soient acceptées. Certaines de ces demandes ont été acceptées et certaines erreurs de transcription ont été corrigées. Le bilan des données relatives à la rentabilité est le suivant:

Tableau 22

Bénéfice moyen réalisé par les importateurs de l'échantillon sur le produit concerné

(bénéfice net avant impôt/chiffre d'affaires)

	2005	2006	2007	PER
Moyenne pondérée	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Moyenne arithmétique	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Remarque: à l'exclusion du bénéfice sur les ventes des importateurs aux consommateurs (ventes au détail).

(429) Les chiffres susvisés ont été calculés à partir des bénéfices réalisés sur le produit concerné communiqués par les importateurs de l'échantillon. Dans certains cas, les chiffres communiqués ont dû être révisés à la suite de la vérification sur place. Comme indiqué plus haut, suite à la communication des conclusions définitives, quatre importateurs de l'échantillon ont remis en cause l'analyse de leur rentabilité individuelle et ont réaffirmé que des données révisées, comme celles soumises après la vérification sur place, devraient être acceptées. En ce qui concerne l'un des importateurs retenus dans l'échantillon, il est signalé que sa demande concernant les frais VAG a été en partie acceptée et a abouti à la correction d'une erreur de transcription, ce qui a entraîné une légère baisse de la rentabilité de l'échantillon, comme indiqué dans la communication aux parties intéressées. Toutefois, sa demande visant à ce que les frais VAG initialement déclarés soient acceptés et à ce qu'il soit tenu compte, en outre, du montant important des redevances qu'il affirmait devoir payer à sa société liée située en dehors de l'Union a dû être rejetée. En ce qui concerne les frais VAG initialement déclarés, il est apparu lors de la visite de vérification qu'ils avaient été gonflés, puisque la société n'a pas été en mesure de justifier les montants réclamés. Il a donc été procédé à une correction sur la base des documents fournis pendant la visite de vérification. Pour ce qui est des coûts allégués pour les redevances, ce montant n'a été demandé qu'après la visite de vérification et cette demande n'était pas suffisamment étayée. En ce qui concerne le deuxième importateur de l'échantillon, il a également demandé de nouveau que les données de rentabilité révisées reposant sur les bénéfices déclarés dans un formulaire qu'il dit avoir présenté aux autorités américaines soient acceptées. À cet égard, il est signalé que cette société a présenté, pour le produit concerné, un tableau de rentabilité qui a été confirmé lors de la vérification, puisqu'il a pu être totalement rapproché des comptes vérifiés et d'autres données disponibles.

Le document transmis après la vérification faisait seulement état d'un niveau de bénéfice global pour l'«Europe» et couvrait tous les produits, y compris probablement ceux concernés par des opérations effectuées certes en Europe au sens géographique du terme (Suisse, Balkans), mais en dehors des 27 États membres de l'Union. Ce formulaire n'a pas non plus pu être mis en relation avec les données vérifiées sur place et la demande a donc été rejetée. Dans le document qu'elle a envoyé après la communication des conclusions, la société a fourni davantage de détails à ce sujet, mais, du fait de sa transmission tardive et de l'absence d'éléments de preuve, il n'a pas été possible de le prendre en considération. La deuxième demande de cette société concernait certains éléments de coût dont il aurait dû être tenu compte, mais deux d'entre eux n'ont pas pu être rapprochés des informations vérifiées sur place. Toutefois, la Commission a accepté de prendre en considération un troisième élément de coût qui a été contrôlé entièrement lors de la vérification mais qui a été omis dans le tableau. L'incidence sur la rentabilité totale a cependant été limitée. Le troisième importateur n'avait, à l'origine, fourni des données sur ses bénéfices que pour une petite partie de ses opérations dans l'Union. Les données transmises ne pouvaient pas être considérées comme représentatives des opérations de la société dans l'Union en général, étant donné qu'il existait des écarts importants entre les régions en ce qui concerne les coûts et les recettes. Les données sur les bénéfices ont donc été complétées pendant la vérification sur place par les chiffres relatifs au reste des opérations effectuées dans l'Union et basés sur toutes les informations disponibles pouvant être vérifiées. La société a contesté le résultat de ce calcul et a présenté, à l'issue de la visite de vérification, un tableau de rentabilité révisé qui différait du calcul de la Commission sur un seul élément, le coût d'achat. Comme il n'était pas possible de rapprocher le coût d'achat proposé des informations disponibles, contrairement aux coûts d'achat établis par la Commission, le tableau révisé n'a pas été accepté. La demande a donc été rejetée et les données de rentabilité établies pendant la vérification sur place ont été utilisées. Après la communication des conclusions, le quatrième exportateur a contesté ses propres données de rentabilité, qu'il avait pourtant présentées, vérifiées et acceptées sans autre ajustement lors de la visite de vérification sur place, faisant valoir que toute la méthodologie utilisée n'était pas précise. Étant donné que la société n'avait toutefois pas suggéré d'autre méthodologie pour établir la marge bénéficiaire sur le produit concerné, la demande a dû être rejetée comme non étayée.

(430) Il y a lieu de rappeler que, dans l'enquête initiale, les importateurs ayant coopéré ont indiqué, dans leur réponse au questionnaire, un bénéfice net moyen pondéré de 12 % pour la période allant du 1er avril 2004 au 31 mars 2005. Dans la présente enquête de réexamen, les données vérifiées des importateurs de l'échantillon ont toutefois montré que leur bénéfice moyen pondéré était, en 2005, supérieur à 20 %. L'année 2006 a été marquée par une forte chute de rentabilité de plus de 18 points de pourcentage sur une base moyenne pondérée et de près de 12 points de pourcentage sur une base moyenne arithmétique. Il est apparu que la plupart des contrats de vente avaient déjà été signés avant l'institution des mesures provisoires en mars 2006 et, dans de nombreux cas, les prix de vente convenus ne tenaient pas compte d'une éventuelle institution de mesures antidumping. En conséquence, les bénéfices des importateurs de l'échantillon réalisés sur le produit concerné ont enregistré une diminution en 2006. En 2007 et au cours de la PER, les bénéfices sont repartis à la hausse, mais sont restés de 8 à 16 points de pourcentage inférieurs à ceux réalisés en 2005.

(431) Étant donné qu'après mars 2006, la plupart des importateurs de l'échantillon ont adapté leurs circuits d'approvisionnement et leur politique de prix au changement de circonstances, c'est-à-dire à l'institution des mesures antidumping, il a été procédé à une analyse plus approfondie des facteurs ayant eu une incidence sur la rentabilité à compter de 2007. Le constat suivant a été dressé. Tout d'abord, tandis qu'en 2006, la chute des bénéfices pouvait être en grande partie attribuée aux droits antidumping, en 2007 et au cours de la PER, d'autres facteurs propres aux sociétés ont aussi eu une incidence négative importante sur les bénéfices des importateurs de l'échantillon. En 2007 et au cours de la PER, certains importateurs de l'échantillon ont vu leurs frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux considérablement augmenter et se traduire par une forte détérioration des marges bénéficiaires brutes. Cet

élément a eu une incidence sur le bénéfice établi pour l'ensemble de l'échantillon. Il n'a pas été possible de dégager un motif (par exemple, une hausse des coûts de marketing pour financer des événements sportifs) qui soit commun à tous ces importateurs et qui puisse justifier cette hausse des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux.

(432) Dans le même temps, il convient de noter que l'évolution du taux de change de l'euro par rapport au dollar a permis aux importateurs de maintenir leurs coûts d'achat à un bas niveau, y compris les coûts relatifs au produit concerné. À partir de fin 2005 et jusqu'à la fin de la PER, l'euro s'est apprécié de pratiquement 30 % par rapport au dollar et, comme les contrats entre importateurs et fournisseurs sont généralement libellés en dollars et que les importateurs n'ont déclaré que de rares opérations de couverture, ce «gain» a amorti l'effet des droits antidumping et d'autres augmentations de coûts. Sur la base des informations fournies par l'un des importateurs de l'échantillon, les bénéfices réalisés au cours de la PER auraient pu être inférieurs de 6 points de pourcentage si les taux de change étaient restés stables.

(433) En outre, il a été procédé à une analyse alternative de la rentabilité en faisant la distinction entre les bénéfices réalisés sur la vente de chaussures sous une marque de distributeur et ceux réalisés sur la vente de chaussures de marque. À cette fin, les données vérifiées mises à disposition par les importateurs de l'échantillon ont été complétées par des informations obtenues auprès d'un autre grand importateur de chaussures vendues sous une marque de distributeur qui ne s'est pas manifesté au moment de la constitution de l'échantillon, mais qui a coopéré à l'enquête en communiquant ses observations. Il ressort de ces informations que les bénéfices réalisés au cours de la PER par les importateurs de chaussures commercialisées sous une marque de distributeur étaient, tout en restant élevés (de 11 % à 17 %), généralement beaucoup plus faibles que ceux de la plupart des importateurs de chaussures de marque. Cela confirme les conclusions de l'enquête initiale, durant laquelle cette catégorie d'importateurs avait déclaré réaliser un bénéfice de 17 % en moyenne. Par ailleurs, cette analyse affinée a également montré que la rentabilité des importateurs de chaussures de marque s'est améliorée depuis l'enquête initiale. Lors de cette enquête, ces importateurs avaient déclaré une rentabilité moyenne d'environ 10 %, tandis que les bénéfices réalisés par les importateurs de chaussures de marque retenus dans l'échantillon s'élevaient, au cours de la PER, à plus de 20 %. On peut donc conclure qu'en général, la situation économique du groupe des importateurs de chaussures commercialisées sous une marque de distributeur est, pour l'essentiel, restée identique depuis l'enquête initiale, tandis que celle des importateurs de chaussures de marque semble même s'être améliorée.

(434) En tout état de cause, quel que soit le cas de figure, les bénéfices réalisés par les importateurs de l'échantillon étaient relativement élevés et n'ont affiché aucune tendance à la baisse après 2006. Il convient également de noter que le niveau global des bénéfices réalisés par les importateurs de l'échantillon, à savoir un niveau toujours supérieur à 10 %, révèle une activité plutôt stable et durable.

(435) L'enquête n'a fait apparaître aucune information ni aucun élément tendant à indiquer que les bénéfices des autres importateurs auraient suivi une direction différente de celle décrite ci-avant.

