Ce document constitue un outil de documentation et n'engage pas la responsabilité des institutions

►**B** **RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) Nº 875/2013 DU CONSEIL**

du 2 septembre 2013

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande à l'issue d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures effectué en application de l'article 11, paragraphe 2, du règlement (CE) nº 1225/2009

(JO L 244 du 13.9.2013, p. 1)

Modifié par:

		Journal officiel		
		n°	page	date
►**M1**	Règlement d'exécution (UE) nº 307/2014 du Conseil du 24 mars 2014	L 91	1	27.3.2014

▼B

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) Nº 875/2013 DU CONSEIL

du 2 septembre 2013

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande à l'issue d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures effectué en application de l'article 11, paragraphe 2, du règlement (CE) nº 1225/2009

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, et notamment son article 291, paragraphe 2,

vu le règlement (CE) nº 1225/2009 du Conseil du 30 novembre 2009 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne ([1]) (ci-après dénommé «règlement de base»), et notamment son article 9 et son article 11, paragraphe 2,

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

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE

1. Mesures en vigueur

(1) À la suite d'une enquête antidumping (ci-après dénommée «enquête initiale»), le Conseil, par le règlement (CE) nº 682/2007 ([2]), a institué un droit antidumping définitif sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains relevant actuellement des codes NC ex 2001 90 30 et ex 2005 80 00, originaires de Thaïlande (ci-après dénommées «mesures antidumping définitives»). Les mesures en question ont pris la forme d'un droit ad valorem, compris entre 3,1 % et 12,9 %.

(2) Le règlement (CE) nº 954/2008 ([3]) a modifié le règlement (CE) nº 682/2007 en ce qui concerne le taux de droit applicable à une société et à «toutes les autres sociétés». Les droits modifiés sont compris entre 3,1 % et 14,3 %. Les importations provenant de deux producteurs-exportateurs thaïlandais dont des engagements avaient été acceptés par la décision 2007/424/CE de la Commission ([4]) ont été exemptées de droits.

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

([2]) Règlement (CE) nº 682/2007 du Conseil du 18 juin 2007 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande (JO L 159 du 20.6.2007, p. 14).

([3]) Règlement (CE) nº 954/2008 du Conseil du 25 septembre 2008 modifiant le règlement (CE) nº 682/2007 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit antidumping provisoire sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande (JO L 260 du 30.9.2008, p. 1).

([4]) Décision 2007/424/CE de la Commission du 18 juin 2007 portant acceptation des engagements offerts dans le cadre de la procédure antidumping concernant les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande (JO L 159 du 20.6.2007, p. 42).

▼B

(3) Par le règlement (CE) nº 847/2009 ([1]), le Conseil a considéré que des engagements de prix comportant des prix minimaux à l'importation fixes n'étaient plus appropriés pour compenser l'effet préjudiciable du dumping. En conséquence, l'acceptation des engagements en vigueur a été retirée et les offres d'engagement de dix autres producteurs-exportateurs thaïlandais ont été rejetées.

2. **Demande de réexamen au titre de l'expiration des mesures**

(4) À la suite de la publication d'un avis d'expiration imminente ([2]) des mesures antidumping définitives en vigueur, la Commission a reçu, le 19 mars 2012, une demande d'ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration de ces mesures, en application de l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base. La demande a été déposée par l'Association européenne des transformateurs de maïs doux (AETMD) (ci-après dénommée «requérant») au nom de producteurs représentant une proportion majeure de la production totale de l'Union de préparations ou conserves de maïs doux, en l'occurrence plus de 50 %.

(5) La demande faisait valoir que l'expiration des mesures entraînerait probablement la continuation ou la réapparition du dumping et du préjudice causé à l'industrie de l'Union.

3. **Ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures**

(6) Ayant déterminé, après consultation du comité consultatif, qu'il existait des éléments de preuve suffisants pour ouvrir un réexamen au titre de l'expiration des mesures, la Commission a annoncé, le 19 juin 2012, par un avis publié au *Journal officiel de l'Union européenne* ([3]) (ci-après dénommé «avis d'ouverture»), l'ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures en application de l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base.

4. **Enquête**

4.1. *Période d'enquête de réexamen et période considérée*

(7) L'enquête relative à la continuation du dumping a couvert la période comprise entre le 1er avril 2011 et le 31 mars 2012 (ci-après dénommée «période d'enquête de réexamen» ou «PER»). L'analyse des tendances utiles à l'évaluation de la probabilité d'une continuation du préjudice a porté sur la période allant du 1er janvier 2008 à la fin de la période d'enquête de réexamen (ci-après dénommée «période considérée»).

4.2. *Parties concernées par la procédure*

(8) La Commission a officiellement avisé les requérants, les autres producteurs connus de l'Union, les producteurs-exportateurs en Thaïlande, les importateurs indépendants, les utilisateurs notoirement concernés et les représentants du pays exportateur de l'ouverture du réexamen au titre de l'expiration des mesures. Les

([1]) Règlement (CE) nº 847/2009 du Conseil du 15 septembre 2009 modifiant le règlement (CE) nº 682/2007 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande (JO L 246 du 18.9.2009, p. 1).
([2]) JO C 258 du 2.9.2011, p. 11.
([3]) JO C 175 du 19.6.2012, p. 22.

▼B

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.

(9) Toutes les parties intéressées qui l'ont demandé et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.

(10) En raison du nombre apparemment élevé de producteurs-exportateurs en Thaïlande et d'importateurs indépendants dans l'Union concernés par l'enquête, il a été envisagé, dans l'avis d'ouverture, de recourir à l'échantillonnage, conformément à l'article 17 du règlement de base. Afin de 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 parties susmentionnées ont été invitées à se faire connaître dans un délai de quinze jours à compter de l'ouverture du réexamen et à fournir à la Commission les informations demandées dans l'avis d'ouverture.

(11) En ce qui concerne la sélection de l'échantillon des producteurs-exportateurs thaïlandais, la Commission a reçu des informations complètes de dix-sept producteurs-exportateurs, dont neuf avaient effectué des exportations vers l'Union pendant la PER. Il a été décidé de sélectionner un échantillon de trois producteurs-exportateurs dont les exportations cumulées représentaient 90 % des quantités totales exportées vers l'Union par les producteurs-exportateurs ayant coopéré pendant la PER.

(12) Étant donné qu'il n'a été reçu qu'une seule réponse de la part d'un importateur indépendant, l'échantillonnage n'a pas été appliqué aux importateurs indépendants.

(13) Compte tenu du grand nombre de producteurs de l'Union concernés par la présente procédure, il était indiqué dans l'avis d'ouverture que la Commission avait provisoirement sélectionné un échantillon de producteurs de l'Union aux fins de la détermination du préjudice, conformément à l'article 17 du règlement de base. Cette présélection a été effectuée à partir des informations dont disposait la Commission au moment de l'ouverture de la procédure, sur la base du volume des ventes des producteurs, de leur volume de production et de leur situation géographique dans l'Union. Couvrant 58 % de la production totale de l'industrie de l'Union, l'échantillon proposé correspond au plus grand volume représentatif de production sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. De plus, l'échantillon proposé est représentatif en termes de situation géographique des entreprises, étant donné qu'il couvre trois États membres différents. Les producteurs de l'Union ont été consultés à propos de l'échantillon proposé à la date de publication de l'avis d'ouverture. Étant donné qu'aucun autre producteur ne s'est manifesté et qu'aucune observation n'a été reçue concernant l'échantillon proposé, celui-ci a été confirmé.

(14) Deux parties intéressées ont fait valoir que seules des entreprises à l'origine de la demande de réexamen avaient été prises en compte pour la sélection de l'échantillon de producteurs de l'Union et qu'il aurait fallu s'efforcer d'y inclure des producteurs ne se trouvant pas dans cette situation.

▼B

(15) Or, tous les producteurs de l'Union connus, qu'ils aient été ou non à l'origine de la demande, ont été invités à coopérer à l'enquête. Dix producteurs de l'Union, dont certains étaient étrangers à la demande, ont communiqué les informations requises pour l'échantillonnage. Comme l'explique le considérant 13, l'échantillon retenu correspond au plus grand volume représentatif de production sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible et couvre 58 % de la production totale de l'industrie de l'Union. La Commission juge l'échantillon retenu représentatif du point de vue de la situation géographique, que les producteurs concernés aient été à l'origine de la demande ou non. Cette allégation est donc rejetée.

(16) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires pour déterminer, d'une part, la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du dumping et du préjudice en résultant et, d'autre part, l'intérêt de l'Union. À cette fin, la Commission a envoyé des questionnaires aux producteurs-exportateurs et aux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, ainsi qu'à l'importateur indépendant. Des visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des sociétés suivantes:

a) Producteurs de l'Union:

— Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, France,

— Compagnie générale de conserve France SA, Theix, France,

— Compagnie générale de conserve Hongrie, Debrecen, Hongrie,

— Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Italie;

b) Producteurs-exportateurs en Thaïlande:

— Agri Sol., Ltd, Pathumthani City,

— Lampang Food Products co, Ltd, Bangkok,

— Sun Sweet Co., Ltd, Chiang Mai City.

