Journal officiel
de l'Union européenne

FR
Série L

2026/2547

16.11.2026

# RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2026/2547 DE LA COMMISSION

## du 13 novembre 2026

## instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

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

vu le règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'Union européenne ([1]) (ci-après le «règlement de base»), et notamment son article 9,

considérant ce qui suit:

### 1. PROCÉDURE

#### 1.1. Ouverture

(1) Le 18 septembre 2025, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam (ci-après les «pays concernés») sur la base de l'article 5 du règlement de base. Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* ([2]) (ci-après l'«avis d'ouverture»).

(2) La Commission a ouvert l'enquête à la suite d'une plainte déposée le 4 août 2025 par Eurofer (ci-après le «plaignant»). La plainte a été présentée au nom de l'industrie de l'Union des produits plats laminés à froid en acier au sens de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base. Elle contenait suffisamment d'éléments de preuve de l'existence d'un dumping et d'un préjudice important en résultant pour justifier l'ouverture de l'enquête.

#### 1.2. Enregistrement

(3) Par son règlement d'exécution (UE) 2025/2432 ([3]) (ci-après le «règlement relatif à l'enregistrement»), la Commission a soumis à enregistrement les importations du produit concerné.

#### 1.3. Parties intéressées

(4) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à prendre contact avec elle en vue de participer à l'enquête. En outre, la Commission a expressément informé le plaignant, les autres producteurs de l'Union connus, les producteurs-exportateurs connus, les autorités indiennes, japonaises, taïwanaises, turques et vietnamiennes, ainsi que les importateurs, fournisseurs, utilisateurs et opérateurs commerciaux connus et les associations notoirement concernées, de l'ouverture de l'enquête et les a invités à y participer.

(5) Toutes les parties intéressées ont eu la possibilité de formuler des observations sur l'ouverture de l'enquête et de demander à être entendues par la Commission et/ou le conseiller-auditeur dans le cadre des procédures commerciales.

([1]) JO L 176 du 30.6.2016, p. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.
([2]) Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam (JO C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).
([3]) Règlement d'exécution (UE) 2025/2432 de la Commission du 3 décembre 2025 soumettant à enregistrement les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam en vue de permettre la perception de droits antidumping sur les importations soumises à enregistrement (JO L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Le 18 septembre 2025, Daido Steel Co., Ltd (ci-après «Daido»), producteur japonais de divers produits en aciers spéciaux, dont les produits plats laminés à froid en acier, a demandé à être reconnu comme partie intéressée dans le cadre de l'enquête, en faisant valoir qu'il était concerné par l'issue de celle-ci en tant que producteur du produit soumis à l'enquête, qu'il avait exporté de petites quantités par le passé et qu'il avait l'intention de reprendre ses exportations vers l'Union dans un avenir proche. Le 2 octobre 2025, la Commission a rejeté la demande de Daido au motif que, selon la réponse au formulaire d'échantillonnage destiné aux producteurs-exportateurs, Daido n'avait pas exporté le produit concerné au cours de la période d'enquête. Le 9 octobre 2025, Daido a demandé l'intervention du conseiller-auditeur afin que les services de la Commission reconnaissent à Daido le statut de partie intéressée ayant un intérêt manifeste dans l'issue de l'enquête et a fait part de son intention de présenter une demande d'exclusion de produit. Le 4 décembre 2025, après avoir examiné la question de manière approfondie avec les services de la Commission, le conseiller-auditeur a émis une recommandation concernant la demande de statut de partie intéressée présentée par Daido. Toutefois, il n'a pas été nécessaire d'examiner cette recommandation, car, le 18 février 2026, les services de la Commission ont informé Daido qu'il avait été constaté qu'il était lié au producteur-exportateur japonais retenu dans l'échantillon Nippon Steel Corporation (ci-après «Nippon Steel») et que, partant, Daido pouvait faire connaître ses observations dans le cadre de l'enquête en tant que membre du groupe Nippon Steel. Le 4 mars 2026, Daido a présenté sa demande d'exclusion de produit, qui est examinée ci-dessous à la section 2.4. Le 24 août 2026, Daido a présenté des observations sur le document d'information générale et a donc été pleinement en mesure d'exercer ses droits en tant que partie intéressée.

(7) À la suite de l'information finale, le producteur-exportateur turc Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (ci-après «Tezcan») a demandé à être considéré comme un producteur-exportateur ayant coopéré non retenu dans l'échantillon. La société a fait valoir que la Commission devait tenir compte de circonstances particulières, à savoir le fait que Tezcan avait exporté des quantités limitées vers l'Union et que, pendant l'enquête en cause, il était fortement impliqué dans un réexamen au titre de l'expiration des mesures.

(8) La Commission a rejeté cette demande. La société a été dûment informée de l'enquête le jour de l'ouverture de celle-ci. Elle n'a toutefois pas répondu au formulaire d'échantillonnage et ne s'est pas fait enregistrer en tant que partie intéressée. Outre les informations sur l'ouverture de l'enquête fournies par la Commission, la société a été informée de la procédure par les pouvoirs publics turcs, qui ont recueilli des données auprès des producteurs de produits plats laminés à froid en acier aux fins de leur réponse au questionnaire relatif à l'existence d'une situation particulière du marché en Turquie.