4.6. **Incidence du ralentissement économique intervenu après la PER**

(436) Étant donné la crise financière et économique mondiale qui a commencé juste après la PER, il a été jugé opportun d'analyser la situation des importateurs au-delà de la PER. Dans plusieurs des observations reçues, il était question de l'impact négatif direct que ce ralentissement économique aurait sur le secteur en aggravant l'incidence des droits antidumping. Sur la base des informations et observations supplémentaires fournies par les parties, d'informations accessibles au public, telles que les données d'Eurostat, d'informations sur le marché, etc., il a été possible de dégager la vue d'ensemble suivante.

(437) Il ressort des statistiques disponibles que les importations des pays concernés continuent à diminuer, bien que cette baisse soit modérée comparé à celle enregistrée au cours de la période allant de 2005 à la PER (– 15 % après la PER). Dans le même temps, les importations en provenance des pays tiers poursuivent leur progression. En d'autres termes, le transfert de la production des pays concernés vers des pays tiers a toujours lieu. Les données d'Eurostat indiquent de fortes hausses des prix à l'importation, notamment en ce qui concerne les chaussures en provenance des pays concernés (+ 21,5 % par rapport à la PER).

(438) Les importateurs de l'échantillon, qui ont continué d'accroître leur approvisionnement auprès d'autres pays, au détriment des pays concernés, ont fait état d'une évolution similaire après la PER. Dans l'ensemble, leurs volumes d'importations du produit en question sont restés relativement stables. Les importateurs ont expliqué qu'en raison du délai d'approvisionnement d'environ six mois, les achats réalisés après la PER étaient le résultat de commandes passées avant le début de la crise économique. Le prix moyen, en euros, payé par les importateurs de l'échantillon pour acheter le produit concerné a augmenté d'environ 15 % par rapport à la PER. Selon les importateurs, les raisons en sont, d'une part, l'appréciation du dollar fin 2008 et début 2009, qui a gonflé les coûts d'approvisionnement, libellés en euros, des produits en provenance des pays concernés, et, d'autre part, l'augmentation du coût de production dans les pays concernés, notamment la hausse des coûts de la main-d'œuvre.

(439) Comme les prix de revente sont demeurés stables ou n'ont que légèrement augmenté, il semble que ce soient les bénéfices réalisés par les importateurs de l'échantillon sur la vente du produit concerné qui en ont à nouveau pâti. En outre, les importateurs ont affirmé que, comme les commandes doivent être passées à l'avance et comme la demande s'est ultérieurement contractée, leurs stocks ont enregistré une hausse considérable. Néanmoins, un calcul des bénéfices réalisés par les importateurs après la PER sur la base des données de prix fournies a montré que la baisse des bénéfices serait très probablement modérée (de 2 points de pourcentage environ), ce qui, dans l'ensemble, représente encore un niveau de rentabilité sain.

(440) Plusieurs importateurs ont cependant indiqué que, depuis l'automne 2008, la demande des consommateurs a sensiblement diminué et que ce fléchissement ne s'est pas encore reflété dans les volumes d'importations, puisque les commandes ont été passées six à neuf mois plus tôt, c'est-à-dire avant la crise économique. Les importateurs s'attendaient donc à des baisses plus importantes des volumes d'importations la saison suivante. En outre, plusieurs importateurs ont signalé que certaines des principales chaînes de distribution sont devenues insolvables ou connaissent des difficultés financières, ce qui les a amenés à annuler leurs commandes et les contraint à offrir des remises spéciales à leurs clients, leurs stocks ne cessant de croître. Certains importateurs de l'échantillon avaient déjà annoncé d'importants plans de restructuration face à la crise; d'autres ont déclaré s'efforcer, de plus en plus, de maîtriser les coûts par d'autres moyens.

(441) Il s'ensuit que, jusqu'en juillet 2009, l'impact de la crise sur les volumes d'importations et de ventes était encore limité, étant donné que les commandes avaient été passées avant que la crise ne se ressente au niveau de la consommation et sur la base de prévisions de consommation plus optimistes. En termes de rentabilité, il apparaît que la plupart des importateurs ont, jusqu'à présent, toujours réussi à limiter l'incidence des crises également en adoptant diverses mesures visant à maîtriser les coûts.

4.7. **Incidence probable en cas de maintien des mesures**

(442) En cas de prorogation des mesures, il est fort probable que celles-ci affectent les importateurs davantage à l'avenir, car les paramètres économiques ont beaucoup changé: étant donné les hausses récemment observées au niveau des prix d'achat et la baisse générale attendue au niveau de la consommation, l'effet des droits antidumping sera plus palpable qu'auparavant, même si l'évolution du taux de change amortit les hausses du prix d'achat, comme cela a été le cas au cours de la période considérée. En outre, plusieurs importateurs ont indiqué que d'autres augmentations importantes des coûts, par exemple des coûts de la main-d'œuvre, ont eu lieu dans les pays concernés. Globalement, les bénéfices réalisés sur le produit concerné vont probablement diminuer dans un avenir proche, mais ce sera également dû, en grande partie, aux autres hausses de coûts et non aux droits antidumping. Toutefois, comme les importateurs ont, en règle générale, généré des marges bénéficiaires saines, cette baisse ne compromettra probablement pas leur situation.

(443) Comme c'est manifestement le cas depuis 2005, les importateurs continueront probablement à s'approvisionner auprès des pays tiers ou commenceront à leur acheter des volumes plus importants, étant donné que les droits antidumping auront davantage de répercussions sur eux. Dans le même temps, il est probable que les importateurs tentent de répercuter une plus grande partie de la hausse des coûts généraux sur les détaillants/distributeurs. Néanmoins, étant donné l'importance relative de ces détaillants/distributeurs pour les importateurs (comme expliqué au considérant 472), ces derniers ne répercuteront probablement pas sur leurs clients l'intégralité des éventuelles hausses de coûts. Ce phénomène a également pu être observé entre juillet 2008 et mars 2009.

(444) L'incidence, sur les importateurs, du maintien des droits antidumping en une période de fléchissement de la demande, de hausse des prix d'achat et de prise de conscience accrue du coût chez les consommateurs variera néanmoins en fonction de la flexibilité de l'importateur. Il convient de rappeler que certains importateurs ont déjà fait preuve d'une grande flexibilité dans leurs stratégies d'approvisionnement et dans leur assortiment de produits (plus de STAF et/ou de chaussures en textile/plastique et/ou d'accessoires). Cela leur permettra d'atténuer l'effet des droits. D'autres importateurs qui ont conservé leurs circuits traditionnels d'approvisionnement dans les pays concernés et qui axent leurs activités sur la chaussure en cuir pourraient, de fait, connaître une baisse globale de rentabilité et/ou des ventes.

4.8. **Observations**

(445) Comme indiqué aux considérants 60 et suivants, plusieurs parties intéressées ont réclamé que certains types de chaussures soient exclus de la définition du produit. En outre, la plupart des parties ont avancé que, s'il n'était pas possible de revoir la définition du produit dans le cadre de la présente enquête, leurs types de chaussures importés devraient être exclus des mesures instituées au titre de l'article 21 du règlement de base. Ces affirmations reposent principalement sur l'allégation selon laquelle ces types de chaussures ne seraient pas produits en suffisance (absence de capacités de production et de volonté de produire) dans l'Union, ce qui impliquerait qu'il n'y a pas de concurrence avec l'industrie de l'Union ni de préjudice subi par cette dernière, et que l'environnement économique défavorable est tel que les mesures auraient une incidence de plus en plus négative sur les importateurs, les distributeurs, les détaillants et les consommateurs dans l'Union.

(446) À cet égard, il est important de souligner que l'existence d'une forte concurrence a été établie entre les importations en provenance des pays concernés et le type de chaussures fabriqué dans l'Union, comme indiqué aux considérants 267 et suivants. Cela signifie également qu'il existe encore une importante production de chaussures en cuir dans l'Union. De façon plus générale, il convient également de noter que la définition du produit ne peut être modifiée, étendue ou réduite dans le cadre d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures, quelle qu'ait pu être l'évolution du mode de production dans l'Union durant l'existence de ces mesures.

(447) En dépit de ce qui précède, la Commission a contacté les associations concernées dans le milieu de la chaussure afin d'avoir une idée plus claire des types/quantités de certaines chaussures fabriquées dans l'Union. Il ressort des informations recueillies que la plupart des chaussures dont il est question dans l'allégation susmentionnée sont (toujours) fabriquées dans l'Union et que le mode de production n'a pas changé de façon significative au cours de la période couverte par les mesures. Les informations recueillies ne permettent pas de déterminer, de façon générale et définitive, si certains types de produits de niche fabriqués dans l'Union couvrent la demande de tels produits.

(448) La plupart de ces produits sont des produits de niche spécifiques vendus à des consommateurs spécialisés en petites quantités; ils présentent des caractéristiques techniques complexes et de grande qualité et appartiennent à la catégorie de prix élevée: il s'agit, par exemple, de chaussures d'équitation, de chaussures de bowling ou de chaussures à pointures spéciales ou pour pieds étroits. Ces types de produits rentreraient donc, en principe, dans le schéma général de spécialisation des producteurs de l'Union. L'institution ou le maintien des mesures pourrait encourager les producteurs de l'Union à investir à nouveau dans la production de tels types de produits de niche ou à accroître leurs capacités de production existantes. Les producteurs de l'Union n'auraient, sinon, aucun avantage à investir dans de telles lignes de produits. En outre, comme les mesures ne sont pas destinées à arrêter les importations et ne les ont d'ailleurs pas arrêtées en l'espèce, il peut être justifié d'imposer des mesures antidumping également sur ces types de produits de niche, tant qu'une distinction ne peut être clairement établie entre les différents types. En tout état de cause, en ce qui concerne les produits de niche, les données limitées dont on dispose indiquent que leur part dans le total des importations est faible et que, dès lors, l'incidence des mesures sur ces produits n'est pas jugée disproportionnée par rapport à la grande majorité des importations.

(449) Certains importateurs de chaussures de sport ainsi que leur association ont fait valoir qu'ils n'avaient pas d'alternative d'approvisionnement viable dans l'Union.