(17) Toutes les parties intéressées qui l'ont demandé et ont démontré qu'il existait des raisons particulières de les entendre ont été entendues.

B. **PRODUIT CONCERNÉ ET PRODUIT SIMILAIRE**

1. **Produit concerné**

(18) Le produit concerné est le maïs doux (*Zea mays var. saccharata*) en grains, préparé ou conservé au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelé, relevant actuellement du code NC ex 2001 90 30, ou le maïs doux (*Zea mays var. saccharata*) en grains, préparé ou conservé autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelé, autre que les produits du nº2006, relevant actuellement du code NC ex 2005 80 00, originaires de Thaïlande.

▼B

(19) L'enquête a montré que, malgré les différences de conservation, les différents types du produit concerné partageaient tous les mêmes caractéristiques biologiques et chimiques essentielles et avaient pratiquement les mêmes applications.

(20) Deux parties intéressées ont affirmé que les codes NC pour le maïs doux non seulement correspondaient au produit concerné, mais couvraient aussi des quantités considérables de maïs nain en boîte, que l'Union ne produit pas et qui n'est pas un produit similaire. Elles ont suggéré que la Commission inclue les chiffres relatifs au maïs nain dans ses données.

(21) L'enquête a cependant porté exclusivement sur le produit faisant l'objet des mesures, dont le maïs nain ne fait pas partie, l'analyse ayant été réalisée sur la base des codes TARIC correspondants. L'allégation, erronée du point de vue factuel, est dès lors rejetée.

2. **Produit similaire**

(22) Il a été constaté que le maïs doux produit et vendu dans l'Union par l'industrie de l'Union et le maïs doux produit et vendu en Thaïlande présentaient pour l'essentiel des caractéristiques physiques et chimiques ainsi que des applications de base identiques au maïs doux produit en Thaïlande et vendu à l'exportation vers l'Union. Ils sont donc considérés comme des produits similaires au sens de l'article 1er, paragraphe 4, du règlement de base.

C. **PROBABILITÉ D'UNE CONTINUATION OU D'UNE RÉAPPARITION DU DUMPING**

(23) Conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, il a été examiné si l'expiration des mesures existantes serait susceptible d'entraîner la continuation ou la réapparition du dumping.

1. **Remarques préliminaires**

(24) Comme indiqué au considérant 10, en raison du nombre potentiellement élevé de producteurs-exportateurs qui ont exprimé leur volonté de coopérer, il a été prévu de procéder par échantillonnage dans l'avis d'ouverture. Un échantillon de trois producteurs-exportateurs, représentant environ 90 % des exportations totales des producteurs-exportateurs ayant exprimé leur volonté de coopérer, a été sélectionné aux fins de la détermination de la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du dumping.

(25) Étant donné que les quantités des exportations cumulées des trois producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon représentaient environ 25 % du total des exportations en provenance de Thaïlande vers l'Union pendant la PER, des informations tirées d'autres sources, comme la demande de réexamen et les statistiques commerciales disponibles sur les exportations (établies par les douanes thaïlandaises) et sur les importations (établies par Eurostat) ont dû être utilisées pour apprécier la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du dumping.

▼B

(26) Les ventes aux négociants en Thaïlande, dans les cas où les destinations d'exportation des marchandises étaient inconnues, n'ont pas été incluses dans la détermination de la marge de dumping.

(27) Comme lors de l'enquête initiale, il a été constaté que certains producteurs-exportateurs s'approvisionnaient auprès de fournisseurs extérieurs pour une partie de leurs ventes du produit concerné. Aux fins de l'enquête, les ventes du produit concerné dont la fabrication n'a pas été effectuée par les producteurs-exportateurs eux-mêmes n'ont pas été prises en compte pour déterminer leurs marges de dumping respectives.

2. **Dumping des importations pendant la PER**

2.1. *Détermination de la valeur normale*

(28) Conformément à l'article 2, paragraphe 2, première phrase, du règlement de base, aux fins de la détermination de la valeur normale, il a d'abord été établi, pour chacun des trois producteurs-exportateurs, si leurs ventes intérieures totales du produit similaire pendant la PER étaient représentatives par rapport au total de leurs ventes à l'exportation vers l'Union, c'est-à-dire si les ventes du produit similaire destiné à la consommation sur le marché intérieur représentaient 5 % ou plus de leurs exportations du produit concerné vers l'Union.

(29) Les ventes intérieures du produit similaire se sont avérées représentatives dans le cas d'une des trois sociétés incluses dans l'échantillon.

(30) Il a ensuite été examiné si les types du produit similaire vendus par cette société et destinés à la consommation sur le marché intérieur étaient identiques ou directement comparables aux types vendus à l'exportation vers l'Union. Pour chacun des types, il a été établi si les ventes du produit similaire destiné à la consommation sur le marché intérieur étaient suffisamment représentatives au sens de l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes destinées à la consommation sur le marché intérieur ont été jugées suffisamment représentatives quand elles représentaient 5 % ou plus du volume total des ventes du type comparable exporté vers l'Union.

(31) Il a été constaté que, pour cette société, un seul des types du produit similaire était directement comparable au type exporté vers l'Union. En outre, ce type particulier était aussi vendu en quantités suffisamment représentatives sur le marché intérieur.

(32) Il a ensuite été examiné si, dans le cas de la société mentionnée au considérant 31, le type de produit en question était vendu au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base. À cet effet, la proportion de ventes bénéficiaires à des clients indépendants sur le marché intérieur a été déterminée pour le type de produit concerné.

▼B

(33) Il a été constaté que plus de 80 % du volume des ventes destinées à la consommation sur le marché intérieur étaient bénéficiaires et, conformément à l'article 2, paragraphe 4, toutes les opérations se rapportant à ce type particulier ont été utilisées pour déterminer la valeur normale.

(34) Pour le type du produit concerné dont les ventes intérieures étaient représentatives et réalisées au cours d'opérations commerciales normales, la valeur normale a été établie sur la base du prix intérieur réel, calculé sous la forme d'une moyenne pondérée de l'ensemble des ventes intérieures de ce type réalisées pendant la PER.

(35) Pour les deux autres producteurs-exportateurs dont les ventes sur le marché intérieur n'ont pas été jugées représentatives (dont l'un n'a réalisé absolument aucune vente du produit similaire destinée à une consommation sur le marché intérieur) et pour le troisième producteur-exportateur dont les ventes totales ont été jugées représentatives, mais dans les cas où, pour certains types du produit similaire, les quantités vendues sur le marché intérieur n'ont pas été jugées représentatives, la valeur normale a dû être construite conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

(36) La valeur normale a été construite en additionnant le coût de fabrication de chaque type de produit exporté vers l'Union et un montant raisonnable correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et à la marge bénéficiaire.

(37) Conformément à l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, pour les deux producteurs-exportateurs qui ont réalisé des ventes destinées à la consommation sur le marché intérieur – à des quantités inférieures ou supérieures à 5 % de leurs ventes respectives vers l'Union –, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et la marge bénéficiaire ont été obtenus à partir des ventes respectives de la société au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur.

(38) Pour le troisième producteur-exportateur qui n'a pas réalisé de ventes du produit similaire destinées à la consommation sur le marché intérieur, conformément à l'article 2, paragraphe 6, point a), du règlement de base, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que la marge bénéficiaire utilisés dans le cas de ce troisième producteur-exportateur consistaient dans la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et de la marge bénéficiaire des deux autres producteurs-exportateurs mentionnés au considérant 37.

(39) Deux parties intéressées ont contesté la méthode utilisée, énoncée au considérant 37, à savoir l'utilisation de la marge bénéficiaire pour la construction de la valeur normale lorsque ladite marge est fondée sur des ventes sur le marché intérieur dont le volume est inférieur à 5 % des quantités vendues à destination de l'Union. Elles estiment que, lorsque les quantités vendues sur le marché intérieur ne sont pas considérées comme suffisantes pour être dites représentatives, il ne faut pas non plus utiliser la marge bénéficiaire correspondant à ces ventes.

▼B

(40) Toutefois, la Commission a appliqué la même méthode que celle suivie durant l'enquête initiale, de sorte que, les circonstances n'ayant pas changé, la Commission estime que cette méthode demeure valable pour les besoins de la présente procédure.

2.2. *Détermination du prix à l'exportation*

(41) Toutes les ventes des producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon ont été faites directement à des clients indépendants dans l'Union. Le prix de vente a donc été établi conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base, sur la base du prix effectivement payé ou à payer par ces clients indépendants dans l'Union.