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

#### 1.4.1. *Allégations relatives à la situation particulière du marché*

(9) À titre liminaire, la Commission a fait observer que la plainte contenait des éléments de preuve suffisants, au sens de l'article 5 du règlement de base, de l'existence d'un dumping, sans qu'un ajustement au titre d'une situation particulière du marché soit nécessaire pour justifier l'ouverture de l'enquête. En effet, comme indiqué au point 3 de l'avis d'ouverture, la plainte contenait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping, calculé sur la base d'une comparaison entre le prix sur le marché intérieur et le prix à l'exportation (au niveau départ usine) du produit soumis à l'enquête vendu à l'exportation vers l'Union, sans aucun ajustement au titre de la situation particulière du marché alléguée par le plaignant. Les marges de dumping résultant de cette comparaison étaient importantes pour tous les pays concernés et, en tant que telles, constituaient des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping justifiant l'ouverture d'une enquête pour tous les pays concernés. En outre, les dispositions de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base relatives à la situation particulière du marché, comme toutes les autres dispositions de cet article, s'appliquent à la détermination de la valeur normale indépendamment des éléments de preuve fournis dans la plainte. Par conséquent, aucun des arguments relatifs aux éléments de preuve et aux allégations relatives à l'existence d'une situation particulière du marché figurant dans la plainte ne saurait remettre en cause la conclusion quant au caractère suffisant des éléments de preuve ayant justifié l'ouverture de l'enquête, ni le droit de la Commission d'examiner s'il existe une situation particulière du marché dans les pays visés.

##### 1.4.1.1. Allégations relatives à l'«effet d'éviction»

(10) L'«effet d'éviction» est expliqué à la section 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Hô Chi Minh-Ville (ci-après «POSVIET») et Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul (ci-après «Tatmetal») ont fait valoir que les éléments de preuve relatifs à la situation particulière du marché figurant dans la plainte en ce qui concerne le Viêt Nam et la Turquie étaient insuffisants pour constituer

des éléments de preuve à première vue au sens de l'article 5.2 de l'accord antidumping de l'OMC (ci-après l'«accord antidumping»). POSVIET et Tatmetal ont renvoyé aux conclusions du groupe spécial de l'OMC dans l'affaire *Australie – Mesures antidumping visant le papier* ([4]), selon lesquelles «[i]l découle de l'adjectif qualificatif "particulière" que la situation du marché doit être "distincte, individuelle, unique, spécifique"». POSVIET a en outre fait valoir que le groupe spécial de l'OMC dans l'affaire *UE – Méthodes d'ajustement des frais II (Russie)* ([5]) avait indiqué que le terme «particulière» excluait qu'une «situation générale» puisse être qualifiée de situation particulière du marché. Selon lui, si une situation particulière du marché ne doit pas nécessairement être propre au marché intérieur d'un pays donné, elle doit néanmoins constituer un phénomène localisé, c'est-à-dire se manifester sur ce marché spécifique plutôt que refléter une situation générale ou mondiale. POSVIET et Tatmetal en ont conclu que, dès lors que le plaignant soutenait que les surcapacités chinoises s'étaient rapidement propagées au reste du monde, il ne s'agissait plus d'une situation particulière aux marchés intérieurs des cinq pays visés, mais d'une tendance diffuse et mondiale, c'est-à-dire du type de «situation générale» que les groupes spéciaux de l'OMC avaient exclu.

(12) POSVIET a en outre soutenu que la plainte était trop générale en ce qui concerne le marché de produits affecté par le prétendu effet d'éviction de la surcapacité chinoise, puisqu'elle faisait référence à la «surcapacité de production d'acier (y compris pour les produits plats laminés à froid en acier) dans le monde entier». Selon lui, cette situation supposée était mondiale et dépassait les marchés des produits plats laminés à froid en acier, comme en témoignait l'affirmation de la plainte selon laquelle «les surcapacités mondiales ont artificiellement fait baisser les prix internationaux de l'acier dans le monde entier». POSVIET a fait valoir qu'une situation de marché affectant une telle gamme de produits sur la plupart des marchés internationaux était tout le contraire d'une situation «particulière».

(13) Tatmetal a par ailleurs indiqué que, dans l'ensemble des exportations chinoises de produits plats laminés à froid en acier, la Turquie figurait parmi les 10 premiers pays de destination, mais que les importations en Turquie ne représentaient que 3,5 % des exportations chinoises du produit soumis à l'enquête. Selon lui, la Turquie n'était pas vulnérable aux importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, étant donné que la RPC n'était que la troisième source d'importation. Tatmetal a en outre allégué que la plainte n'établissait pas de lien de causalité entre les surcapacités chinoises et le comportement en matière de prix des sociétés turques fabriquant le produit soumis à l'enquête et que les résultats financiers de Tatmetal infirmaient la prémisse des allégations relatives à l'effet d'éviction.