(450) À cet égard, il y a tout d'abord lieu de noter que les informations recueillies auprès des associations nationales de la chaussure donnent à penser qu'il existe encore une importante production de chaussures de sport dans l'Union, bien que l'on ne puisse pas exclure que la demande dépasse l'offre dans ce segment. Même si l'on part de l'hypothèse que la production de chaussures de sport dans l'Union n'est pas suffisante, l'enquête a montré que d'autres sources d'approvisionnement existent, comme l'Indonésie et l'Inde, qui offrent des prix de plus en plus compétitifs, comme on l'a vu précédemment.

(451) Plusieurs importateurs de l'échantillon, notamment les grandes marques de chaussures internationales, ont fait valoir, en outre, qu'ils entretiennent depuis longtemps des liens stratégiques avec certains groupements d'usines en RPC et au Viêt Nam qui reposent sur des normes sociales, de sécurité et environnementales de qualité, qui ont mis des années à mûrir. Par conséquent, changer de sources en délocalisant la production induirait des coûts élevés et d'importants retards (de 12 à 18 mois).

(452) Il importe à cet égard de souligner que les mesures antidumping concernées ne sont pas prohibitives; en d'autres termes, l'institution de ces mesures — dans le but de corriger une distorsion de marché — n'a entraîné ni cessation des importations en provenance des pays concernés, ni obligation, qui en résulterait pour les importateurs, de s'approvisionner auprès d'autres pays. Indépendamment de cela, l'enquête a montré qu'il existe un degré important de flexibilité: les importateurs achètent généralement auprès de groupes de fournisseurs dont les sites de production se trouvent dans plusieurs pays asiatiques. Ces groupes sont flexibles et peuvent changer de pays fournisseur s'ils y trouvent un intérêt. Les détails fournis dans le cadre de l'échantillonnage concernant la provenance du produit en question depuis 2005, tels qu'ils sont résumés de façon agrégée au considérant 417, montrent que la plupart des importateurs de l'échantillon ont, dans les 12 à 24 mois, changé de fournisseur pour une grande partie de leurs chaussures en cuir. Un gros importateur ne faisant pas partie de l'échantillon a également fait état d'une augmentation des importations en provenance d'autres pays asiatiques, au détriment des importations en provenance des pays concernés. Les informations figurant au dossier montrent donc que, bien qu'il puisse engendrer des coûts supplémentaires, le transfert de la production d'un pays à un autre n'est pas considéré comme excessivement lourd et semble être une opération relativement répandue. Cet argument est donc rejeté.

(453) Les associations d'importateurs et certains importateurs ont également avancé que les importateurs n'étaient plus en mesure d'absorber l'effet des droits. Ils ont affirmé qu'au cours de la période allant de 2006 à la PER, l'incidence négative des mesures sur les consommateurs avait été (partiellement) compensée par l'effet de l'évolution des taux de change depuis 2006, mais que le changement observé dans l'évolution du taux de change depuis la fin de la PER rendrait inévitable une hausse de leur prix de revente et entraînerait une augmentation des prix à la consommation si les droits venaient à être maintenus.

(454) Il est reconnu que l'appréciation de l'euro par rapport au dollar depuis l'institution des mesures antidumping a été importante, comme on l'a également décrit au considérant 432. Effectivement, l'évolution du taux de change a bénéficié aux importateurs du produit concerné dès la fin de 2005 jusqu'à la fin de la PER, puisque les contrats passés avec leurs fournisseurs sont généralement libellés en dollars et que l'euro s'est apprécié de pratiquement 30 % par rapport au dollar au cours de cette période.

(455) En ce qui concerne l'incapacité alléguée à absorber le droit en raison de l'évolution différente du taux de change observée depuis la mi-2008, qui a entraîné une augmentation des prix des importations libellés en euros, il convient de noter que les marges bénéficiaires réalisées par les importateurs sur la vente du produit concerné sont restées saines au cours de la PER, comme l'analyse de l'échantillon le montre (voir tableau 22), dont il ressort que les importateurs seraient en mesure de continuer à fonctionner de façon viable même si l'évolution du taux change était en leur défaveur pendant une certaine période de temps. En outre, en ce qui concerne l'évolution du taux de change, rien n'indique que l'euro soit en chute libre par rapport au dollar. Au contraire,

même si l'euro s'est effectivement déprécié par rapport au dollar entre juillet et novembre 2008, il est reparti à la hausse ensuite. Il est donc hypothétique d'anticiper une dépréciation de l'euro à court et moyen terme. En ce qui concerne les prix au détail des chaussures en cuir, il y a lieu, en outre, de noter qu'il existe plusieurs autres sources d'approvisionnement pour les chaussures en cuir, vers lesquelles les importateurs se tournent de plus en plus. Le dossier ne contient donc aucun élément mettant en évidence la nécessité, pour les importateurs, de répercuter le droit sur les grossistes/détaillants, ce qui se traduirait par d'importantes hausses des prix au détail. Cet argument n'est donc pas convaincant.

(456) Certains importateurs, appartenant, pour la plupart, au groupe des producteurs de chaussures de marque, ont fait valoir que les mesures nuiraient à l'importante «valeur ajoutée manufacturière» qu'ils apportent dans l'Union grâce à leurs importantes activités dans des domaines tels que le design, la conception, la valorisation de la marque et l'approvisionnement. L'enquête a confirmé, à cet égard, que de nombreux importateurs ne se contentent effectivement pas simplement de vendre des chaussures, mais ont également, dans l'Union, des activités créatrices de valeur ajoutée, telles que celles susmentionnées. Ces activités génèrent un niveau d'emploi élevé.

(457) Il y a lieu de noter, à cet égard, que les informations fournies par les importateurs de l'échantillon n'ont révélé aucune baisse d'emploi, au sein de ces sociétés, au niveau du personnel affecté à la fabrication du produit concerné au cours de la période allant de 2005 à la PER. Bien au contraire, les chiffres agrégés sur les effectifs des fabricants de chaussures de marque de l'échantillon indiquent plutôt une légère hausse. Cela est dû au fait que les mesures antidumping, conformément à leur finalité, n'ont pas bloqué l'accès au marché de l'Union pour les chaussures en cuir originaires de la RPC et du Viêt Nam, mais ont permis un ajustement des prix afin de rétablir des conditions de marché équitables. Qui plus est, le niveau des droits est en l'occurrence modéré et les importateurs ont en outre la possibilité de changer de pays d'origine – comme ils l'ont d'ailleurs fait dans certains cas. Au vu de ce qui précède, l'argument selon lequel les mesures antidumping compromettraient les emplois de haut niveau que ces importateurs ont générés dans l'Union est rejeté.

4.9. **Conclusion**

(458) Compte tenu de l'analyse qui précède, la Commission est parvenue à la conclusion définitive selon laquelle, au cours de la période allant de 2006 à la PER, les mesures antidumping ont eu une incidence sur la situation économique des importateursdu produit concerné dans l'Union, mais que cette incidence n'est pas jugée disproportionnée au vu de la position globalement forte des importateurs sur le marché, qui a été établie lors de l'enquête. La détérioration limitée de la situation économique des importateurs semble s'être poursuivie au cours des neuf mois qui ont suivi la PER. Le secteur est toutefois, de façon générale, en bonne santé et les bénéfices réalisés sur le produit faisant l'objet du présent réexamen restent élevés. Il est dès lors jugé improbable que le maintien des mesures ait un effet défavorable notable sur les intérêts des importateurs.

4.10. **Intérêt des distributeurs/détaillants**

4.10.1. *Généralités*

(459) Les informations disponibles indiquent que, sur le marché du commerce de détail/de la distribution dans l'Union, près de 60 % de l'ensemble des chaussures sont vendus par la distribution spécialisée «traditionnelle», représentée par les grands détaillants, qui importent souvent eux-mêmes les chaussures, et par les «groupements d'achat», et près de 40 % sont vendus par la distribution «non spécialisée», représentée par les supermarchés, les magasins de vêtements et les grands magasins. Il est estimé que le secteur des détaillants/distributeurs dans l'Union emploie près de 140 000 personnes dans la vente du produit concerné aux consommateurs. Il convient de noter que s'il est vrai que, dans les États membres du nord de l'Union, ce sont les gros détaillants qui dominent le marché, dans les États membres du sud de l'Union, en revanche, ce sont souvent des PME.

(460) Bien que les grandes chaînes de magasins de vente au détail n'aient pas souhaité participer à l'échantillon d'importateurs et n'aient pas répondu au questionnaire détaillé envoyé aux détaillants, un gros importateur/détaillant et un groupe de détaillants ont présenté des observations écrites et ont été entendus, à leur demande. Par conséquent, le seul détaillant dont les réponses ont pu être vérifiées était Clark's, qui a coopéré à l'enquête en sa qualité d'importateur.

(461) Des réponses au questionnaire destiné aux associations de grossistes, distributeurs et détaillants ont été reçues de l'Association européenne des organisations nationales des détaillants en textile (AEDT), de la Coalition des vendeurs de chaussures de marques européennes (EBFC), du European Outdoor Group (EOG), de Euro-Commerce (au nom des secteurs du commerce de détail, de gros et international en Europe), de la Fédération des industries européennes des articles de sport (FESI), de l'Association du commerce extérieur (FTA), de l'association néerlandaise des détaillants dans le secteur du textile, de la chaussure et des articles de sport (MITEX) et de Svenskt Sportforum. Aucune chaîne de supermarchés n'a répondu au questionnaire, bien que Lidl ait fourni des informations sur ses achats et reventes du produit concerné entre 2005 et 2008. Les associations et détaillants susmentionnés se sont opposés aux mesures et à leur éventuelle prorogation, faisant valoir, essentiellement, que ces mesures ont diminué leur rentabilité et contraint de nombreux détaillants à chercher d'autres sources d'approvisionnement. Ils ont également soutenu que la prorogation des mesures nuirait à l'industrie européenne de la chaussure, qui a su s'adapter aux défis et opportunités des marchés modernes qui externalisent la production. Ils ont affirmé que les mesures n'ont pas permis d'éviter la délocalisation massive de la production, qui ne reviendra pas dans l'Union car les producteurs de l'Union ne sont pas en mesure de répondre à la demande d'un large éventail de chaussures de qualité à bas prix.

4.10.2. *Prix d'achat*

(462) Pour apprécier l'argument selon lequel l'institution des mesures antidumping aurait entraîné une baisse des marges bénéficiaires, il a tout d'abord été procédé à une analyse des prix d'achat des distributeurs/détaillants du produit concerné par rapport aux prix de vente qu'ils ont appliqués au cours de la période comprise entre 2005 et la PER. Comme décrit au considérant 425, il ressort des réponses au questionnaire transmises par les importateurs de l'échantillon que les prix de revente des importateurs, qui équivalent aux prix d'achat des distributeurs/détaillants, étaient stables ou n'ont que légèrement augmenté au cours de la période comprise entre 2005 et la PER.