2.3. *Comparaison et ajustements*

(42) La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation a été effectuée sur une base départ usine. Aux fins d'une comparaison équitable, il a été tenu compte, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, des différences affectant la comparabilité des prix.

(43) Des ajustements ont été opérés, lorsqu'ils étaient applicables et dûment justifiés, au titre de différences dans les frais de transport et d'assurance, les coûts de manutention et de chargement, les commissions et les frais bancaires.

(44) En outre, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base, et selon la méthodologie appliquée au cours de l'enquête initiale, des ajustements ont été opérés au titre d'une différence de stade commercial pour les producteurs-exportateurs dont les ventes sur le marché intérieur s'effectuent sous leur marque propre, mais dont les ventes vers l'Union s'effectuent sous la marque de distributeurs. Le niveau d'ajustement – calculé sous la forme d'une réduction de la marge bénéficiaire utilisée pour construire la valeur normale mentionnée au considérant 33 – a été estimé sur la base du rapport entre les marges bénéficiaires dégagées par l'industrie de l'Union sur ses produits vendus sous sa marque propre et celles provenant de tous les autres produits. La marge bénéficiaire a donc été réduite dans des proportions comprises entre 20 % et 50 %.

(45) Deux parties intéressées ont estimé que le marché intérieur en Thaïlande et le marché de l'Union ne pouvaient être comparés en raison de leur taille respective et eu égard au fait que les producteurs thaïlandais vendent leurs produits sous leur marque propre sur le marché intérieur.

(46) Il convient de rappeler, d'une part, qu'au considérant 22, il a été établi que le maïs doux vendu sur le marché thaïlandais et le maïs doux vendu à l'exportation vers le marché de l'Union étaient des produits similaires au sens de l'article 1er, paragraphe 4, du règlement de base.

▼B

(47) D'autre part, du fait des différences de stade commercial, la marge bénéficiaire a fait l'objet d'un ajustement; elle a été réduite dans des proportions comprises entre 20 % et 50 % de la marge réalisée sur les ventes intérieures sous marque propre. Un tel ajustement est en outre conforme à la méthode appliquée durant l'enquête initiale.

2.4. *Dumping pendant la PER*

(48) Sur la base de ce qui précède, il a été conclu que les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix franco frontière de l'Union, avant dédouanement, étaient comprises entre 8 % et 44 %.

3. **Évolution des importations en cas d'abrogation des mesures**

3.1. *Capacités de production des producteurs-exportateurs*

(49) La production de maïs doux dépend de l'accès au maïs fraîchement récolté qui est livré à la conserverie directement après la récolte. Le maïs fraîchement récolté doit être mis en conserve dans les vingt-quatre heures qui suivent la récolte, et la capacité de production du produit concerné est donc directement liée à la disponibilité du maïs fraîchement récolté.

(50) En Thaïlande, la période de récolte dure environ neuf à dix mois sur une année et comprend deux récoltes par an. Pour évaluer la capacité technique de fabrication disponible, les contraintes saisonnières en termes de matières premières doivent être prises en compte dans l'analyse.

(51) Les trois producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon disposaient d'une capacité technique cumulée comprise entre 130 000 et 150 000 tonnes. Le taux d'utilisation réelle de la capacité technique disponible variait entre 50 % et 80 %

(52) Plusieurs parties intéressées ont pris acte de la méthode employée pour tenir compte de la question de la disponibilité des matières premières lors de la détermination de la capacité technique, mais considèrent que les capacités inutilisées disponibles ont été surévaluées.

(53) Comme l'indique déjà le considérant 50, la capacité technique ne peut être pleinement utilisée en raison de l'indisponibilité, pendant certaines périodes de l'année, de maïs doux fraîchement récolté. Il est néanmoins apparu durant l'enquête que certains producteurs retenus dans l'échantillon affichaient des taux d'utilisation des capacités égaux ou supérieurs à 80 %, les chiffres étant nettement inférieurs pour d'autres. Puisque tous les producteurs ont un accès comparable aux matières premières, cette utilisation inférieure de la capacité de production ne peut s'expliquer uniquement par l'indisponibilité, pendant certaines périodes de l'année, de maïs doux fraîchement récolté.

▼B

(54) D'après les informations fournies par la Thai Food Processors Association, le volume total des exportations de la Thaïlande vers le reste du monde a connu un accroissement constant d'environ 20 % durant la période concernée, pour atteindre un volume de 150 000 à 200 000 tonnes durant la PER. Il en découle qu'une augmentation des quantités disponibles de maïs doux est possible, et se produit effectivement de manière constante lorsque les producteurs-exportateurs ont besoin de quantités supplémentaires. À cet égard, il convient de noter que la production totale de maïs jaune était de 4,1 à 4,5 millions de tonnes en Thaïlande durant la période considérée. La production ne peut certes pas être basculée du maïs jaune au maïs doux selon un rapport 1:1 mais, compte tenu de l'ordre de grandeur de la différence entre les volumes produits, il est évident que même une légère réorientation de la production du maïs jaune au maïs doux peut avoir une incidence considérable sur la production totale de maïs doux en Thaïlande.

(55) Sur cette base, il a été établi que les trois producteurs retenus dans l'échantillon pouvaient produire un volume supplémentaire d'environ 40 000 à 60 000 tonnes par an (ce qu'il convient d'entendre par «capacités inutilisées effectives»), ce qui représente environ le double, voire le triple, des exportations totales thaïlandaises du produit concerné à destination de l'Union.

(56) Les capacités inutilisées effectives des producteurs retenus dans l'échantillon peuvent dès lors, à elles seules, être considérées comme importantes. En outre, on dénombre quinze autres producteurs connus du produit concerné en Thaïlande, qui ont également accès à la production considérable de maïs doux dans ce pays.

(57) Sur la base des informations provenant d'autres sources, à savoir:

— les informations collectées dans les présentations des producteurs-exportateurs sur l'internet,

— les informations collectées en rapport avec l'échantillonnage, et

— les informations tirées de la base de données constituée en application de l'article 14, paragraphe 6, du règlement de base,

il peut être conclu qu'au moins deux grands producteurs-exportateurs, dont un a coopéré à l'enquête de réexamen mais n'a pas été sélectionné pour l'échantillon (et n'a donc pas fourni d'informations détaillées à cet égard), ont une capacité cumulée comprise entre 50 000 et 100 000 tonnes.

(58) Enfin, rien n'indique que le niveau de consommation du marché intérieur thaïlandais ou des marchés de pays tiers augmenterait et absorberait la production accrue en cas d'exploitation des capacités inutilisées des producteurs thaïlandais. En particulier, le marché intérieur thaïlandais est de petite taille; il ne représente en moyenne que de 1 à 2 % de l'ensemble des ventes de tous les producteurs thaïlandais inclus dans l'échantillon. Ces chiffres confirment que toute production supplémentaire de maïs doux est forcément destinée à l'exportation.

▼B

3.2. *Attrait du marché de l'Union*

(59) La comparaison des prix à l'exportation du produit concerné vers l'Union avec les prix pratiqués pour le produit similaire sur le marché intérieur a mis deux faits en évidence: sur le marché intérieur, les prix sont relativement élevés (du fait des ventes sous une marque propre) et les volumes sont relativement faibles par rapport aux ventes à l'exportation. Sur cette base, il n'existe pas de risque apparent de détournement des flux commerciaux des ventes réalisées sur le marché intérieur vers le marché de l'Union en cas d'abrogation des mesures.

(60) La comparaison des prix à l'exportation du produit concerné vers l'Union avec les prix pratiqués pour le produit similaire sur les marchés de pays tiers fait ressortir que, pour les trois producteurs-exportateurs inclus dans l'échantillon, les prix vers l'Union sont plus élevés de 14 %, en moyenne.

(61) Les statistiques commerciales des douanes thaïlandaises confirment aussi cette constatation. Après conversion du poids logistique (boîte de conserve + maïs + liquide) de façon à obtenir le poids net des conserves (maïs + liquide) selon la méthodologie figurant dans la demande de réexamen, les prix au kg pratiqués pour les exportations vers l'Union sont plus élevés de 5 %, en moyenne, par rapport aux prix pratiqués sur les marchés de pays tiers.

(62) Alors que plusieurs parties ont émis des doutes quant au fait qu'un écart de 5 % ou de 14 % entre les prix soit suffisamment important pour entraîner un détournement des flux commerciaux vers l'Union, l'enquête a démontré qu'un tel cas de figure était bel et bien probable sur le marché du maïs doux. Dans cette procédure, une société thaïlandaise, à savoir Karn Corn, avait auparavant obtenu un taux de droit inférieur de 8 à 10 % à celui attribué à la plupart des autres exportateurs du pays. Cet avantage de 8 à 10 % a cependant suffi pour entraîner la multiplication par sept de la part de cette société dans les exportations de la Thaïlande vers l'Union entre la période prise en compte dans l'enquête initiale et la PER de l'enquête actuelle.