(14) La plainte contenait des informations sur la forte hausse des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine au Viêt Nam et en Turquie entre 2019 et 2024 ([6]). En outre, la plainte contenait des informations sur la part des importations en provenance de Chine dans les importations totales de produits plats laminés à froid en acier au Viêt Nam et en Turquie ([7]), ainsi que sur la comparaison entre le prix des importations en provenance de Chine au Viêt Nam et en Turquie et les prix sur les marchés intérieurs vietnamiens et turcs entre 2019 et 2024 ([8]) et sur l'incidence de ce prix sur les prix sur les marchés intérieurs vietnamiens et turcs. Ces éléments se rapportaient par ailleurs également à la période d'enquête analysée dans la plainte (à savoir 2024), à laquelle se rapportaient aussi les résultats financiers des sociétés. La plainte contenait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'une situation particulière du marché sur les marchés intérieurs du Viêt Nam et de la Turquie. La Commission a donc rejeté cet argument.

(15) Les autorités taïwanaises ont affirmé que les éléments de preuve relatifs à la situation particulière du marché figurant dans la plainte en ce qui concerne Taïwan étaient insuffisants pour constituer des éléments de preuve à première vue au sens de l'article 5.2 de l'accord antidumping de l'OMC. Selon les autorités taïwanaises, la plupart des éléments de preuve présentés pour justifier l'existence d'une situation particulière du marché ne concernaient pas le marché intérieur taïwanais, le plaignant n'ayant avancé, en ce qui concerne Taïwan, que les résultats financiers de deux producteurs d'acier taïwanais. Ces résultats financiers se rapportaient à l'ensemble de la société et/ou du groupe et ne concernaient pas spécifiquement les produits plats laminés à froid en acier. En outre, ils se rapportaient à 2024, alors que le plaignant avait analysé la période 2015-2020 pour déterminer l'ajustement de la rentabilité rendu nécessaire par la situation particulière du marché.

([4]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier pour copie A4*, WT/DS529/R et Add.1, adopté le 28 janvier 2020, DSR 2020:I, p. 261, point 7.21.

([5]) Rapport du groupe spécial, *Union européenne – Méthodes d'ajustement des frais et certaines mesures antidumping visant les importations en provenance de Russie (deuxième plainte)*, WT/DS494/R et Add.1, distribué aux membres de l'OMC le 24 juillet 2020, ayant fait l'objet d'un appel le 28 août 2020, point 7.180.

([6]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 234 et point 237.

([7]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 239.

([8]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 241.

(16) La plainte contenait des informations sur la forte hausse des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine à Taïwan entre 2019 et 2024 ([9]). En outre, la plainte contenait des informations sur la part des importations en provenance de Chine dans les importations totales de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan ([10]), ainsi que sur la comparaison entre le prix des importations en provenance de Chine à Taïwan et les prix sur le marché intérieur taïwanais entre 2019 et 2024 ([11]) et sur l'incidence de ces importations sur les prix sur le marché intérieur taïwanais. Ces éléments se rapportaient par ailleurs également à la période d'enquête analysée dans la plainte (à savoir 2024), à laquelle se rapportaient aussi les résultats financiers des sociétés. Par conséquent, la plainte contenait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché intérieur taïwanais. La valeur de référence utilisée dans la plainte pour établir la rentabilité qu'auraient atteinte les entreprises sidérurgiques si la surcapacité chinoise n'avait pas augmenté comme elle l'a fait se rapportait aux entreprises sidérurgiques du monde entier, à l'exclusion de la RPC. Elle se rapportait donc également aux sociétés taïwanaises. Le plaignant s'est fondé sur les années 2015, 2017 et 2020, mais les données fournies comprenaient une série historique allant de 2005 à 2020 ([12]). Ces données relatives à la rentabilité ont simplement servi de valeur de référence pour déterminer les bénéfices que pourraient réaliser les entreprises sidérurgiques en dehors de la RPC dans un scénario où la surcapacité de la RPC n'aurait pas augmenté comme elle l'a fait. Elles visaient donc uniquement à illustrer un ajustement possible du bénéfice et à effectuer une simulation du calcul d'un bénéfice dans des conditions normales de marché. La Commission a donc rejeté cet argument.

(17) Les autorités taïwanaises ont également soutenu que les variations de la rentabilité de sociétés individuelles étaient sans pertinence pour établir l'existence d'une situation particulière du marché.

(18) Le plaignant s'est fondé sur la rentabilité de deux producteurs-exportateurs taïwanais pour calculer le dumping, et non en tant qu'élément de preuve de l'existence d'une situation particulière du marché. En toute hypothèse, la Commission a considéré que la variation dans le temps de la rentabilité d'une société individuelle pouvait effectivement constituer un élément de preuve suffisant de l'existence d'une situation particulière du marché aux fins de la plainte. La Commission a donc rejeté cet argument.

(19) En outre, les autorités taïwanaises ont fait valoir que la situation particulière du marché alléguée dans la plainte ne trouvait aucun fondement juridique dans le droit de l'OMC, étant donné que le groupe spécial, dans l'affaire *Australie – Mesures antidumping visant le papier* avait souligné qu'une situation particulière du marché «est axée sur le marché intérieur» du pays concerné, et non sur celui d'un autre pays ([13]). Selon les autorités taïwanaises, la plainte n'expliquait pas pourquoi la situation particulière du marché découlant de l'effet d'éviction des importations en provenance de Chine dans les pays concernés ne se produirait que dans les pays concernés et non dans d'autres pays tiers, y compris l'Union.