4.10.3. *Prix de revente*

(463) Ensuite, il a été procédé à un examen de l'évolution des prix de revente et, comme les données communiquées par les détaillants manquaient de précision, des informations ont été recueillies auprès des instituts de statistique d'États membres représentant ensemble 66 % de la population de l'Union. Ces informations semblent indiquer que l'évolution du prix au détail au cours de la période considérée a, de façon générale, été marquée par une très légère tendance à la hausse, comme le montre le tableau ci-dessous:

Tableau 23

Prix moyens à la consommation dans certains États membres (indexés)

	2005	2006	2007	PER
Allemagne				
«Chaussures»	100	99,2	100,3	100,9
Pays-Bas				
«Chaussures»	100	100,7	101,4	103,1
«Chaussures pour enfants»	100	99,3	101,5	100,9
France				
«Chaussures de ville»	100	99,9	101,1	101,5
Royaume-Uni				
«Chaussures»	100	98,4	99,6	99,5
Espagne				
«Chaussures pour femmes»	100	101,9	102,6	103,7
«Chaussures pour hommes»	100	101,6	103,5	104,1
«Chaussures pour enfants»	100	100,9	102,6	103,3
Italie				
«Chaussures»	100	100,9	102,0	102,6

Source: instituts nationaux de statistique.

(464) Les catégories de chaussures susmentionnées, bien que ne correspondant pas exactement à la définition du produit, sont dominées par le produit considéré et les tendances du tableau peuvent donc être considérées comme étant valablement représentatives des prix de vente au détail du produit concerné.

(465) Les tendances du tableau ont, en outre, été confirmées par plusieurs parties intéressées qui ont affirmé que les prix au détail étaient restés relativement stables sur une plus longue période et, en tout état de cause, tout au long de la période allant de 2005 à la PER. Elles ont expliqué que la stabilité des prix des chaussures au détail sur une si longue période s'expliquait par i) des facteurs de coût favorables tels que le transfert continu de la production vers des pays à bas coûts et l'évolution favorable du taux de change et ii) le principe des «prix-repères» appliqué par les détaillants et le fait que les consommateurs soient disposés à payer. Le principe des «prix-repères» correspond au fait que les chaussures sont généralement vendues à des prix-repères fixes et non à un prix situé entre ceux-ci. Par exemple, si une catégorie de chaussures est vendue à 44,95 euros, la catégorie supérieure sera vendue à 49,95 euros et la catégorie supérieure à cette dernière à 54,95 euros, etc.

4.10.4. *Rentabilité*

(466) Comme les informations communiquées par les détaillants n'étaient pas suffisamment détaillées, il n'a pas été possible d'obtenir directement les données sur la rentabilité des détaillants. Toutefois, en comparant l'évolution des prix d'achat des détaillants, telle que décrite au considérant 462, à celle de leurs prix de revente, telle que décrite aux considérants 463 et suivants, il a été constaté qu'aucun signe de resserrement des marges bénéficiaires ne pouvait être imputé à l'effet des droits sur les coûts, car les prix d'achat du produit concerné sont restés stables ou ont enregistré une légère hausse, tandis que les prix de revente ont légèrement augmenté.

(467) En ce qui concerne le niveau général de rentabilité du secteur de la vente au détail, certains éléments donnent à penser qu'il est plus faible que le niveau des bénéfices réalisés par les importateurs. En outre, d'après la presse spécialisée, certaines régions semblent être particulièrement compétitives et difficiles du point de vue des détaillants (forte concurrence, processus de consolidation sur le marché, forte dépendance vis-à-vis du marché financier, peu enclin à investir, et échecs stratégiques). Dans le même temps, néanmoins, l'une des plus grandes chaînes de vente de chaussures au détail présente sur le marché de l'Union a fait état, dans la presse, de bénéfices record en 2008 et a annoncé des plans d'expansion ambitieux.

(468) En ce qui concerne la rentabilité globale des détaillants, il y a lieu de noter que l'effet des droits antidumping est, de toute façon, atténué par le chiffre d'affaires réalisé sur leurs autres produits, tels que les STAF, les chaussures en cuir d'autres origines, les autres types de chaussures et les accessoires.

(469) Enfin, l'argument de la baisse de rentabilité n'a pas été étayé par les détaillants au cours de l'enquête du réexamen et les conclusions de cette enquête ne l'ont pas appuyé. Les informations disponibles révèlent qu'il est plus probable que l'institution des mesures antidumping n'ait eu aucune incidence négative ou alors qu'une incidence limitée sur les détaillants entre 2006 et la PER.

4.10.5. *Incidence du ralentissement économique intervenu après la PER*

(470) Les informations limitées dont on dispose sur l'incidence du ralentissement économique intervenu après la PER sur le secteur du commerce de détail de chaussures indiquent un resserrement des marges et un fléchissement de la demande au cours des neuf premiers mois qui ont suivi la PER. Toutefois, ces informations n'ont été fournies que par une société, qui exerce l'essentiel de ses activités dans une région précise, qui est également importateur et qui ne peut donc être considérée comme étant représentative du commerce de détail en général. En outre, la presse spécialisée a fait état d'une forte amélioration de la vente au détail de chaussures dans cette région (volumes des ventes et recettes à la hausse) depuis la mi-2009. Par conséquent, en l'absence d'une coopération représentative du secteur de la vente au détail, aucune conclusion définitive n'a pu être tirée quant à l'incidence exacte du ralentissement économique.

4.10.6. *Incidence probable en cas de maintien des mesures*

(471) Étant donné la crise économique actuelle, il est probable que la consommation de chaussures en cuir diminue et que la pression exercée sur les prix par les consommateurs de plus en plus attentifs au prix augmente dans le court à moyen terme. Par ailleurs, les importateurs tenteront probablement de répercuter ne serait-ce qu'une partie de la hausse des prix sur les détaillants. La position inconfortable des détaillants, coincés entre importateurs et consommateurs, pourrait engendrer une situation de plus en plus difficile.

(472) Ces détaillants/distributeurs qui exercent leurs activités sur des marchés hautement compétitifs et qui s'approvisionnent essentiellement auprès des pays concernés pourraient, dans un tel scénario, se retrouver dans une situation précaire étant donné leurs coûts relativement élevés et leurs marges bénéficiaires nettes relativement faibles. L'abrogation des mesures antidumping imposées sur le produit concerné serait, dans ce scénario, un soulagement pour ces sociétés. Pour les détaillants/distributeurs qui s'approvisionnent également auprès de pays tiers et dans l'Union et qui ont un assortiment de produits plus diversifié, l'incidence d'éventuelles hausses de prix sera probablement diluée dans le chiffre d'affaires. En outre, l'enquête a montré que, bien qu'ils soient dans une position de marché particulière, les gros détaillants et les groupements d'achat au détail sont suffisamment importants pour empêcher les importateurs de répercuter sur eux la totalité des hausses de coûts.

(473) Pour conclure, les détaillants qui continuent d'importer essentiellement le produit concerné souffriront davantage d'une prorogation des mesures, tandis que les détaillants qui ont un modèle d'activité plus diversifié et plus souple, qui leur permet de changer de source d'approvisionnement et de diversifier leur assortiment de produit, seront probablement moins touchés, bien qu'ils risquent de souffrir davantage qu'au cours de la PER.

4.10.7. *Observations*

(474) Il a été avancé que les mesures avaient contraint de nombreux détaillants de rechercher d'autres sources d'approvisionnement. Les informations du dossier montrent que si certains détaillants ont effectivement changé de source d'approvisionnement, aucun détaillant ni aucune de leurs associations n'a déclaré avoir été confronté, à la suite de l'institution des mesures, à une pénurie de l'offre ou même à des difficultés pour trouver d'autres sources d'approvisionnement. Ainsi, s'il est vrai que plusieurs détaillants ont cherché d'autres sources d'approvisionnement compétitives, il ressort des informations qu'ils sont parvenus à en trouver. Bien qu'il soit reconnu que certains détaillants y ont passé beaucoup de temps, cette recherche est considérée comme étant un effet indirect, mais non disproportionné, de l'institution des mesures par rapport aux avantages que cette dernière a apportés aux producteurs de l'Union victimes des importations faisant l'objet d'un dumping.

(475) Plusieurs parties intéressées ont fait valoir que les facteurs de coût favorables existant au cours de la période considérée, tels que résumés au considérant 465 ci-dessus, n'existent plus. Au contraire, depuis la fin de la PER, l'évolution du taux de change aurait pris une tournure négative et les coûts de production en RPC et au Viêt Nam seraient à nouveau à la hausse. Par conséquent, si les mesures sont maintenues, le secteur de la vente au détail se retrouvera dans une situation difficile et il devra revoir les prix-repères à la hausse. Il en résulterait non seulement une hausse des prix au détail, mais également une baisse du chiffre d'affaires et, compte tenu du coût fixe élevé, une forte diminution des bénéfices.

(476) Comme indiqué au considérant 454 ci-dessus, il est extrêmement hypothétique d'anticiper une dépréciation de l'euro à court et moyen terme. En outre, si l'on peut dire que la hausse des coûts en RPC ne sera probablement pas sans incidence sur la position des importateurs, cet argument n'est toutefois pas valable pour les détaillants, car les informations du dossier relatives aux prix de vente pratiqués par les importateurs à l'égard des détaillants, au cours de la période considérée et après la PER, montrent que la hausse des prix n'a été répercutée sur les détaillants que dans une mesure limitée. C'est un signe que les détaillants occupent une position généralement forte sur le marché.

(477) Par conséquent, s'il est reconnu que le principe des «prix-repères» est largement usité dans le secteur de la vente au détail de chaussures et qu'il permet de procéder à de légères hausses de prix qui attirent moins l'attention des consommateurs, rien n'indique, dans le dossier, que les détaillants sont confrontés à une hausse générale importante des prix d'achat du produit concerné. Le dossier ne contient donc aucun élément tendant à prouver qu'ils seraient globalement obligés de relever les prix-repères du produit concerné. En outre, même s'ils avaient à le faire pour certains modèles particuliers, l'effet qui en découlerait pourrait être neutralisé en changeant de sources d'approvisionnement ou d'assortiment de produit. Au vu de ce qui précède, cet argument est rejeté.