(63) De plus, malgré le droit antidumping de 3,1 % en vigueur, Karn Corn a plus que doublé ses volumes exportés vers l'Union depuis l'institution des droits. Cela démontre le caractère attrayant du marché de l'Union par rapport à d'autres marchés, même avec un léger écart entre les prix.

(64) En conclusion, si le risque de détournement des flux commerciaux du marché intérieur vers le marché de l'Union est assez limité en raison de l'existence de ventes sous une marque propre, il existe un risque important de détournement des flux commerciaux des ventes sur les marchés de pays tiers vers le marché de l'Union du fait des prix plus élevés qui prévalent sur ce dernier marché.

(65) Plusieurs parties intéressées ont fait valoir que les prix sur le marché de l'Union étaient comparativement moins intéressants que ceux pratiqués dans d'autres pays, au Japon par exemple. Le risque de détournement des flux commerciaux en cas d'abrogation des mesures serait, d'après elles, surestimé.

▼B

(66) Il est rappelé que les ventes aux pays tiers sont considérées dans leur ensemble et que la conclusion énoncée au considérant 63 est fondée sur *la moyenne* des prix à destination de tous les pays tiers. Il est clairement admis que, dans ce groupe de pays tiers, les prix des exportations sont plus élevés pour certains pays que pour d'autres. De toute évidence, plus le prix à l'exportation est faible, plus le risque de détournement des flux commerciaux en cas d'abrogation des mesures est élevé.

(67) En outre, une partie intéressée a fait valoir que les relations contractuelles avec les importateurs dans les pays tiers ne permettaient pas de passer aisément d'un client à l'autre dans des pays différents.

(68) S'il est effectivement possible que des relations contractuelles existent et soient maintenues à court terme entre des producteurs-exportateurs en Thaïlande et des importateurs dans différents pays tiers, rien ne permet de penser qu'il ne pourrait pas être progressivement mis un terme à ces obligations pour permettre des ventes sur des marchés où les prix sont plus élevés, tels que le marché de l'Union.

(69) Enfin, certaines parties intéressées ont affirmé que les exportations vers certains pays tels que la Corée du Sud ne pouvaient être utilisées à titre de comparaison en raison de possibles différences concernant l'assortiment de produits (la taille des boîtes de conserve, par exemple) et les conditions de vente (les conditions d'expédition, notamment).

(70) Il est rappelé que les résultats des comparaisons indiqués aux considérants 58, 59 et 60 sont des indicateurs des différences entre les prix à l'exportation observés à destination de *tous les pays tiers*. Partant, l'incidence, sur la comparaison globale, de tout aspect particulier des exportations thaïlandaises à destination d'un petit nombre de marchés ne peut qu'être limitée. De plus, étant donné que les chiffres des exportations thaïlandaises sont enregistrés sur une base fob, l'incidence de toute différence quant aux conditions ou aux coûts d'expédition est limitée au coût du transport sur le territoire thaïlandais et n'est par conséquent pas significative.

(71) Faute du moindre élément démontrant que le prix moyen à destination de tous les pays tiers et le prix à l'exportation vers l'Union ne peuvent être comparés, la conclusion exposée au considérant 63 demeure valable.

4. **Conclusion concernant la probabilité d'une continuation ou d'une réapparition du dumping**

(72) Il paraît probable qu'en cas d'abrogation des mesures, le niveau de prix relativement plus élevé sur le marché de l'Union attirera des volumes importants du produit concerné qui sont actuellement vendus à moindre prix sur les marchés de pays tiers.

(73) Les producteurs-exportateurs thaïlandais ont continué de pratiquer leur dumping pendant la PER.

▼B

(74) De plus, les capacités inutilisées disponibles en Thaïlande et le fait que les prix pratiqués sur le marché de l'Union sont sensiblement plus élevés que ceux pratiqués sur les marchés de pays tiers incitent à conclure qu'il existe un risque d'augmentation des exportations du produit concerné en cas d'abrogation des mesures.

(75) En conclusion, il existe une forte probabilité de continuation du dumping si les mesures venaient à être abrogées.

D. **DÉFINITION DE L'INDUSTRIE DE L'UNION**

(76) Pendant la PER, le produit similaire a été fabriqué par environ vingt producteurs dans l'Union. Leur production (établie sur la base des informations collectées auprès des producteurs ayant coopéré et, pour les autres producteurs de l'Union, sur la base des données figurant dans la demande de réexamen) est donc considérée comme constituant la production de l'Union au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.

(77) Comme indiqué au considérant 13, en raison du nombre élevé de producteurs de l'Union, un échantillon a été sélectionné. Aux fins de l'analyse du préjudice, les indicateurs de préjudice ont été établis aux deux niveaux suivants:

— les facteurs macroéconomiques (production, capacités, volume des ventes, part de marché, croissance, emploi, productivité, prix unitaires moyens et ampleur des marges de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures) ont été évalués, au niveau de la production totale de l'Union, sur la base des informations collectées auprès des producteurs ayant coopéré; pour les autres producteurs de l'Union, une estimation sur la base des données figurant dans la demande de réexamen a été utilisée,

— l'analyse des facteurs microéconomiques (stocks, salaires, rentabilité, rendement des investissements, flux de liquidités, aptitude à mobiliser des capitaux et investissements) a été effectuée, pour les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, sur la base des informations qu'ils ont données.

E. **SITUATION SUR LE MARCHÉ DE L'UNION**

1. **Consommation de l'Union**

(78) La consommation de l'Union a été établie sur la base des volumes des ventes de la production propre de l'industrie de l'Union destinée au marché de l'Union, des données sur les volumes d'importation sur le marché de l'Union tirées de la base de données constituée en application de l'article 14, paragraphe 6, et, en ce qui concerne les autres producteurs de l'Union, des informations disponibles dans la demande de réexamen.

(79) Sur l'ensemble de la période considérée, la consommation de l'Union a augmenté de 9 %. Si elle a baissé de 5 % de 2008 à 2009, elle a augmenté en 2010 et en 2011, respectivement de 6 et 9 points de pourcentage (par rapport à l'année qui précédait). Elle s'est ensuite plus ou moins stabilisée pendant la PER, à un niveau d'environ 350 000 tonnes.

▼B

	2008	2009	2010	2011	PER
Consommation totale de l'Union (en tonnes)	318 413	301 594	320 027	351 279	347 533
Indice (2008 = 100)	*100*	*95*	*101*	*110*	*109*

2. **Importations en provenance du pays concerné**

a) *Volume*

(80) Le volume des importations du produit concerné dans l'Union en provenance du pays concerné a diminué de 43 %, passant d'environ 38 000 tonnes en 2008 à environ 22 000 tonnes pendant la PER. Il a reculé de 15 % en 2009, puis de vingt points de pourcentage en 2010 et encore de onze points de pourcentage en 2011, avant de remonter légèrement de trois points de pourcentage pendant la PER.

	2008	2009	2010	2011	PER
Volume des importations en provenance de Thaïlande	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Indice (2008 = 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Part de marché des importations en provenance de Thaïlande (%)	12	11	8	6	6
Prix des importations en provenance de Thaïlande (EUR/tonne)	835	887	806	775	807
Indice (2008 = 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Source: base de données constituée en application de l'article 14, paragraphe 6.

b) *Part de marché*

(81) La part de marché correspondante détenue par les exportateurs thaïlandais sur le marché de l'Union dans le pays concerné a diminué progressivement d'environ 50 %, soit six points de pourcentage, durant la période considérée, passant de 12 % en 2008 à 6 % dans la PER. De façon plus détaillée, la part de marché thaïlandaise était de 12 % en 2008, de 11 % en 2009, de 8 % en 2010 et de 6 % en 2011 et pendant la PER.

c) *Prix*

i) Évolution des prix

(82) Entre 2008 et la PER, le prix moyen des importations du produit concerné originaires du pays concerné a baissé de 3 %, passant de 835 EUR/tonne en 2008 à 807 EUR/tonne pendant la PER. Plus précisément, les prix ont augmenté de 6 % en 2008 avant de diminuer de dix points de pourcentage en 2010 et encore de trois points de pourcentage en 2011. De 2011 à la PER, ils ont remonté de quatre points de pourcentage.

ii) Sous-cotation des prix

(83) Une comparaison portant sur des types de produits similaires a été opérée entre les prix pratiqués par les producteurs-exportateurs et ceux de l'industrie de l'Union pour les ventes effectuées dans l'Union. À cet effet, les prix départ usine de l'industrie de l'Union, nets de tous rabais et taxes, ont été comparés aux prix caf frontière de l'Union des producteurs-exportateurs du pays

▼B

concerné, dûment ajustés pour tenir compte des droits conventionnels ainsi que des frais de déchargement et de dédouanement. La comparaison a montré que, pendant la PER, les prix du produit concerné originaire du pays concerné vendu dans l'Union étaient dans l'ensemble plus élevés que ceux de l'industrie de l'Union. En outre, d'après les statistiques d'importation (base de données constituée en application de l'article 14, paragraphe 6), il n'y avait pas de marge de sous-cotation pour les importations thaïlandaises dans l'Union (tant pour les exportateurs ayant coopéré que pour ceux n'ayant pas coopéré, quel que soit l'assortiment de produits).