(20) La situation particulière du marché alléguée dans la plainte en ce qui concerne Taïwan n'est pas la surcapacité mondiale, ni la surcapacité chinoise en général, mais bien l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise, qui a artificiellement fait baisser les prix sur le marché intérieur à Taïwan. La plainte contenait donc des éléments de preuve suffisants de l'existence d'une situation particulière du marché propre à Taïwan, comme indiqué au considérant 16, tout comme elle en contenait pour les quatre autres pays concernés. La situation dans d'autres pays tiers, y compris l'Union, était sans pertinence aux fins de l'ouverture de l'enquête. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(21) Enfin, les autorités taïwanaises ont fait valoir que la méthode utilisée dans la plainte, consistant à ajuster le bénéfice des producteurs taïwanais sur le marché intérieur au moyen d'informations extérieures au pays provenant de producteurs d'acier mondiaux, était manifestement incompatible avec l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC.

(22) La méthode utilisée dans la plainte reposait sur le fait que le bénéfice réalisé par les producteurs taïwanais sur le marché intérieur était faussé par la situation particulière du marché, tout comme l'ensemble des données relatives aux ventes intérieures. En outre, les informations utilisées pour procéder à un ajustement n'étaient pas des données extérieures au pays, mais reflétaient plutôt le bénéfice réel et hypothétique de sociétés du monde entier, y compris potentiellement la rentabilité en baisse et hypothétique des producteurs taïwanais. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(23) Les pouvoirs publics japonais ont fait valoir que l'allégation selon laquelle il existait une situation particulière du marché sur le marché japonais en raison de l'incidence des capacités excédentaires de la Chine n'était étayée par aucun élément de preuve.

([9]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 234 et point 237.
([10]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 239.
([11]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 241.
([12]) Voir les annexes de la version publique de la plainte «OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25» et «OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024».
([13]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, point 7.36.

(24) La plainte contenait des informations sur l'évolution des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine au Japon entre 2019 et 2024 ([14]). En outre, la plainte contenait des informations sur la part des importations en provenance de Chine dans les importations totales de produits plats laminés à froid en acier au Japon ([15]), ainsi que sur la comparaison entre le prix des exportations chinoises vers le Japon et les prix sur le marché intérieur japonais entre 2019 et 2024 ([16]) et sur l'incidence de ces importations sur les prix sur le marché intérieur japonais. Par conséquent, la plainte contenait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché intérieur japonais. La Commission a donc rejeté cet argument.

(25) Les pouvoirs publics japonais, Nippon Steel, JFE Steel Corporation (ci-après «JFE») et Kobe Steel, Ltd. (ci-après «Kobe») ont fait valoir qu'il n'existait pas de situation particulière du marché au Japon résultant de l'effet d'éviction chinois. En particulier, Nippon Steel, JFE et Kobe ont fait valoir que, dès lors que le plaignant alléguait que les surcapacités chinoises affectaient les cinq pays concernés et reconnaissait que la surcapacité sidérurgique chinoise avait entraîné des exportations chinoises vers d'autres pays tiers, les capacités mondiales ne pouvaient constituer une situation particulière du marché «distincte, individuelle, unique, spécifique», comme l'exige le groupe spécial dans l'affaire *Australie – Mesures antidumping visant le papier* ([17]). Le fait que la surcapacité de produits plats laminés à froid en acier ne se limite pas au marché japonais serait attesté par le fait que le Japon ne figurait pas parmi les dix premières destinations des exportations chinoises de produits plats laminés à froid en acier en 2024, puisqu'il ne représentait que 2,3 % des exportations chinoises, selon les données Comtrade. Ils ont ajouté que l'incidence était répartie de manière presque uniforme dans l'ensemble de l'économie mondiale et n'était spécifique à aucun pays ou groupe de pays.

(26) La situation particulière du marché alléguée dans la plainte en ce qui concerne le Japon n'était pas la surcapacité chinoise en général, mais bien l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise, qui a artificiellement fait baisser les prix sur le marché intérieur au Japon. La Commission a en outre souligné que la plainte fournissait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'une situation particulière du marché propre au Japon, comme indiqué au considérant 24. La situation dans d'autres pays tiers était sans pertinence aux fins de l'ouverture de l'enquête. La Commission a donc rejeté cet argument.