4.11. **Conclusion**

(478) Pour conclure, sur la base des informations limitées disponibles, rien n'indique que les mesures ont eu un effet défavorable considérable sur la situation financière des distributeurs/détaillants au cours de la période comprise entre 2006 et la PER. Compte tenu des effets probables du ralentissement économique intervenu après la PER, notamment le fait que les détaillants sont coincés entre les importateurs et les consommateurs et les faibles bénéfices qu'ils pourraient réaliser, on ne saurait exclure l'éventualité d'une détérioration de la situation financière des détaillants qui vendent essentiellement le produit concerné. Il convient toutefois de noter que les détaillants sont libres de s'approvisionner ailleurs et de diversifier les produits offerts de sorte à atténuer les effets des droits antidumping sur leur chiffre d'affaires. En général, les détaillants occupent sur le marché une position bien plus favorable que les producteurs de l'Union, car ils bénéficient de la marge de manœuvre décrite ci-dessus, tandis que ces derniers sont totalement exposés à la pression sur les prix exercée par les produits importés faisant l'objet d'un dumping.

4.12. **Intérêt des consommateurs**

4.12.1. *Généralités*

(479) La Commission a contacté 39 associations de consommateurs dans l'Union pour les informer de l'ouverture du réexamen au titre de l'expiration des mesures antidumping. Ces associations ont été explicitement invitées à exposer leur position sur les mesures en vigueur et à communiquer toute autre information susceptible de présenter un intérêt pour l'enquête. Trois organisations de consommateurs se sont proposées comme parties intéressées et ont communiqué des observations par écrit.

(480) Deux associations nationales de consommateurs ont déclaré être favorables aux mesures antidumping. L'une d'entre elles a précisé que, malgré les mesures en vigueur, les prix des chaussures en provenance des pays concernés restent très bas. Le Bureau européen des unions de consommateurs, le BEUC, s'est dit opposé aux mesures, faisant notamment valoir que les mesures nuisent aux consommateurs.

(481) À cet égard, l'enquête initiale avait prévu que l'incidence sur les consommateurs serait limitée, en partant de l'hypothèse que les droits relativement modérés se dilueraient au fil des différents stades de la chaîne de distribution et ne seraient pas entièrement répercutés sur les consommateurs. Il a néanmoins été tenu compte du scénario «le plus défavorable», c'est-à-dire d'une entière répercussion sur les consommateurs. À l'origine, la hausse maximale des prix à la consommation a été estimée à 2 %, soit un euro par paire.

(482) Il ressort effectivement de l'enquête de réexamen que les prix à la consommation des chaussures en cuir n'ont que légèrement augmenté depuis l'institution des mesures (voir les considérants 463 et suivants). La hausse des prix moyens de vente au détail de chaussures communiquée par les instituts nationaux de statistique du groupe d'États membres représentatifs figurant dans ces mêmes considérants et au tableau 23 se situe entre – 0,5 % et + 4,1 %, soit moins que l'inflation annoncée pour cette période.

(483) Sur la base de l'analyse des prix à l'importation, il a été également établi que les prix des chaussures en cuir en provenance de la RPC et du Viêt Nam sont restés relativement bas, même si on y ajoute les droits antidumping (voir le considérant 422). Il n'apparaît donc pas, au vu des informations figurant dans le dossier, que les mesures ont nui aux consommateurs dans une mesure significative.

4.12.2. *Observations diverses*

(484) Plusieurs parties intéressées ont soutenu que les mesures ont nui aux consommateurs et qu'elles ont entraîné des hausses de prix. Certains importateurs ont également avancé que l'incidence des mesures sur les consommateurs deviendrait beaucoup plus visible maintenant qu'ils ne peuvent plus absorber les droits.

(485) Comme indiqué au considérant 482, il ne semble pas que les droits antidumping aient entraîné une hausse notable des prix au détail. Quant à l'incapacité alléguée des importateurs à absorber les droits, l'analyse portant sur la période postérieure à la PER donne déjà quelques indications. Ainsi, comme expliqué au considérant 438, au cours de la période comprise entre juillet 2008 et mars 2009, les prix d'achat des importateurs ont fortement augmenté, tandis que leurs prix de revente sont restés stables ou n'ont tout au plus que légèrement augmenté. Cela tend à indiquer que les importateurs vont nécessairement devoir répercuter toute hausse des coûts au stade suivant de la chaîne de distribution. Cet argument est donc rejeté.

(486) Une partie intéressée a affirmé que les mesures entraîneraient/avaient entraîné une réduction du choix de chaussures en cuir proposé aux consommateurs, notamment une pénurie de chaussures en cuir de moyen à bas de gamme à des prix accessibles. Cette observation avait déjà été formulée au cours de l'enquête initiale.

(487) L'allégation ci-dessus n'a pas été étayée. En outre, étant donné que les prix au détail sont longtemps demeurés stables, il est peu probable que les consommateurs se détournent du produit en question pour des raisons d'évolution de prix. Il convient également de noter qu'à l'exception d'une association qui a affirmé que les mesures entraîneraient une réduction du choix proposé aux consommateurs sans toutefois étayer cet argument, aucun autre détaillant ou association de détaillants ne s'est plaint d'une réduction du choix ou d'une pénurie d'approvisionnement. Même si l'enquête a confirmé que le choix des consommateurs s'est légèrement détourné du produit en question, comme le montrent la faible diminution de la consommation de chaussures en cuir observée au cours de la période considérée et la hausse de la demande de chaussures en textile, ce phénomène peut toutefois être attribué à l'évolution de la mode plutôt qu'à une réduction du choix dans les chaussures en cuir.

5. CONCLUSION CONCERNANT L'INTÉRÊT DE L'UNION

(488) Il résulte de ce qui précède qu'une part significative de l'industrie de l'Union a amélioré sa situation depuis l'institution des mesures antidumping et a prouvé sa viabilité en adaptant son modèle d'activité aux défis du marché mondialisé. Si les mesures devaient être maintenues, elles laisseraient davantage de temps pour poursuivre ce processus. Si les mesures venaient à être abrogées, la pression en matière de prix exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping sur les produits de bas à moyen de gamme aura probablement une incidence aussi sur les produits de la gamme supérieure et, au bout du compte, sur l'ensemble du secteur des chaussures en cuir. Dans un tel cas de figure, il y aura probablement un nombre plus élevé de faillites parmi les producteurs de l'Union, qui, parce qu'il s'agit essentiellement de petites et moyennes entreprises, sont financièrement plus vulnérables.

(489) Par ailleurs, l'incidence des droits antidumping sur les importateurs, les détaillants/distributeurs et les consommateurs entre 2006 et la PER n'a pas été disproportionnée. À supposer que les mesures soient prorogées et que la demande des consommateurs s'affaiblisse encore en raison de la crise économique, l'incidence des droits antidumping sur toutes les parties prenantes sera, en toute vraisemblance, plus forte qu'auparavant. Toutefois, étant donné la bonne santé générale des importateurs et leur flexibilité démontrée, ainsi que la position généralement forte occupée sur le marché par les détaillants/distributeurs, qui sont en mesure de modifier considérablement leur assortiment de produits, on peut supposer que ces opérateurs ne souffriront pas de façon disproportionnée dans le court à moyen terme. Quant aux consommateurs, il n'y a pas eu de hausse de prix notable à la suite de l'institution des droits antidumping et, compte tenu des résultats de l'analyse portant sur la période postérieure à la PER, rien n'indique que les prix à la consommation augmenteront de façon disproportionnée.

(490) Pour conclure, l'enquête de réexamen n'a fait apparaître aucune raison impérieuse de ne pas maintenir les mesures antidumping.

L. OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR LES PARTIES INTÉRESSÉES À LA SUITE DE LA COMMUNICATION DES CONCLUSIONS

(491) Un certain nombre d'observations ont été reçues à la suite de la communication des conclusions. Aucune n'était toutefois de nature à justifier une modification des conclusions. Les principaux arguments soulevés sont les suivants.

1. INTÉRÊT DE L'INDUSTRIE DE L'UNION

(492) Après la communication des conclusions définitives, une partie intéressée a affirmé que ce n'étaient pas les mesures antidumping qui avaient aidé l'industrie de l'Union, mais uniquement les efforts de restructuration. Non seulement cette affirmation n'est étayée par aucun autre élément de preuve, mais elle ignore aussi les conclusions objectives de la présente enquête de réexamen. Elle ne tient pas compte notamment de la coïncidence entre l'institution des mesures antidumping et le processus de stabilisation de l'industrie de l'Union. En effet, depuis l'institution des mesures, l'augmentation massive des importations faisant l'objet d'un dumping à bas prix a cessé et la part de marché des importations combinées a baissé de 35,5 % à 28,7 %. Cette diminution des importations faisant l'objet d'un dumping sur le marché de l'Union a atténué la pression sur les prix exercée par ces chaussures à bas prix et a permis à l'industrie de l'Union de poursuivre ses efforts de restructuration.

(493) Il a également été répété que l'Union ne pouvait pas assurer une production de masse et que, du fait des économies d'échelle qu'elle ne peut donc pas réaliser, elle ne serait pas à même de satisfaire la forte demande de chaussures meilleur marché qui existe sur le marché de l'Union. Tout d'abord, il est souligné que cette affirmation n'a pas été étayée. Ensuite, parmi les producteurs de l'Union, il existe aussi un certain nombre de grands producteurs de chaussures du segment inférieur ayant des prix de vente plus bas, certains d'entre eux ont d'ailleurs été analysés dans l'échantillon. De plus, en ce qui concerne l'allégation selon laquelle l'industrie de l'Union ne serait pas en mesure de fournir les volumes demandés, il convient de noter que l'enquête a montré que la plupart des grands importateurs retenus dans l'échantillon ne commandent pas uniquement auprès d'un seul fournisseur, mais achètent également des volumes relativement plus réduits auprès de plusieurs fournisseurs. Ces éléments, associés aux effets du «modèle de clustering» exposé à la section E.2, dans lequel la main-d'œuvre de plusieurs petites sociétés se combine, devraient logiquement permettre aussi à l'industrie de l'Union de produire des volumes plus importants. Cet argument est donc rejeté.