3. **Situation de l'industrie de l'Union**

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

(85) Ce marché est, entre autres, caractérisé par deux circuits de vente, à savoir les ventes sous marque propre du producteur et les ventes sous marque de distributeur. Les ventes effectuées par l'intermédiaire du premier circuit, comparées à celles qui passent par le deuxième circuit, génèrent habituellement des coûts de vente supérieurs, liés notamment aux frais de commercialisation et de publicité, et se traduisent également par des prix de vente plus élevés.

(86) L'enquête a montré que toutes les importations provenant des exportateurs thaïlandais ayant coopéré relevaient du deuxième circuit, à savoir le circuit de vente sous marque de distributeur. Il a donc été jugé opportun de distinguer, dans l'analyse du préjudice, les ventes sous marque propre de l'industrie de l'Union des ventes sous marque de distributeur, le cas échéant, car la concurrence exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping affecte en premier lieu les produits similaires de l'industrie de l'Union vendus sous marque de distributeur. Cette distinction a été notamment opérée pour le calcul des volumes de ventes, des prix de vente et de la rentabilité. Toutefois, par souci d'exhaustivité, les totaux (incluant à la fois les ventes sous marque propre et sous marque de distributeur) sont également présentés et commentés dans les tableaux ci-dessous. Pendant la PER, les ventes de l'industrie de l'Union sous marque de distributeur représentaient environ 70 % du volume total des ventes de l'industrie de l'Union et environ 60 % de la valeur de ces ventes.

(87) Étant donné que, dans l'Union, le maïs doux n'est transformé que pendant les mois d'été, plusieurs indicateurs de préjudice sont quasiment identiques pour 2011 et pour la PER (du 1er avril 2011 au 30 mars 2012). Cela s'applique en particulier à la production et aux capacités de production.

3.1. *Facteurs macroéconomiques*

a) Production

(88) Partant d'un niveau d'environ 372 000 tonnes en 2008, la production de l'industrie de l'Union a baissé de 8 % durant la période considérée. Plus précisément, elle a diminué de 25 % en 2009 et de 13 points de pourcentage en 2010 et elle est remontée de 31 points de pourcentage en 2011 et pendant la PER.

▼B

	2008	2009	2010	2011	PER
Production (en tonnes)	371 764	279 265	231 790	344 015	343 873
Indice (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*93*	*92*

b) Capacités et taux d'utilisation des capacités

(89) Les capacités de production étaient d'environ 488 000 tonnes en 2008, 2009 et 2010, et ont diminué de 9 % en 2011 et pendant la PER. Cette baisse est due au fait qu'un des producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon a fermé une de ses usines.

	2008	2009	2010	2011	PER
Capacités de production (en tonnes)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Indice (2008 = 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Utilisation des capacités (%)	76	57	47	77	77
Indice (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Source: enquête.

(90) Le taux d'utilisation des capacités était de 76 % en 2008. Il est descendu à 57 % en 2009 et à 47 % en 2010, avant de remonter à 77 % en 2011 et pendant la PER. Sur l'ensemble de la période considérée, l'utilisation des capacités est restée stable, dès lors que le déclin de la production est allé de pair avec une réduction des capacités de production.

c) Volume des ventes

(91) Les ventes de la production de l'industrie de l'Union destinée à être écoulée sous marque de distributeur auprès de clients indépendants sur le marché de l'Union ont d'abord diminué de 6 % en 2009, avant d'augmenter de 17 points de pourcentage en 2010 et encore de 24 points de pourcentage en 2011. De 2011 à la PER, ces ventes ont de nouveau diminué de 4 points de pourcentage. Dans l'ensemble, entre 2008 et la PER, ces ventes ont augmenté d'environ 31 %.

	2008	2009	2010	2011	PER
Volume des ventes de l'Union (marque de distributeur) à des clients indépendants (en tonnes)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Indice (2008 = 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
Volume des ventes de l'Union (marque propre et marque de distributeur) à des clients indépendants (en tonnes)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Indice (2008 = 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Source: enquête.

▼B

(92) Les ventes totales (sous marque propre et sous marque de distributeur) de la production de l'industrie de l'Union à des clients indépendants sur le marché de l'Union ont connu une évolution plus ou moins similaire, mais moins prononcée. Elles ont d'abord baissé de 5 % en 2009, avant d'augmenter de 12 points de pourcentage en 2010 et encore de 14 points de pourcentage en 2011. De 2011 à la PER, ces ventes ont de nouveau diminué de 2 points de pourcentage. Dans l'ensemble, entre 2008 et la PER, ces ventes ont augmenté d'environ 19 %.

d) Part de marché

(93) La part de marché détenue par l'industrie de l'Union était de 83 % en 2008 et en 2009. Elle a augmenté à 88 % en 2010 et à 91 % en 2011, avant de baisser légèrement à 90 % pendant la PER. Dans l'ensemble, la part de marché détenue par l'industrie de l'Union au cours de la période considérée a augmenté de sept points de pourcentage.

	2008	2009	2010	2011	PER
Part de marché de l'industrie de l'Union (marque propre et marque de distributeur) (%)	83	83	88	91	90
Indice (2008 = 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Source: enquête.

e) Croissance

(94) Entre 2008 et la PER, alors que la consommation de l'Union a augmenté de 9 %, le volume des ventes de l'industrie de l'Union sous marque de distributeur sur le marché de l'Union a augmenté de 31 %, tandis que le volume des ventes de l'industrie de l'Union sous marque propre et sous marque de distributeur sur le marché de l'Union a augmenté de 19 %. Entre 2008 et la PER, l'industrie de l'Union a gagné environ sept points de pourcentage de part de marché, tandis que les importations faisant l'objet d'un dumping ont perdu environ six points de pourcentage de part de marché. Il est donc conclu que l'industrie de l'Union a pu bénéficier de la croissance du marché.

f) Emploi

(95) Le niveau de l'emploi dans l'industrie de l'Union a d'abord reculé de 17 % entre 2008 et 2009, a encore diminué de cinq points de pourcentage en 2010, avant d'augmenter de onze points de pourcentage en 2011 et pendant la PER. Au total, l'emploi dans l'industrie de l'Union a décliné de 11 % au cours de la période considérée, passant d'environ 2 300 personnes occupées à quelque 2 000 personnes.

	2008	2009	2010	2011	PER
Emploi (en personnes occupées)	2 278	1 896	1 786	2 038	2 035
Indice (2008 = 100)	*100*	*83*	*78*	*89*	*89*

Source: enquête.

▼B

g) Productivité

(96) La productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de l'Union, mesurée en termes de production annuelle (en tonnes) par salarié, partant d'un niveau initial de 163 tonnes, a d'abord diminué de 10 % en 2009 et encore de 10 points de pourcentage en 2010, pour augmenter ensuite de 23 points de pourcentage en 2011 et d'un point de pourcentage pendant la PER. Dans l'ensemble, la productivité de l'industrie de l'Union a augmenté de 4 % au cours de la période considérée. Cette évolution reflète le fait que la réduction de la main-d'œuvre a été plus marquée que la baisse de la production.

	2008	2009	2010	2011	PER
Productivité (en tonnes par salarié)	163	147	130	169	169
Indice (2008 = 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Source: enquête.

h) Facteurs influençant les prix de vente

(97) Les prix de vente unitaires de l'industrie de l'Union pour les produits vendus sous marque de distributeur à des clients indépendants ont augmenté de 7 % en 2009 et diminué de huit points de pourcentage en 2010, puis encore de cinq points de pourcentage en 2011. De 2011 à la PER, ils ont augmenté de trois points de pourcentage. Dans l'ensemble, ces prix ont diminué de 3 % au cours de la période considérée, passant d'un niveau de 1 073 EUR/tonne à 1 041 EUR/tonne pendant la PER.

	2008	2009	2010	2011	PER
Prix unitaire sur le marché de l'Union (marque de distributeur) (en EUR/tonne)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Indice (2008 = 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Prix unitaire sur le marché de l'Union (marque propre et marque de distributeur) (en EUR/tonne)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Indice (2008 = 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Source: enquête.