(27) Les pouvoirs publics japonais et POSVIET ont fait valoir que les prix sur les marchés japonais et vietnamien n'étaient pas artificiellement bas et Nippon Steel, JFE, Kobe et POSVIET ont soutenu que le plaignant n'avait fourni aucun élément de preuve démontrant que les prix sur le marché intérieur étaient artificiellement réduits au point d'inciter les entreprises à vendre dans des pays tiers plutôt que sur le marché intérieur. À cet égard, Nippon Steel, JFE et Kobe ont indiqué que le prix moyen à l'importation des produits plats laminés à froid en acier au Japon et au Viêt Nam était conforme à la moyenne mondiale en 2024, et en réalité supérieur à celle-ci, d'après les données Comtrade. POSVIET a en outre allégué que la plainte ne portait pas sur les intrants, mais plutôt sur le produit en aval et qu'il était incorrect au regard de la réalité économique de considérer que les prix des produits plats laminés à froid en acier dans les pays visés seraient artificiellement bas simplement parce que les prix à l'importation des produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine étaient prétendument artificiellement bas. POSVIET a également souligné que la part des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine dans les pays visés était plutôt faible pour certains pays, allant de 12 % en Inde à 78 % à Taïwan. POSVIET a fait valoir que les parts d'importation n'étaient pas suffisantes pour transmettre des «prix artificiellement bas» de la Chine vers un marché d'importation.

(28) Le plaignant a fourni une comparaison entre le prix des exportations chinoises vers le Japon et le Viêt Nam et les prix sur les marchés intérieurs japonais et vietnamien entre 2019 et 2024 ([18]), ainsi que des informations sur la part des importations en provenance de Chine dans l'ensemble des importations japonaises et vietnamiennes de produits plats laminés à froid en acier ([19]), qui donnaient à penser que les importations en provenance de Chine exerçaient une pression sur le marché. En outre, le plaignant a indiqué que les exportations d'acier du Japon et du Viêt Nam vers l'Union avaient augmenté malgré la diminution de l'ensemble de leurs exportations d'acier ([20]). Par conséquent, le plaignant a fourni des éléments de preuve suffisants pour démontrer que les surcapacités chinoises avaient artificiellement fait baisser les prix sur le marché intérieur. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(29) Nippon Steel, JFE et Kobe ont contesté l'analyse du plaignant visant à démontrer une augmentation des importations en provenance de Chine au Japon depuis 2020, malgré les circonstances exceptionnelles de cette année-là. Selon eux, l'analyse de la tendance devrait commencer en 2019 et montrerait qu'en 2024, ces importations étaient encore inférieures à leur niveau de 2019, d'après les statistiques japonaises.

([14]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 234 et point 237.
([15]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 239.
([16]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 241.
([17]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, point 7.22.
([18]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 241.
([19]) Voir la version publique de la plainte, tableau figurant après le point 239.
([20]) Voir la version publique de la plainte, points 398 et 399.

(30) Nippon Steel, JFE et Kobe se sont fondés sur une extraction incluant les importations au Japon en provenance de la République de Corée (ci-après la «Corée», désignée par le code 103 des statistiques japonaises), et non celles en provenance de la RPC (désignée par le code 105 des statistiques japonaises). La Commission a donc rejeté cet argument.

1.4.1.2. Allégations relatives à la situation particulière du marché liée aux coûts au Viêt Nam

(31) L'autorité vietnamienne chargée des mesures correctives commerciales (ci-après la «TRAV») a allégué que les éléments de preuve figurant dans la plainte étaient inexacts et obsolètes en ce qui concerne la situation de l'industrie des produits plats laminés à froid en acier au Viêt Nam. La TRAV a précisé que les pouvoirs publics vietnamiens n'avaient pas participé à l'enquête au titre de l'article 20 visée dans le rapport canadien, que les déterminations étaient fondées sur les données disponibles et qu'elles avaient été infirmées par deux réexamens ultérieurs, concernant les tubes soudés en acier au carbone ([21]) et l'acier résistant à la corrosion ([22]).

(32) La plainte contenait des éléments de preuve de l'existence de plusieurs mesures au Viêt Nam qui affectaient le coût de production des produits plats laminés à froid en acier ([23]). Elle contenait donc des éléments de preuve suffisants de l'existence de mesures en place susceptibles de créer une situation particulière du marché au Viêt Nam et la Commission a rejeté l'argument. L'enquête déterminera si ces mesures sont toujours en place et, le cas échéant, leur incidence sur le coût de production des produits plats laminés à froid en acier.

1.4.1.3. Allégations relatives à la comparaison valable

(33) POSVIET et Tatmetal ont rappelé les conclusions du groupe spécial de l'OMC dans l'affaire *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, selon lesquelles «l'expression "comparaison valable" exige une évaluation en ce qui concerne la comparaison entre le prix intérieur et le prix à l'exportation» et ont rappelé que cette évaluation de la comparabilité était distincte de la question de savoir s'il existait une situation particulière du marché. Par conséquent, même s'il existait une situation particulière du marché (ce qui n'est pas le cas), il ne saurait être présumé que les ventes intérieures ne permettent pas une comparaison valable. En ce qui concerne les conclusions du groupe spécial de l'OMC, POSVIET et Tatmetal ont fait valoir que la plainte ne fournissait pas d'éléments de preuve donnant à penser que les prix sur le marché intérieur dans les pays visés ne permettaient pas une comparaison valable.

(34) La Commission a observé que la plainte fournissait des éléments de preuve suffisants démontrant que les bénéfices des producteurs nationaux des cinq pays concernés étaient déprimés en raison de l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise, qui a artificiellement fait baisser les prix sur ces marchés intérieurs respectifs. La situation particulière du marché alléguée n'affectait donc que les prix sur les marchés intérieurs et ne permettait donc pas de réaliser une comparaison valable entre les prix sur les marchés intérieurs et les ventes à l'exportation. Cet argument a été rejeté.