(494) Deux parties intéressées ont fait valoir que la situation des producteurs de l'Union externalisant au niveau mondial n'avait pas été analysée aussi en détail que celle des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Il est toutefois signalé que l'analyse incluait une évaluation de toutes les parties intéressées dans la mesure où elles avaient coopéré à l'enquête. Par exemple, l'intérêt d'un grand producteur de l'Union, qui a été exclu de la définition de l'industrie de l'Union en raison de ses volumes d'importations (voir considérants 402 et suivants), a été examiné relativement en détail. Il convient de noter aussi que les sociétés de l'Union qui ont

externalisé la majeure partie de leur production vers des pays tiers doivent, du point de vue technique, être considérées dans les enquêtes antidumping comme des importateurs et la situation de ces importateurs a été pleinement prise en compte et analysée aux considérants 409 et suivants.

(495) Une partie a indiqué qu'il y avait eu une évaluation erronée des intérêts des producteurs de l'Union ayant fait partie auparavant de l'échantillon, puisque certains d'entre eux étaient prétendument opposés au maintien des mesures. Cela n'est toutefois pas correct, car même la société qui n'y voyait pas d'avantage pour elle-même a affirmé que les mesures permettaient de freiner les importations faisant l'objet d'un dumping. Une autre société a uniquement indiqué qu'il était difficile pour elle, en période de crise économique, de prévoir l'effet exact que les droits antidumping auraient dans l'avenir, mais celle-ci n'a aucunement indiqué que les droits étaient dénués de fondement. Ainsi, même les parties qui ne mentionnaient pas explicitement qu'elles bénéficiaient directement des mesures ont fait observer que les mesures avaient l'avantage indirect de freiner les importations en provenance de la RPC et du Viêt Nam.

(496) Il est par conséquent définitivement confirmé que les producteurs de l'Union ont globalement bénéficié des mesures et ont démontré leur capacité à améliorer leur situation une fois que les mesures ont atténué les effets du dumping préjudiciable.

2. INTÉRÊT DES IMPORTATEURS INDÉPENDANTS

(497) Plusieurs parties intéressées ont critiqué de façon générale le fait que les intérêts de plaignants anonymes étaient protégés, alors que les intérêts des importateurs, d'autres opérateurs économiques et des consommateurs étaient largement ignorés. Il est signalé que l'institution des mesures antidumping a été jugée globalement bénéfique pour les producteurs de l'Union et n'a pas été estimée disproportionnellement négative pour les autres opérateurs concernés. L'allégation de discrimination entre ces parties est donc fermement rejetée, puisqu'un traitement identique a été réservé à l'ensemble des parties à l'enquête et que tous les intérêts des opérateurs économiques ayant coopéré, comme les importateurs, les détaillants, les producteurs de l'Union recourant à l'externalisation et les consommateurs, ont été soigneusement examinés et analysés au cours de l'enquête.

(498) Plusieurs parties ont fait valoir que les bénéfices des importateurs ne seraient pas suffisamment élevés pour supporter la hausse des coûts d'importation, l'évolution des taux de change, le coût de la réorientation vers d'autres sources d'approvisionnement et les droits antidumping. Cette allégation n'a toutefois pas été suffisamment étayée. Comme indiqué dans le tableau 22, l'ordre de grandeur du bénéfice des importateurs, qui est d'environ 20 %, est tel qu'il semble leur laisser une marge de manœuvre pour supporter les coûts susmentionnés.

(499) Il a été affirmé que le chiffre de l'emploi donné pour les importateurs, c'est-à-dire environ 23 000 personnes, est trop faible car il n'inclut pas les «emplois à valeur ajoutée» dans l'Union. Cela n'est toutefois pas exact. Le chiffre d'emploi des importateurs a été calculé à partir des chiffres d'emploi vérifiés concernant les importateurs de l'échantillon qui incluaient également les emplois à forte valeur ajoutée, comme la conception, le marketing, la R&D, la valorisation de la marque, etc., imputables au produit concerné. Tous les chiffres d'emploi vérifiés ont été additionnés et mis en relation avec le volume des importations du produit concerné effectuées par les importateurs retenus dans l'échantillon. Ensuite, ce résultat a été extrapolé pour le volume total des importations en provenance des pays concernés. Ainsi, le chiffre d'emploi établi incluait aussi les «emplois à valeur ajoutée» importants dans l'Union.

(500) Certaines parties ont fait valoir que l'argument selon lequel les importateurs pouvaient facilement changer de sources d'approvisionnement est, dans les faits, incorrect et simpliste. Une partie intéressée a affirmé qu'il n'existait aucune autre source d'approvisionnement. À cet égard, il convient de noter qu'il n'a jamais été indiqué qu'il serait facile de changer de sources d'approvisionnement. La Commission ne nie pas le fait qu'un changement de fournisseurs peut entraîner des coûts supplémentaires et demande du temps et que certains importateurs ont des relations de long terme avec leurs fournisseurs. Sur la base des informations recueillies auprès des importateurs de l'échantillon et d'un autre importateur ne figurant pas dans l'échantillon, il a cependant pu être conclu au considérant 452 qu'il existait un degré élevé de flexibilité et que tout effort supplémentaire nécessaire pour changer de sources n'était pas d'une ampleur telle qu'il empêcherait ces opérateurs de le faire. En effet, ces importateurs ont augmenté nettement leur approvisionnement dans des pays tiers, comme indiqué au tableau 19. La même tendance a été observée pour les importateurs non retenus dans l'échantillon, puisque les données font apparaître une augmentation de 4 points de pourcentage pour les importations en provenance de pays tiers (tableau 7).

(501) Certaines parties intéressées ont indiqué que le maintien des mesures intensifiera le déclin de l'emploi dans l'Union, certainement en ce qui concerne les importateurs et les détaillants. Cette affirmation n'a pas été étayée par les parties intéressées. De plus, le dossier montre que, pour ce qui est des importateurs de l'échantillon, l'emploi lié au produit concerné a augmenté de 6 % entre 2005 et la PER.

(502) Il a été avancé qu'une analyse des avantages potentiels d'une levée des mesures pour les importateurs faisait défaut. À cet égard, il est signalé que, selon la formulation de l'article 21 du règlement antidumping de base, l'objet est de déterminer s'il existe des raisons impérieuses de ne pas instituer de mesures antidumping. Dans le cadre d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures, l'objet est donc d'analyser s'il existe des raisons impérieuses de ne pas maintenir les mesures; en d'autres termes, les effets négatifs d'une prorogation des mesures doivent être déterminés et comparés aux avantages pour l'industrie de l'Union afin d'évaluer si ces effets négatifs sont disproportionnés. Ainsi, d'un point de vue juridique, le scénario inverse, à savoir autoriser l'expiration des mesures, ne devrait être analysé plus en détail que s'il existait des éléments particuliers dans le dossier indiquant que cela constituerait une charge disproportionnée pour les importateurs, les détaillants ou les consommateurs. Aucun élément de ce type n'a été trouvé. Toutefois, et pour les besoins du raisonnement uniquement, les indications suivantes peuvent

être données au sujet des effets probables sur les importateurs, les détaillants et les consommateurs dans le cas d'une levée des mesures. En ce qui concerne les importateurs, l'enquête a montré que leur perte de rentabilité entre 2005 et la PER pouvait être imputée, en partie, aux droits antidumping payés. Si les mesures étaient levées et si tous les autres coûts restaient stables, cet élément de coût disparaîtrait et, à cet égard, les bénéfices pourraient dépasser le niveau d'environ 20 % établi pendant l'enquête. Pour les détaillants, il ne ressort pas clairement des informations figurant au dossier s'ils profiteraient d'une expiration des mesures, car les importateurs de l'échantillon n'ont pas toujours adapté leurs prix de revente en cas de baisse des prix à l'importation, comme le montre la comparaison entre le prix à l'importation moyen arithmétique et le prix de revente moyen arithmétique entre 2007 et la PER.

Pour ce qui est des effets sur les consommateurs, il est encore plus improbable qu'une expiration des mesures entraîne une baisse des prix, puisque les prix au détail sont restés largement stables malgré l'évolution des prix au niveau de l'importation au cours de la période allant de 2005 à la PER. En outre, il est également peu probable que les consommateurs en bénéficieraient indirectement par un choix plus large, étant donné qu'aucun élément du dossier ne démontre que le choix des consommateurs a été affecté par l'institution des droits antidumping. En tout état de cause, tous les arguments susmentionnés ne peuvent modifier les conclusions générales indiquant qu'il n'existe pas de raisons impérieuses de ne pas maintenir les mesures.

(503) Certains importateurs et leurs associations ont fait valoir que l'incidence de la crise était sous-estimée et que les effets du ralentissement continueront à s'aggraver. Tout d'abord, ces allégations ont été insuffisamment justifiées, puisqu'aucune donnée concrète relative au produit concerné n'a été communiquée. Comme indiqué aux considérants 436 et suivants, l'incidence de la crise a été analysée jusqu'à juin 2009 sur la base des données disponibles, un questionnaire additionnel a en effet été envoyé afin d'examiner spécifiquement cette question. Sur la base des informations recueillies, une analyse prudente des données obtenues a été réalisée et il est clair que celle-ci repose principalement sur les données allant jusqu'à juin 2009. Il ne peut donc pas être exclu que l'incidence de la crise économique sur la consommation et les prix soit plus importante qu'elle n'était jusqu'en juin 2009, mais il peut toujours être conclu que, compte tenu du niveau de bénéfice largement supérieur à 15 %, il est peu probable que les importateurs soient soudainement affectés de manière disproportionnée par l'effet isolé des droits antidumping.

Cela est d'autant plus vrai que la situation sur le marché après juin 2009 a présenté des signaux nuancés, avec des signes d'amélioration dans certains États membres. Par conséquent, il n'apparaît pas à ce stade que l'incidence de la crise ait été sérieusement sous-estimée. Il est signalé en outre qu'en étudiant les données susmentionnées, la Commission est allée bien au-delà de ses obligations juridiques, puisque l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base prévoit explicitement que les renseignements relatifs à une période postérieure à la période d'enquête ne sont pas, normalement, pris en compte.