(98) Les prix de vente totaux (sous marque propre et sous marque de distributeur) de l'industrie de l'Union à des clients indépendants sur le marché de l'Union ont connu une évolution plus ou moins similaire. Ils ont augmenté de 5 % en 2009 et diminué de sept points de pourcentage en 2010, puis encore de trois points de pourcentage en 2011. De 2011 à la PER, ils ont augmenté de deux points de pourcentage. Dans l'ensemble, ces prix ont diminué de 3 % au cours de la période considérée, passant d'un niveau de 1 248 EUR/tonne à 1 215 EUR/tonne pendant la PER.

i) Ampleur de la marge de dumping

(99) L'enquête a constaté une continuation du dumping, et l'ampleur des marges de dumping effectives (à savoir jusqu'à 44 %) ne peut être considérée comme négligeable.

▼B

j) Rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures

(100) Les indicateurs macroéconomiques examinés ci-dessus et les indicateurs microéconomiques examinés ci-dessous montrent que, si les mesures antidumping ont partiellement produit les effets escomptés d'élimination du préjudice subi par les producteurs de l'Union, l'industrie reste dans une situation vulnérable et fragile. En effet, la rentabilité du segment des ventes sous marque de distributeur, qui est en concurrence directe avec les importations thaïlandaises, est faible. Les prix de vente de l'industrie de l'Union dans ce segment du marché ont diminué de 3 % au cours de la période considérée, tandis que les coûts de production ont augmenté d'environ 10 % sur la même période. De toute évidence, l'industrie de l'Union n'a pas été en position de couvrir ses coûts, ce qui a engendré des pertes considérables. Compte tenu de l'importance des produits vendus sous marque de fournisseur dans le secteur du maïs doux de l'industrie de l'Union (qui représentent 70 % du volume total et 60 % de la valeur totale de ses ventes), la rentabilité générale s'en est ressentie. Par conséquent, aucun rétablissement réel à la suite de pratiques de dumping antérieures n'a pu être constaté, et il y a lieu de considérer que l'industrie de l'Union reste vulnérable aux effets préjudiciables de toute importation faisant l'objet d'un dumping sur le marché de l'Union.

3.2. *Facteurs microéconomiques*

a) Stocks

(101) Le niveau des stocks de clôture de l'industrie de l'Union a constamment diminué au cours de la période considérée. Il a baissé de 2 % en 2009, de 27 points de pourcentage en 2010, de 2 points de pourcentage en 2011 et de 24 points de pourcentage supplémentaires pendant la PER. Il faut cependant noter que le niveau des inventaires n'est pas un indicateur de préjudice significatif pour ce secteur particulier. Le niveau élevé des inventaires à la fin de chaque année est lié au fait que la récolte et la mise en conserve se terminent généralement en octobre de chaque année. Les stocks sont donc constitués de marchandises attendant d'être expédiées pendant la période de novembre à juillet.

	2008	2009	2010	2011	PER
Stocks de clôture (en tonnes)	193 834	189 741	136 703	133 884	88 108
Indice (2008 = 100)	*100*	*98*	*71*	*69*	*45*

Source: enquête.

b) Salaires

(102) Entre 2008 et la PER, les coûts de la main-d'œuvre ont diminué de 7 %. Plus précisément, ils ont baissé de 16 % en 2009, puis d'un point de pourcentage supplémentaire en 2010, avant d'augmenter de dix points de pourcentage en 2011 et pendant la PER. La diminution générale observée au cours de la période considérée est la conséquence de la baisse de l'emploi.

	2008	2009	2010	2011	PER
Coût annuel de la main-d'œuvre (EUR)	34 343 788	28 850 250	28 370 188	31 952 596	31 923 505

▼B

	2008	2009	2010	2011	PER
Indice (2008 = 100)	*100*	*84*	*83*	*93*	*93*

Source: enquête.

c) Rentabilité et rendement des investissements

(103) Pendant la période considérée, la rentabilité des produits de l'industrie de l'Union vendus sous marque de distributeur, exprimée en pourcentage des ventes nettes, a reculé pour passer d'un bénéfice de 5,6 % en 2008 à une perte de 5,4 % pendant la PER.

	2008	2009	2010	2011	PER
Rentabilité de l'Union (marque de distributeur) (% des ventes nettes)	5,6	9,6	– 3,3	– 8,2	– 5,4
Indice (2008 = 100)	*100*	*169*	*– 59*	*– 145*	*– 95*
Rentabilité de l'Union (marque propre et marque de distributeur) (% des ventes nettes)	8,5	10,8	0,7	– 0,5	1,6
Indice (2008 = 100)	*100*	*127*	*8*	*– 6*	*19*
Rendement des investissements (marque propre et marque de distributeur) (bénéfice en % de la valeur comptable nette des investissements)	24,3	40,4	2,9	– 3,0	4,4
Indice (2008 = 100)	*100*	*166*	*12*	*– 13*	*18*

Source: enquête.

(104) La rentabilité des produits de l'industrie de l'Union vendus sous marque propre et sous marque de distributeur a aussi diminué, passant de 8,5 % en 2008 à 1,6 % pendant la PER. La baisse est donc moins marquée que dans le cas des seules ventes réalisées sous marque de distributeur. La baisse de rentabilité s'explique par le fait que les prix de vente ont diminué de 3 % au cours de la période considérée, tandis que les coûts de production (essentiellement ceux du maïs doux non transformé et des boîtes de conserve) ont augmenté de 5 % durant la même période. De toute évidence, l'industrie de l'Union n'a pas été en position de répercuter l'augmentation des coûts de production sur ses clients.

(105) Le rendement des investissements, qui correspond au bénéfice (de la vente sous marque propre et sous marque de distributeur) exprimé en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements, a largement suivi la tendance de la rentabilité. Il a reculé pour passer d'un niveau d'environ 24,3 % en 2008 à 4,4 % pendant la PER, perdant ainsi 82 % au cours de la période considérée.

▼B

d) Flux de liquidités et aptitude à mobiliser des capitaux

(106) Les flux nets de liquidités résultant des activités d'exploitation représentaient environ 27 000 EUR en 2008. Ils ont augmenté pour atteindre environ 23 millions d'EUR en 2009 et quelque 58 millions d'EUR en 2010, avant de redescendre à environ 8 millions d'EUR en 2011. De 2011 à la PER, ils sont remontés à environ 11 millions d'EUR. Aucun des producteurs de l'Union ayant coopéré n'a indiqué avoir rencontré de difficultés à mobiliser des capitaux.

	2008	2009	2010	2011	PER
Flux de liquidités (marque propre et marque de distributeur) (en EUR)	26 698	23 239 572	58 654 064	7 845 330	11 077 815
Indice (2008 = 100)	*100*	*87 047*	*219 698*	*29 386*	*41 494*

Source: enquête.

e) Investissements

(107) Les investissements annuels de l'industrie de l'Union dans la production du produit similaire ont augmenté de 45 % de 2008 à 2009, puis diminué de 34 points de pourcentage de 2009 à 2010, augmenté de 57 points de pourcentage en 2011 et enfin diminué de 4 points de pourcentage de 2011 à la PER. Dans l'ensemble, au cours de la période considérée, les investissements ont augmenté de 64 %; ils ont servi à l'entretien et au renouvellement des équipements et non à l'augmentation des capacités.

	2008	2009	2010	2011	PER
Investissements nets (en EUR)	6 590 078	9 545 749	7 329 354	11 093 136	10 802 751
Indice (2008 = 100)	*100*	*145*	*111*	*168*	*164*

Source: enquête.

4. **Conclusion relative au préjudice**

(108) Plusieurs indicateurs ont évolué de façon négative entre 2008 et la PER. Le rendement des investissements a reculé, le volume de production a diminué de 8 %, les capacités de production ont baissé de 9 % et l'emploi a régressé de 11 %. En ce qui concerne la baisse des niveaux de production, il est à noter que le rendement des cultures, en 2008, a été meilleur que prévu et s'est traduit par une production plus élevée qu'attendu pour l'industrie de l'Union cette année-là. Durant la même période, les importations en provenance de Thaïlande (qui sont principalement facturées en dollars des États-Unis) sont devenues plus attrayantes du fait de la faiblesse du dollar. Cette augmentation de l'offre de maïs doux tant de l'Union que de Thaïlande a coïncidé avec la crise économique et financière dans l'Union, qui a eu une incidence sur la consommation. En conséquence, la production accrue de l'Union n'a pas pu être écoulée entièrement sur le marché de l'Union. Il s'est ensuivi une réduction du niveau de production et un déstockage au cours des années suivantes, qui ne peuvent toutefois expliquer entièrement le préjudice subi.