(35) Les autorités taïwanaises ont également rappelé que, pour pouvoir invoquer l'existence d'une situation particulière du marché, il doit être démontré que cette situation a eu pour effet de rendre les ventes intérieures impropres à une comparaison valable avec le prix à l'exportation. Elles ont ainsi affirmé qu'aucun des éléments de preuve fournis dans la plainte ne donnait à penser que la situation particulière du marché empêchait une comparaison valable. De fait, selon elles, sur la base des éléments de preuve de la plainte, tous les bénéfices réalisés par les producteurs d'acier du monde entier étaient affectés par la situation particulière du marché causée par la surcapacité mondiale, de sorte que la situation particulière du marché n'empêcherait pas une comparaison valable.

(36) La Commission a observé que la plainte fournissait des éléments de preuve suffisants démontrant que les bénéfices des producteurs taïwanais sur le marché intérieur étaient déprimés en raison de l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise, qui a artificiellement fait baisser les prix sur le marché intérieur à Taïwan, et non en raison de la surcapacité mondiale. La situation particulière du marché alléguée n'affectait donc que les prix sur les marchés intérieurs et ne permettait donc pas de réaliser une comparaison valable entre les prix sur les marchés intérieurs et les ventes à l'exportation. Cet argument a donc été rejeté.

(37) Nippon Steel, JFE et Kobe ont fait valoir que l'exigence selon laquelle la situation particulière du marché, si elle est établie, doit rendre les ventes intérieures impropres à une comparaison avec le prix à l'exportation n'était pas abordée dans la plainte.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 janvier 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 octobre 2020.
([23]) Voir section 4.4.1 de la version publique de la plainte.

(38) La Commission a fait observer que l'exigence d'une comparaison valable était rappelée dans la plainte ([24]) et étayait la construction de la valeur normale au moyen d'un ajustement au titre du bénéfice. Par conséquent, cette allégation a été rejetée.

1.4.1.4. Autres allégations relatives à la situation particulière du marché

(39) Les autorités taïwanaises ont fait valoir que les producteurs d'acier taïwanais étaient souvent intégrés verticalement et, partant, non tributaires des importations de matières premières en provenance de Chine. Cette structure a permis à l'industrie taïwanaise de rester compétitive face aux importations en provenance de pays tiers.

(40) Les autorités taïwanaises ont également affirmé que Taïwan était une économie de marché dans laquelle les prix étaient fixés dans des conditions normales de concurrence, sans intervention des pouvoirs publics. La Commission devrait donc se fonder sur les prix des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur, comme elle l'a fait dans la dernière enquête concernant les importations de certains produits laminés à chaud plats en aciers inoxydables, enroulés ou en feuilles, originaires, entre autres, de Taïwan ([25]). Les autorités taïwanaises ont soulevé le fait que la demande et l'avis d'ouverture du réexamen au titre de l'expiration de ces mesures antidumping, en cours au moment de la présente enquête, ne faisaient référence à aucune situation particulière du marché à Taïwan, à aucun défaut de représentativité des ventes intérieures ni à aucune distorsion des bénéfices.

(41) En outre, les autorités taïwanaises ont soutenu qu'une conclusion relative à l'existence d'une situation particulière du marché ne pouvait être fondée sur des phénomènes de prix mondiaux induits par un pays tiers non visé par l'enquête. Les autorités taïwanaises ont exprimé des doutes quant à la compatibilité d'une telle interprétation de la notion de situation particulière du marché avec les règles de l'OMC, en particulier si cette interprétation n'était pas étayée par des éléments de preuve clairs d'une intervention de l'État et de distorsions du marché qui en résulteraient, propres au marché taïwanais. À cet égard, les autorités taïwanaises ont renvoyé à un précédent dans lequel une situation particulière du marché était associée à des formes identifiables d'influence des pouvoirs publics ([26]), ainsi qu'à une affaire dans laquelle la Commission avait rejeté un argument relatif à l'existence d'une situation particulière du marché concernant un produit sidérurgique ([27]).

(42) À cet égard, Eurofer a fait valoir que le facteur décisif ne résidait pas dans la nature de la situation elle-même, mais dans l'effet et l'incidence qu'elle produit sur le marché. Concrètement, ce n'est pas la surcapacité chinoise en elle-même qui crée une situation particulière, mais bien son effet sur chacun des pays concernés.

(43) Nippon Steel, JFE et Kobe ont soutenu que le Japon n'était pas particulièrement vulnérable aux importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, étant donné que la part indiquée dans la plainte était inférieure à celle observée à Taïwan ou au Viêt Nam.

(44) Nippon Steel, JFE et Kobe ont ajouté que l'industrie japonaise était systématiquement protégée des effets de la surcapacité chinoise par les mesures de défense commerciale instituées par les pouvoirs publics japonais et ont renvoyé à un certain nombre de mesures ainsi qu'à la surveillance continue exercée par les pouvoirs publics japonais.