(504) Enfin, certaines parties ont réitéré leur affirmation selon laquelle certains types de produits devaient exclus des mesures antidumping du point de vue de l'intérêt de l'Union, puisqu'il ne reste dans l'Union qu'une production négligeable de chaussures de sport et d'extérieur, notamment. Il a été allégué que le déclin de la production de l'Union constituait un changement de circonstances qui devait être pris en considération dans le réexamen au titre de l'expiration des mesures. Il est tout d'abord rappelé qu'il n'est pas possible de modifier le champ d'application des mesures dans le cadre d'un réexamen de ce type, conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, comme cela a été indiqué au considérant 61. Même en supposant que cela soit juridiquement possible, ce qui n'est pas le cas, il est souligné que cette allégation de production en baisse a déjà été présentée lors de l'enquête initiale et a été réfutée aux considérants 28 et 38 du règlement initial. Étant donné que ces parties n'ont pas fourni de nouveaux éléments de preuve pour démontrer dans quelle mesure la production de ces types de chaussures dans l'Union a diminué par rapport à l'enquête initiale, l'allégation est rejetée et les conclusions présentées au considérant 450 sont confirmées.

3. INTÉRÊT DES DISTRIBUTEURS/DÉTAILLANTS

(505) Une partie intéressée a fait valoir que l'analyse établissait une distinction artificielle entre les importateurs et les détaillants et que l'intérêt des sociétés intégrées devant supporter toute la charge des mesures n'était pas pris en considération. Premièrement, il est noté que la seule société ayant coopéré en qualité de détaillant était, en fait, un importateur/détaillant intégré, comme indiqué au considérant 460, de sorte que la spécificité de ces sociétés intégrées a été représentée à la fois parmi les importateurs de l'échantillon et dans l'analyse des détaillants. Deuxièmement, tous les renseignements fournis par d'autres détaillants qui n'ont pas coopéré pleinement à l'enquête ont également été pris en compte. La Commission a donc examiné et analysé toutes les informations disponibles sur les sociétés intégrées. Au vu de ce qui précède, l'allégation selon laquelle l'intérêt des sociétés intégrées n'a pas été pris en compte ne saurait être retenue.

(506) Certaines parties intéressées ont exprimé une critique générale alléguant que l'incidence de la mesure sur les détaillants n'avait pas été analysée suffisamment en détail. Cette allégation n'a pas été étayée par des éléments de preuve. Comme décrit aux considérants 459 et suivants, la Commission a essayé, de manière proactive et répétée, de rassembler des informations sur les détaillants, mais, exception faite d'un importateur/détaillant intégré qui a coopéré en qualité d'importateur, aucune chaîne de vente au détail n'a accepté de coopérer entièrement à l'enquête. Malgré la coopération limitée des détaillants, l'analyse a examiné, dans toute la mesure du possible, l'ensemble des informations disponibles sur le secteur du commerce de détail, comme les documents transmis par les parties intéressées, les renseignements fournis lors des auditions, les informations sur les marchés, les études et la presse spécialisée. Au vu de ce qui précède, l'affirmation selon laquelle l'incidence des mesures sur les détaillants n'a pas été analysée suffisamment en détail doit être rejetée.

(507) Plusieurs parties ont affirmé que la Commission n'avait pas tenu compte des informations publiques concernant la rentabilité des détaillants. Une partie a fait valoir que les données de rentabilité collectées dans les rapports financiers publics des principaux détaillants de l'Union font apparaître une situation très inquiétante qui a été ignorée par l'analyse. Dans le même ordre d'idées, certaines parties ont estimé que les effets aigus de la crise économique sur la vente au détail n'avaient pas été pris en compte. Il a été affirmé que, même si l'une des plus grandes chaînes de commerce de détail de chaussures avait enregistré des bénéfices record en 2008, il s'agissait d'une exception et que les détaillants plus petits souffraient gravement. À cet égard, il est rappelé que la coopération des détaillants a été très limitée, puisqu'un seul détaillant/importateur a pleinement coopéré à l'enquête. De plus, aucune information particulière sur les bénéfices des détaillants en ce qui concerne les chaussures en cuir ou le produit concerné n'a été transmise ni avant, ni après la communication des conclusions. En dépit de cela, la Commission a pris en compte et analysé diverses autres sources d'information, comme les documents transmis par les détaillants, les informations sur les marchés ou les articles de presse, qui ont fait apparaître une grande variabilité des bénéfices dans le commerce de détail: alors que certains détaillants semblaient effectivement avoir subi une baisse de leurs marges et un affaiblissement de la demande, la presse spécialisée faisait état d'augmentation des ventes et des recettes pour d'autres. Ainsi, les informations publiques auxquelles font référence les parties susmentionnées ont bien été examinées, mais se sont avéré ne fournir qu'un tableau partiel; c'est pourquoi diverses autres sources d'informations ont été utilisées qui ont révélé une plus grande diversité des niveaux de bénéfices. Par conséquent, l'incidence du ralentissement économique sur les détaillants a été analysée dans la mesure de possible sur la base des informations disponibles. L'allégation selon laquelle la rentabilité des détaillants n'a pas été correctement analysée doit donc être rejetée.

(508) Certaines parties ont soulevé des objections au sujet d'une référence au niveau général de rentabilité du commerce de détail et d'un chiffre d'affaires réalisé pour d'autres chaussures, considérant ces éléments comme non pertinents pour l'enquête. Une partie a fait valoir que, si l'autorité en charge de l'enquête indiquait que l'effet des mesures sur les détaillants avait été atténué par les ventes d'autres produits, une analyse similaire devait être effectuée pour les producteurs de l'Union. Il convient de noter que les détaillants et les producteurs de l'Union du produit similaire sont dans une situation différente, puisqu'ils fabriquent principalement des chaussures en cuir, alors que les détaillants ont généralement un éventail plus large d'autres produits. Les conclusions présentées aux considérants 472 et suivants restent donc valables.

(509) Certaines parties ont remis en cause l'exactitude des chiffres d'emploi de la vente au détail et ont estimé que davantage d'emplois étaient en jeu, sans toutefois étayer cet argument. À ce propos, il convient de noter que le chiffre de l'emploi dans le commerce de détail indiqué au considérant 459 a été calculé sur la base du chiffre d'emploi vérifié – concernant la fonction de vente au détail et imputé au produit concerné – de l'unique importateur/détaillant ayant coopéré. Une estimation a ensuite été obtenue en extrapolant le chiffre d'emploi susmentionné sur la base des volumes vendus par cette société par rapport aux volumes totaux du produit concerné vendus dans le secteur du commerce de détail sur le marché de l'Union. Cette estimation a été vérifiée grâce aux documents transmis par d'autres parties et aux informations sur les marchés qui ont confirmé l'ordre de grandeur établi par la Commission. L'argument susmentionné est donc rejeté.

(510) Plusieurs parties ont affirmé qu'il était difficile pour les détaillants, en particulier pour les PME, de changer de sources d'approvisionnement, étant donné qu'ils avaient des relations de confiance et de longue date et que les frais et les délais qu'engendre un changement de fournisseurs pouvaient être prohibitifs. Certaines parties ont fait valoir que, dans la situation actuelle de ralentissement économique, les coûts de délocalisation étaient particulièrement difficiles à absorber pour les détaillants. À cet égard, il est admis qu'un changement de fournisseurs pourraient causer des difficultés à certains détaillants en période de crise économique. Toutefois, la Commission n'a pas estimé que les coûts et les délais qu'engendre un changement de sources d'approvisionnement étaient prohibitifs. En effet, les informations recueillies pendant l'enquête ont semblé indiquer que plusieurs détaillants avaient recherché de nouvelles sources d'approvisionnement et en avaient changé sans effet disproportionnellement négatif. L'argument susmentionné ne peut donc être retenu.

(511) Une partie a indiqué que, en plus des mesures, l'augmentation du coût des chaussures en cuir en provenance de la RPC et du Viêt Nam rendait désormais non compétitif l'approvisionnement dans ces pays. L'argument selon lequel l'approvisionnement dans les pays concernés n'était plus compétitif n'a pas été étayé et ne semble pas être compatible avec la conclusion indiquant que les importations en provenance des pays concernés totalisaient encore une part de marché de 28 % pendant la PER. De plus, l'allégation selon laquelle l'augmentation d'autres coûts dans les pays concernés aurait une influence sur les décisions d'approvisionnement des importateurs corrobore la conclusion de la Commission, exposée aux considérants 402 et suivants, qui indique qu'il semble y avoir d'autres facteurs que le droit antidumping qui influent sur la décision des importateurs/détaillants de changer de sources d'approvisionnement. Comme il y a de nombreux autres facteurs en jeu, il n'est pas possible d'imputer aux mesures l'intégralité de l'effet négatif.

(512) Plusieurs parties ont allégué qu'il n'avait pas été suffisamment tenu compte du fait que les prix-repères empêchaient de répercuter aux consommateurs les petites hausses de prix. Cette affirmation confirme en effet la conclusion de la Commission indiquant que les augmentations de prix aux détaillants étaient trop faibles pour être transférées dans une mesure significative au niveau des consommateurs. Il est fait référence, sur ce point, au considérant 477.

(513) Une partie a affirmé que l'analyse n'avait pas pris en considération la rude bataille des prix existant dans le commerce de détail. Cet argument est rejeté puisque la forte concurrence dans ce secteur du commerce a été examinée dans l'analyse, comme décrit au considérant 467.

4. INTÉRÊT DES CONSOMMATEURS

(514) Plusieurs parties ont fait valoir que les augmentations des prix à la consommation étaient supérieures à celle établie dans l'enquête et que, si les mesures étaient maintenues, ces prix augmenteraient encore. D'autres ont remis en cause l'exactitude des chiffres utilisés par la Commission pour les prix à la consommation alléguant qu'ils ne couvraient pas tous les États membres et incluaient d'autres produits que le produit concerné. Deux parties se sont plaintes du fait que les informations de suivi du secteur sur les prix au détail transmises par l'une d'elles n'avaient pas été prises en considération. Il convient de rappeler à cet égard que toutes les informations communiquées sur les prix au détail ont été analysées durant l'enquête (voir à ce sujet les considérants 463 et suivants).