▼B

(109) La rentabilité des ventes de maïs doux de l'industrie de l'Union (sous marque propre et sous marque de distributeur) a sensiblement baissé au cours de la période considérée. Le segment de la vente sous marque de distributeur, où l'industrie de l'Union est confrontée à la concurrence des importations thaïlandaises, est manifestement déficitaire (la rentabilité a décliné d'un bénéfice de plus de 5 % en 2008 à une perte de plus de 5 % pendant la PER). Les producteurs de l'Union ont réduit leurs prix de vente sur le marché de l'Union de 3 % et sont parvenus à récupérer des parts de marché au détriment de leur rentabilité. L'industrie a besoin des ventes sous marque de distributeur, puisque la demande de produits vendus sous marque propre n'est pas suffisante et, dès lors que les ventes sous marque de distributeur représentent environ 60 % de la valeur totale des ventes, la rentabilité générale a chuté de 8,5 % à 1,6 % au cours de la période considérée.

(110) Certains indicateurs donnent à penser que, grâce aux mesures en vigueur, l'industrie a retrouvé sa position. Le volume des importations thaïlandaises et leur part de marché correspondante ont presque diminué de moitié, passant de 12 % en 2008 à 6 % seulement pendant la PER. La part de marché de l'industrie de l'Union a augmenté de 83 % en 2008 à 90 % pendant la PER. De plus, pendant la PER, les prix moyens des importations thaïlandaises n'ont pas été inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union, mais en même temps, ils ont empêché l'industrie de l'Union de répercuter les augmentations de coûts sur les clients. Par ailleurs, d'autres indicateurs ont fait apparaître une évolution positive. L'utilisation des capacités a augmenté de 2 % au cours de la période considérée et se situait à un niveau assez élevé de 77 % pendant la PER. Le volume des ventes sous marque de distributeur de l'industrie de l'Union, qui sont en concurrence directe avec les importations thaïlandaises, a augmenté de 31 %, et les ventes totales des deux segments cumulés ont augmenté de 19 %. Les investissements ont augmenté de 64 %. Ces facteurs semblent indiquer que l'industrie a pu se rétablir. Cependant, afin de conserver une part importante d'un marché où seules l'industrie de l'Union et les importations sont en concurrence (les importations en provenance d'autres pays tiers sont dispersées et insignifiantes), elle n'a pas été en mesure d'atteindre des niveaux de rentabilité satisfaisants.

(111) En matière de concurrence, la situation sur le marché de l'Union est en fait délicate. D'un côté, pour une partie du marché – le segment des ventes sous marque propre –, l'industrie de l'Union n'est pas confrontée à une concurrence extérieure. Le pouvoir de négociation des titulaires de marques vis-à-vis des distributeurs est fort. Ce sont eux qui fixent les prix. Le marché est d'ailleurs consolidé et les quatre producteurs inclus dans l'échantillon détiennent 54 % de part de marché. D'un autre côté, les distributeurs ont l'avantage sur le segment des marques privées. Du fait de la concurrence extérieure et de la concurrence au sein de l'Union, la pression sur les prix est constante. En conséquence, il est plus difficile pour les producteurs de l'Union de répercuter l'augmentation des coûts de production (essentiellement ceux du maïs doux ou des boîtes de conserve) sur leurs clients (les coûts de production de l'industrie de l'Union ont augmenté de 5 % au cours de la période considérée) en raison de la pression exercée sur les prix par les importations thaïlandaises.

▼B

(112) Il est clair que l'industrie de l'Union a pu augmenter sa part de marché en privilégiant les volumes au détriment des prix. Cependant, il ne peut être ignoré que, pour une majorité de ses activités dans le secteur du maïs doux (les produits vendus sous marque de distributeur), elle n'a pas été en mesure de couvrir ses coûts. Par conséquent, il peut être conclu que la situation de l'industrie de l'Union reste vulnérable et fragile.

(113) Plusieurs parties ont fait observer que l'industrie de l'Union s'était rétablie, étant donné l'amélioration relevée pour plusieurs indicateurs et, en particulier, eu égard à la part de marché importante de l'industrie de l'Union et à la sous-cotation négative.

(114) Le tableau est certes contrasté en ce qui concerne le préjudice subi par l'industrie de l'Union. Les mesures antidumping ont partiellement fait leur office en supprimant une partie du préjudice subi par l'industrie de l'Union du fait des importations en dumping provenant de Thaïlande. Dans l'ensemble toutefois et, en particulier, si l'on tient compte de la rentabilité faible et en baisse, la situation de l'industrie de l'Union demeure délicate.

(115) La sous-cotation négative et la part de marché importante de l'industrie de l'Union ne signifient pas forcément l'absence de préjudice. La poursuite des importations en dumping en provenance de Thaïlande (avec des marges de dumping pouvant atteindre 44 %) s'est traduite par un blocage des prix sur le marché de l'Union. L'industrie de l'Union, soucieuse de récupérer les parts de marché perdues, n'a pas pu augmenter ses prix, au détriment de sa rentabilité.

(116) Une partie intéressée a fait valoir que, pour évaluer le préjudice, il fallait se fonder sur les résultats de l'industrie de l'Union dans son ensemble et non sur ceux d'un seul segment du marché.

(117) Comme lors de l'enquête initiale, le préjudice a été déterminé d'après les résultats globaux de l'industrie de l'Union (ventes sous marque propre + sous marque de distributeur) ainsi que, pour un certain nombre d'indicateurs de préjudice (rentabilité, volume des ventes et prix de vente), sur les ventes sous marque de distributeur. Aucun changement de circonstance de nature à justifier l'adoption d'une autre méthode n'est intervenu, de sorte que la méthode précitée reste valable pour ce qui est de l'appréciation de la situation de l'industrie de l'Union. Comme l'indiquent les considérants 84 et 85, le marché du maïs doux demeure caractérisé par deux circuits de vente, et toutes les importations provenant des exportateurs thaïlandais ayant coopéré relevaient du circuit de vente sous marque de distributeur. De plus, même s'il n'était tenu compte que des résultats globaux de l'industrie de l'Union, compte tenu du faible niveau de rentabilité – en baisse de surcroît –, il n'en resterait pas moins que l'industrie de l'Union se trouve dans une situation précaire. Eu égard aux considérations qui précèdent, l'allégation est rejetée.

(118) Deux parties intéressées soutiennent que les difficultés de l'industrie de l'Union pourraient être le fait de la concurrence interne à l'Union.

▼B

(119) Or, la situation sur le marché de l'Union en ce qui concerne la concurrence ne diffère pas fondamentalement de celle observée durant la période prise en compte dans l'enquête initiale (deux circuits de vente et environ vingt producteurs de l'Union). En 2002 néanmoins, avant l'arrivée des exportations thaïlandaises à des prix de dumping sur le marché de l'Union, l'industrie de l'Union affichait une marge bénéficiaire de plus de 20 % dans l'ensemble (ventes sous marque propre + sous marque de distributeur) et de 17 % pour ce qui est des ventes sous marque de distributeur. Ces chiffres démontrent que ce n'est pas la concurrence dans l'Union qui empêche l'industrie de l'Union de réaliser de saines marges bénéficiaires. C'est en revanche la présence persistante des importations en dumping et le blocage des prix qui en découle qui empêchent l'industrie de l'Union d'augmenter ses prix.

F. **PROBABILITÉ DE RÉAPPARITION DU PRÉJUDICE**

(120) Sur la base des tendances décrites ci-dessus, il apparaît que les mesures antidumping ont partiellement produit les effets escomptés d'élimination du préjudice subi par les producteurs de l'Union. D'un autre côté, comme en atteste l'évolution négative de plusieurs indicateurs de préjudice, l'industrie reste dans une situation vulnérable et fragile.

(121) Comme indiqué précédemment, les exportateurs thaïlandais disposent de capacités inutilisées qui leur permettraient d'augmenter très rapidement leurs exportations. De plus, les statistiques commerciales thaïlandaises confirment que la Thaïlande a exporté environ 140 000 tonnes vers des pays tiers en 2011, ce qui représente environ sept fois le volume des exportations de ce pays vers l'Union. Compte tenu des prix plus lucratifs pratiqués sur le marché de l'Union par rapport aux marchés de certains pays tiers, il est probable que des quantités importantes actuellement exportées vers ces pays seraient redirigées vers le marché de l'Union dans le cas où les mesures antidumping viendraient à expirer. Une évolution aussi abrupte avait déjà été constatée dans l'enquête initiale, quand la part de marché des importations dans l'Union en provenance de Thaïlande avait presque doublé en trois années seulement, passant de 6,8 % en 2002 à 12,7 % en 2005.

(122) Par conséquent, sur la base de ce qui précède, il peut être conclu qu'il existe une probabilité de réapparition du préjudice en cas d'abrogation des mesures.

(123) Plusieurs parties intéressées s'interrogent sur la validité de la conclusion concernant la probabilité de réapparition du préjudice. Elles estiment notamment qu'une différence de pri x de 5 % entre le marché de l'Union et ceux des pays tiers est trop faible pour que les exportations de maïs doux soient redirigées vers le marché de l'Union. Cet argument a déjà été examiné au considérant 61. De plus, il est fait valoir que le maïs doux n'est pas une denrée qui peut aisément passer d'un marché à l'autre. Cet argument n'a cependant pas été étayé et ne correspond par ailleurs pas aux constatations effectuées durant l'enquête.