(45) Eurofer a contesté cette lecture en affirmant que cette protection n'avait pas suffi à apaiser les préoccupations de l'industrie japonaise et a renvoyé à cet effet à un certain nombre de déclarations publiques de représentants de sociétés sidérurgiques et de maisons de négoce japonaises.

(46) Nippon Steel, JFE et Kobe ont également fait valoir que le marché japonais de l'acier était structurellement protégé contre la pénétration des importations en provenance de Chine en raison des exigences des consommateurs qui demandaient des produits de haute qualité que l'industrie chinoise n'offrait généralement pas, notamment dans le secteur automobile japonais, et de la manière très spécifique dont les affaires sont conduites sur le marché japonais, caractérisée par l'intervention de sociétés de négoce qui ont noué des relations de longue date et très structurées avec les producteurs japonais.

([24]) Voir la version publique de la plainte, points 58 et 191.

([25]) Règlement d'exécution (UE) 2020/508 de la Commission du 7 avril 2020 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits laminés à chaud plats en aciers inoxydables, enroulés ou en feuilles, originaires d'Indonésie, de la République populaire de Chine et de Taïwan (JO L 110 du 8.4.2020, p. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Rapport du groupe spécial, *UE – Méthodes d'ajustement des frais II (Russie)*, point 7.40.

([27]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1919 de la Commission du 25 septembre 2025 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam, et clôturant l'enquête sur les importations de ces produits originaires de l'Inde (JO L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), considérants 132 à 137.

(47) Nippon Steel a également soutenu, dans la version sensible de ses observations, qu'en raison des caractéristiques du marché japonais décrites aux considérants 44 et 46, les prix sur le marché intérieur au Japon étaient artificiellement plus élevés.

(48) Nippon Steel, JFE et Kobe ont également soulevé le fait que l'industrie japonaise n'avait pas contribué aux surcapacités mondiales dans le secteur sidérurgique, les capacités sidérurgiques intérieures du Japon ayant diminué entre 2019 et 2024, selon les données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (ci-après l'«OCDE»), contrairement à celles du Viêt Nam, qui ont augmenté. En outre, au niveau international, les pouvoirs publics japonais ont participé à des discussions trilatérales avec l'Union et les États-Unis d'Amérique afin de remédier aux capacités excédentaires mondiales dans le secteur de l'acier et sont, de longue date, un membre actif du forum mondial sur la surcapacité sidérurgique (ci-après le «GFSEC»).

(49) La TRAV a fait valoir que l'allégation figurant dans la plainte selon laquelle la présence au Viêt Nam de produits plats laminés à froid chinois à bas prix contraignait les producteurs nationaux de produits plats laminés à froid à réduire leurs prix de vente sur le marché intérieur à des niveaux intenables pour pouvoir concurrencer les prix des produits plats laminés à froid chinois était matériellement inexacte, étant donné que les importations au Viêt Nam de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine étaient soumises à des droits antidumping depuis 2020 et que ces mesures avaient été prorogées en décembre 2025.

(50) Les pouvoirs publics japonais ont demandé que les ventes intérieures et le prix à l'exportation fassent l'objet d'une comparaison appropriée. À cet égard, Nippon Steel, JFE et Kobe ont également soutenu que, même si la Commission établissait l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché japonais, cela n'empêcherait pas automatiquement une comparaison valable entre le prix intérieur et le prix à l'exportation, car l'éviction résultant de la surcapacité chinoise dans le secteur sidérurgique affectait dans la même mesure le marché japonais et le marché de l'Union. Selon eux, cela découle de la nature de la situation particulière du marché alléguée, puisque la surcapacité dans le secteur sidérurgique et, en particulier, en Chine a des effets à l'échelle mondiale et une incidence sur l'économie mondiale, comme l'a reconnu le plaignant. À l'appui de cet argument, ils ont comparé le volume total des importations de produits plats laminés à froid en acier au Japon et dans l'Union et ont affirmé qu'ils étaient similaires. Selon eux, la protection contre les importations en provenance de Chine est également similaire. Le Japon serait protégé par les facteurs indiqués aux considérants 44 et 46, tandis que l'Union le serait par les droits antidumping sur les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires, notamment, de la RPC ([28]) ainsi que par les mesures de sauvegarde sur certains produits sidérurgiques ([29]). Toutefois, selon eux, ces mesures se sont révélées inefficaces pour remédier à la surcapacité, étant donné que la consommation de l'Union a diminué alors que les volumes des contingents tarifaires ont augmenté du fait de la libéralisation annuelle. Cela serait confirmé par la proposition de la Commission visant à remédier aux effets commerciaux négatifs des surcapacités mondiales sur le marché de l'acier de l'Union ([30]).