En fait, la Commission a utilisé un certain nombre de sources pour établir l'évolution des prix de détail, à savoir les renseignements des parties ayant coopéré (prix de revente des grossistes, prix d'achat et de revente de l'importateur/détaillant ayant coopéré et d'autres détaillants ayant transmis des informations), les déclarations de plusieurs parties intéressées indiquant que les prix à la consommation n'avaient pas augmenté ainsi que des informations provenant de sources statistiques. Ces dernières, présentées dans le tableau 23, ont été jugées plus fiables que les informations de suivi du secteur sur les prix au détail susmentionnées pour les raisons exposées ci-dessous. En effet, les données communiquées par cette partie ont été estimées plus limitées et moins représentatives, car elles couvraient seulement une très petite portion de la définition du produit et omettaient un marché de consommation important, le Royaume-Uni, qui est, selon les parties intéressées, un marché de détail très concurrentiel. En revanche, les informations présentées dans le tableau 23 ont été recueillies auprès des instituts nationaux de statistique (y compris pour le Royaume-Uni qui a enregistré une légère baisse des prix à la consommation entre 2005 et la PER) et étaient dominées par le produit concerné. En tout état de cause, les informations fournies par les parties intéressées pendant l'enquête ont fait apparaître des augmentations de prix modérées, voire des diminutions. Les arguments susmentionnés ont dû être rejetés pour ces motifs.

(515) Une partie a fait valoir que les consommateurs avaient des difficultés à obtenir des produits de bonne qualité à des prix raisonnables. Cet argument n'était pas étayé par des éléments de preuve et est par conséquent rejeté.

(516) Une partie a avancé que la baisse de la consommation de chaussures en cuir montrait l'incidence négative des mesures sur les consommateurs, sans toutefois justifier cet argument. Comme décrit au considérant 482, les prix à la consommation sont restés largement stables et il n'y a donc pas eu d'incidence négative sur les consommateurs. La Commission a décelé un certain nombre de facteurs ayant conduit à une diminution de la consommation de chaussures en cuir, notamment l'évolution de la mode, et il n'est donc pas possible de conclure que la baisse de la consommation est imputable aux mesures. L'argument susmentionné est donc rejeté.

5. AUTRES OBSERVATIONS REÇUES APRÈS LA COMMUNICATION DES CONCLUSIONS

(517) Deux parties ont allégué que l'analyse de l'intérêt de l'Union était incomplète puisque les intérêts des prestataires de services logistiques de l'Union n'avaient pas été pris en considération dans cette analyse. Il convient de noter qu'aucun opérateur de ce type ne s'est fait connaître et n'a demandé à ce que son point de vue soit pris en compte; de plus, aucune information n'a été transmise à ce sujet. Ainsi, l'allégation selon laquelle l'analyse de l'intérêt de l'Union est incomplète à cet égard est rejetée. Dans le même ordre d'idées, certaines parties ont affirmé que les effets positifs d'une expiration des mesures devraient être analysés dans le cadre de l'intérêt de l'Union. Pour ce qui est de cette affirmation, il est renvoyé à l'explication donnée au considérant 502 qui indique pourquoi une telle analyse n'est pas jugée nécessaire d'un point de vue juridique dans la présente procédure.

(518) Les autorités vietnamiennes et l'association des producteurs vietnamiens de cuir et de chaussures ont fait valoir que le maintien des mesures réduit l'effet des programmes d'aide octroyés par l'Union. L'institution ou la prorogation de droits antidumping est une conséquence technique normale du constat que les exportateurs vietnamiens recouraient à des pratiques de dumping préjudiciable. Toute considération politique du type de celle avancée se trouve en dehors du cadre juridique et n'est donc pas pertinente. En outre, il n'y a pas de contradiction entre le fait que l'Union accorde une aide au développement au Viêt Nam dans différents domaines et l'institution de droits antidumping à l'issue d'une enquête approfondie effectuée conformément aux règles commerciales internationales.

M. **MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES**

(519) Compte tenu de ce qui précède, les mesures antidumping instituées sur les chaussures en cuir doivent être maintenues. Toutefois, sans ignorer que la continuation du dumping préjudiciable a été établie et que l'intérêt de l'Union plaide pour l'adoption de mesures, la présente procédure est caractérisée par les éléments particuliers mentionnés aux considérants 324 à 326, qu'il convient de refléter de manière appropriée dans la durée des mesures antidumping. L'enquête a montré qu'il existe une probabilité de continuation du préjudice à court/moyen terme, tant que le processus d'adaptation de l'industrie de l'Union n'est pas achevé. La durée des mesures devrait par conséquent être limitée à 15 mois.

(520) Conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, la prorogation des mesures à l'issue d'un réexamen au titre de leur expiration est normalement applicable pour une période de cinq ans, à moins qu'il n'existe des raisons ou circonstances particulières exigeant une période plus courte. Dans la présente procédure, l'enquête a démontré que l'industrie de l'Union avait subi d'importantes modifications au cours de la période considérée. En particulier, il a été établi qu'une partie de ce secteur industriel était en train d'adapter son modèle d'activité avec une hausse des bénéfices qui se rapprochaient de l'objectif fixé sur ce point.Il a été établi également que ce groupe d'opérateurs connaissait une forte expansion à la fois en termes de chiffre d'affaires et de volume, de sorte qu'il absorberait progressivement une large part de l'autre composante du secteur qui ne s'est pas engagée dans une modification radicale de son modèle d'activité.

(521) Sur la base de ce constat, il est considéré qu'à l'heure actuelle, la probabilité d'une continuation du préjudice ne peut plus être établie en ce qui concerne la période suivant celle visée au considérant 519. Par conséquent, il est jugé inapproprié de proposer, pour les mesures, une durée excédant ladite période.

(522) Il convient de rappeler que les mesures faisant l'objet du présent réexamen ont été étendues, en vertu du règlement (CE) nº 388/2008 [1], aux importations du produit en question, expédiées de la RAS de Macao, qu'elles aient ou non été déclarées originaires de la RAS de Macao. Aucun élément nouveau n'a été apporté à cet égard dans le cadre du présent réexamen. Le droit antidumping définitif de 16,5 % applicable aux importations originaires de la RPC devrait donc être étendu aux importations du même produit expédiées de la RAS de Macao, qu'elles aient ou non été déclarées originaires de la RAS de Macao.

N. **DISPOSITIONS FINALES**

(523) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution de droits à l'encontre de la RPC et du Viêt Nam. Conformément aux dispositions du règlement de base, les parties se sont vu accorder un délai pour formuler leurs observations sur les informations communiquées. Les commentaires présentés oralement et par écrit par les parties ont été examinés et, le cas échéant, les conclusions définitives ont été modifiées en conséquence.

Il résulte de ce qui précède que les droits antidumping doivent être maintenus pour quinze mois,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué, à l'exclusion des chaussures de sport, des chaussures à technologie spéciale, des pantoufles et autres chaussures d'intérieur et des chaussures avec coquille de protection, originaires de la République populaire de Chine et du Viêt Nam et relevant des codes NC suivants: 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00 [2].

Les codes TARIC figurent à l'annexe du présent règlement.

2. Aux fins du présent règlement, on entend par:

«chaussures de sport», les chaussures au sens de la note de sous-positions 1 du chapitre 64 de l'annexe I du règlement (CE) nº 1031/2008 [3];

«chaussures à technologie spéciale», les chaussures d'un prix CAF à la paire égal ou supérieur à 7,50 EUR, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent les chocs ou des matériaux tels que des polymères de basse densité et relevant des codes NC ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98;

«chaussures avec coquille de protection», les chaussures munies d'une coquille de protection, d'une résistance à l'écrasement d'au moins 100 joules [4] et relevant des codes NC suivants: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 et ex 6405 10 00;

[1] JO L 117 du 1.5.2008, p. 1.

[2] Tels que définis par le règlement (CE) nº 1031/2008 du 19 septembre 2008 modifiant l'annexe I du règlement (CEE) nº 2658/87 relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun (JO L 291 du 31.10.2008, p. 1). Le produit couvert est déterminé en combinant la description du produit figurant à l'article 1er, paragraphe 1, et la désignation du produit correspondante des codes NC.

[3] JO L 291 du 31.10.2008.

[4] La résistance à l'écrasement est mesurée selon les normes européennes EN 345 ou EN 346.

«pantoufles et autres chaussures d'intérieur», les chaussures relevant du code NC ex 6405 10 00.

3. Le taux du droit antidumping applicable au prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établit comme suit pour les produits décrits au paragraphe 1 et fabriqués par les sociétés énumérées ci-après:

Pays	Société	Droit antidumping	Code TARIC additionnel
RPC	Golden Step	9,7 %	A775
	Toutes les autres sociétés	16,5 %	A999
Viêt Nam	Toutes les sociétés	10,0 %	—

4. Le droit antidumping définitif de 16,5 % applicable aux importations de «toutes les autres sociétés» de la République populaire de Chine est donc étendu aux importations des produits décrits au paragraphe 1 expédiées de la RAS de Macao, qu'elles aient ou non été déclarées originaires de la RAS de Macao. Les codes TARIC concernant les importations expédiées de la RAS de Macao sont énumérés à l'annexe du présent règlement.

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

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*. Il est en vigueur pendant une période de quinze mois.

Il est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, le 22 décembre 2009.

Par le Conseil
Le président
A. CARLGREN

ANNEXE

Codes TARIC pour les chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué, telles que définies à l'article 1er.

Code NC	Code TARIC pour les importations originaires de la Chine et du Viêt Nam	Code TARIC pour les importations expédiées de Macao
6403 20 00	20, 80	20
6403 51 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 51 11	91, 99	91
6403 51 15	91, 99	91
6403 51 19	91, 99	91
6403 51 91	91, 99	91
6403 51 95	91, 99	91
6403 51 99	91, 99	91
6403 59 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 59 11	91, 99	91
6403 59 31	91, 99	91
6403 59 35	91, 99	91
6403 59 39	91, 99	91
6403 59 91	91, 99	91
6403 59 95	91, 99	91
6403 59 99	91, 99	91
6403 91 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 91 11	95, 98	95
6403 91 13	95, 98	95
6403 91 16	95, 98	95
6403 91 18	95, 98	95
6403 91 91	95, 98	95
6403 91 93	95, 98	95
6403 91 96	95, 98	95
6403 91 98	95, 98	95
6403 99 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 99 11	91, 99	91

Code NC	Code TARIC pour les importations originaires de la Chine et du Viêt Nam	Code TARIC pour les importations expédiées de Macao
6403 99 31	91, 99	91
6403 99 33	91, 99	91
6403 99 36	91, 99	91
6403 99 38	91, 99	91
6403 99 91	95, 98	95
6403 99 93	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 96	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 98	25, 28, 95, 98	25, 95
6405 10 00	81, 89	81