▼B

(124) Bien que la probabilité de réapparition du préjudice ait un caractère prospectif, cette conclusion repose sur les éléments factuels indiqués au considérant 121. Cette allégation est donc rejetée.

G. **INTÉRÊT DE L'UNION**

(125) Conformément à l'article 21 du règlement de base, il a été examiné si le maintien des mesures antidumping existantes serait ou non 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 jeu. Toutes les parties intéressées ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue conformément à l'article 21, paragraphe 2, du règlement de base.

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

(126) Comme indiqué ci-dessus, l'industrie de l'Union reste dans une situation assez fragile et vulnérable. Elle utiliserait le répit résultant de la prorogation des mesures pour accroître ses prix de ventes (en particulier sous marque de distributeur) afin de couvrir l'augmentation de ses coûts de production. Cela lui permettrait d'améliorer sa situation financière.

2. **Intérêt des détaillants et des consommateurs**

(127) Il a été tenté d'obtenir la coopération de plus de quarante importateurs/détaillants et de deux organisations représentant les intérêts des consommateurs/des négociants. Seul un détaillant a coopéré. Ses importations représentaient une petite fraction du total des importations en provenance de Thaïlande pendant la PER. La part de son chiffre d'affaires liée au maïs doux était négligeable par rapport à son chiffre d'affaires total. De plus, les reventes de maïs doux ont engendré des bénéfices très élevés pendant la PER. Ces facteurs donnent à penser que les détaillants ne seraient pas touchés de manière disproportionnée, même si les mesures venaient à être étendues.

(128) Parallèlement, plusieurs associations représentant les négociants ont présenté des observations et ont été entendues. Elles soutiennent qu'il convient de mettre fin aux mesures antidumping en raison de la part de marché faible et déclinante des importations thaïlandaises, coïncidant avec la part de marché forte et croissante de l'industrie de l'Union.

(129) En ce qui concerne les consommateurs, les dépenses moyennes par ménage pour l'achat de maïs doux sont très limitées et ne dépassent pas 5 EUR par an. Compte tenu du niveau modéré des mesures en vigueur, l'incidence du maintien des mesures serait probablement négligeable pour les consommateurs.

(130) Compte tenu de ce qui précède et du faible degré de coopération en général, il est donc considéré que la situation des détaillants et des consommateurs dans l'Union ne risque pas d'être grandement affectée par les mesures proposées.

▼B

3. **Risque de pénurie d'approvisionnement/concurrence sur le marché de l'Union**

(131) Il y a lieu tout d'abord de rappeler que les mesures antidumping ne visent pas à interdire l'accès dans l'Union des importations visées par ces mesures, mais à éliminer les distorsions de la concurrence consécutives à la présence d'importations faisant l'objet de dumping.

(132) La consommation de l'Union a augmenté de 9 % pendant la PER, atteignant quelque 350 000 tonnes. Les capacités de l'industrie de l'Union ont constamment excédé la demande de l'Union au cours de la période considérée, atteignant un niveau d'environ 440 000 tonnes pendant la PER. Il existe une concurrence suffisante entre les producteurs de l'Union. L'industrie de l'Union, qui fonctionnait à un taux d'utilisation de ses capacités de 77 % pendant la PER, semble disposer de capacités inutilisées suffisantes pour augmenter encore sa production en cas de hausse de la demande. Les importations en provenance d'autres pays tiers, notamment les États-Unis et la République populaire de Chine, peuvent aussi satisfaire une partie de la demande. Comme indiqué ci-dessus, il faut souligner que les mesures antidumping ne visent pas à interdire l'accès dans l'Union des importations en provenance de Thaïlande. Étant donné le faible niveau des mesures, il est probable que les importations en provenance de Thaïlande continueront à représenter une certaine part du marché de l'Union.

(133) Compte tenu des considérations qui précèdent, il ne peut pas être conclu que le maintien des mesures antidumping risquerait d'entraîner une pénurie d'approvisionnement ou une restriction de la concurrence sur le marché de l'Union.

4. **Conclusion relative à l'intérêt de l'Union**

(134) Sur la base de ce qui précède, il apparaît que les effets négatifs d'une prorogation des mesures seraient limités et ne seraient en tout état de cause pas disproportionnés au regard des effets positifs pour l'industrie de l'Union.

H. **MESURES ANTIDUMPING**

(135) Toutes les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander le maintien des mesures en vigueur. Un délai leur a aussi été accordé pour présenter leurs observations au sujet de cette communication. Les arguments et les commentaires ont dûment été pris en compte, le cas échéant.

(136) Il résulte de ce qui précède que, conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base, les mesures antidumping applicables aux importations de certaines préparations ou conserves de maïs doux en grains originaires de Thaïlande devraient être maintenues. Il est rappelé que ces mesures consistent en un droit ad valorem à taux individuel.

▼B

(137) Les taux des droits antidumping par société visés dans le présent règlement ne s'appliquent qu'aux importations du produit concerné fabriqué par lesdites sociétés, et donc par les entités juridiques spécifiques citées. Les importations du produit concerné fabriqué par toute société dont le nom et l'adresse ne sont pas spécifiquement mentionnés dans le dispositif du présent règlement, y compris par les entités liées aux sociétés spécifiquement citées, ne peuvent pas bénéficier de ces taux et seront soumises au droit applicable à «toutes les autres sociétés».

(138) Toute demande d'application de ces taux antidumping individuels (par exemple, à la suite d'un changement de nom de l'entité ou de la création de nouvelles entités de production ou de vente) devrait être immédiatement adressée à la Commission ([1]) et doit contenir toutes les informations utiles concernant, notamment, toute modification des activités de la société liées à la production, aux ventes intérieures et aux ventes à l'exportation résultant, par exemple, de ce changement de nom ou de la création de ces nouvelles entités de production et de vente. Si nécessaire, le règlement sera modifié en conséquence par une mise à jour de la liste des sociétés bénéficiant de taux de droit individuels,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations de maïs doux (*Zea mays var. saccharata*) en grains, préparé ou conservé au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelé, relevant actuellement du code NC ex 2001 90 30 (code TARIC 2001 90 30 10) et de maïs doux (*Zea mays var. saccharata*) en grains préparé ou conservé autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelé, autre que les produits du n°2006, relevant actuellement du code NC ex 2005 80 00 (code TARIC 2005 80 00 10), originaires de Thaïlande.

2. Le taux du droit antidumping définitif 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 ci-après:

Société	Droit antidumping (%)	Code additionnel TARIC
▼M1 River Kwai International Food Industry Co. Ltd 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 THAÏLANDE	3,6	A791

▼B

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

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

▼B

Article 2

L'article 1er, paragraphe 2, peut être modifié en ajoutant le nouveau producteur-exportateur aux sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon et donc soumises au taux de droit moyen pondéré de 12,9 % lorsque tout nouveau producteur-exportateur de Thaïlande apporte à la Commission la preuve suffisante:

a) qu'il n'a pas exporté vers l'Union le produit décrit à l'article 1er, paragraphe 1, au cours de la période d'enquête de réexamen (du 1er avril 2011 au 30 mars 2012);

b) qu'il n'est lié à aucun des exportateurs ou producteurs de Thaïlande soumis aux mesures instituées par le présent règlement; et

c) qu'il a effectivement exporté vers l'Union le produit concerné après la période d'enquête de réexamen ou qu'il s'est engagé d'une manière irrévocable par contrat à exporter une quantité importante vers l'Union.

Article 3

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

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

▼B

ANNEXE

Liste des fabricants ayant coopéré à l'enquête visés à l'article 1er, paragraphe 2, sous le code additionnel TARIC A793

Nom	Adresse
Agro-On (Thailand) Co., Ltd	50/499-500 Moo 6 Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, THAÏLANDE
B.N.H. Canning Co., Ltd	425/6-7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Kongsan Bangkok 10600, THAÏLANDE
Boonsith Enterprise Co., Ltd	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, THAÏLANDE
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, THAÏLANDE
Great Oriental Food Products Co., Ltd	888/127 Panuch Village Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, THAÏLANDE
Lampang Food Products Co., Ltd	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, THAÏLANDE
O.V. International Import-Export Co., Ltd	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, THAÏLANDE
Pan Inter Foods Co., Ltd	400 Sunphavuth Rd, Bangna, Bangkok 10260, THAÏLANDE
Siam Food Products Public Co., Ltd	3195/14 Rama IV Road, Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok, 10110 THAÏLANDE
Viriyah Food Processing Co., Ltd	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310 THAÏLANDE
Vita Food Factory (1989) Ltd	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, THAÏLANDE