(51) Au contraire, Eurofer a estimé qu'une analyse de la comparaison valable n'était pas nécessaire dans les circonstances de l'espèce, car ce n'est pas la même situation particulière du marché qui affecte les prix à l'exportation, mais un phénomène économique différent (à savoir l'effet de la surcapacité chinoise sur le marché de l'Union). Selon Eurofer, le dumping consiste précisément à choisir de fixer les prix à l'exportation à un niveau inférieur à celui des prix correspondant à la valeur normale, indépendamment de la dynamique économique sur les marchés d'exportation. En outre, la Commission ne procède pas à une telle analyse parallèle lorsqu'elle construit la valeur normale pour d'autres motifs. Par exemple, si la Commission considère que toutes les ventes intérieures sont effectuées à perte et que, dès lors, elles n'ont pas lieu au cours d'opérations commerciales normales, elle ne peut décider d'utiliser les données réelles relatives aux ventes au motif que toutes les ventes sur le marché de l'Union sont également effectuées à perte. De l'avis d'Eurofer, ce dernier élément est sans pertinence.

([28]) Institués en dernier lieu par le règlement d'exécution (UE) 2022/2068 de la Commission du 26 octobre 2022 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie à l'issue d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures effectué en vertu de l'article 11, paragraphe 2, du règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil (JO L 277 du 27.10.2022, p. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

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

([30]) Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil visant à remédier aux effets commerciaux négatifs des surcapacités mondiales sur le marché de l'acier de l'Union [COM(2025) 726 final, 7.10.2025].

(52) En outre, Nippon Steel, JFE, Kobe et Tatmetal ont fait valoir que, même si les conditions de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base étaient remplies, la Commission ne pouvait écarter les bénéfices réels réalisés par Nippon Steel et Tatmetal sur leurs ventes effectuées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales, conformément à la partie introductive de l'article 2, paragraphe 6, étant donné que l'article 2, paragraphe 3, autorisait uniquement la Commission à construire la valeur normale. En effet, selon eux, s'il existe des données réelles concernant la production et les ventes au cours d'opérations commerciales normales, la Commission doit les utiliser pour établir le montant de la marge bénéficiaire, comme l'a expliqué la Cour dans l'arrêt Goldstar/Conseil ([31]) et comme l'ont indiqué plusieurs décisions de l'OMC ([32]). Selon eux, le bénéfice réalisé sur les ventes réelles effectuées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales ne pouvait être écarté lors de la construction de la valeur normale au titre de l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base qu'en l'absence de ventes effectuées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. À cet égard, la Commission ne pouvait confondre la notion d'opérations commerciales normales avec celle de situation particulière du marché pour écarter le bénéfice réalisé sur les ventes effectuées sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales, ces deux notions étant distinctes, comme le démontre l'emploi du terme «ou» entre elles à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. En se fondant sur l'arrêt NutraSweet/Conseil ([33]), Nippon Steel, JFE et Kobe ont soutenu que le critère des opérations commerciales normales se rapportait à la nature des ventes elles-mêmes, et non à celle du marché sur lequel une société exerçait ses activités. Nippon Steel, JFE, Kobe et Tatmetal ont également renvoyé à l'arrêt Conseil/Alumina ([34]). Le fait que cela puisse aboutir à une valeur normale construite égale aux prix de vente intérieurs écartés en raison de la situation particulière du marché serait sans pertinence selon Nippon Steel, JFE et Kobe, qui ont renvoyé à l'ordonnance *Hansol* ([35]).

(53) Eurofer a exprimé son désaccord et a considéré que les ventes sur un marché intérieur affecté par une situation particulière du marché n'auraient pas lieu au cours d'opérations commerciales normales, ce qui empêcherait la Commission de se fonder sur les prix réels. Eurofer a également soutenu que ni l'arrêt *Conseil/Alumina* ni l'arrêt *NutraSweet/Conseil* n'étayaient la conclusion selon laquelle le critère des opérations commerciales normales se rapportait à la nature des ventes elles-mêmes et non à celle du marché sur lequel une société exerçait ses activités.

(54) Nippon Steel a réaffirmé qu'Eurofer confondait les notions d'opérations commerciales normales et de situation particulière du marché, qui sont distinctes à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, et que le fait que le critère des opérations commerciales normales se rapporte à la nature des ventes elles-mêmes ressortait clairement de l'arrêt *NutraSweet/Conseil* ([36]). En revanche, le règlement (CE) n° 1972/2002 du Conseil ([37]), qui a introduit pour la première fois la notion de situation particulière du marché dans le règlement de base, indiquait que la logique sous-tendant cette introduction était de mettre l'accent sur les conditions structurelles plus larges d'un marché, plutôt que sur les ventes d'une société donnée ([38]). En outre, Nippon Steel a soulevé le fait que l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base ne faisait aucune référence à la situation particulière du marché, mais employait au contraire l'expression «opérations commerciales normales». Nippon Steel a également fait valoir que

([31]) Arrêt du 13 février 1992, *Goldstar/Conseil* (C-105/90, EU:C:1992:69, points 35 à 38).

([32]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping et compensatoires visant certains produits en provenance de Chine*, WT/DS603/R et Add.1, adopté le 26 avril 2024, points 7.115 et 7.116; rapport du groupe spécial, *Pakistan – Mesures antidumping visant les pellicules en polypropylène orienté biaxialement en provenance des Émirats arabes unis*, WT/DS538/R et Add.1, distribué aux membres de l'OMC le 18 janvier 2021, ayant fait l'objet d'un appel le 22 février 2021, points 7.147 et 7.148; rapport de l'Organe d'appel, *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance d'Inde*, WT/DS141/AB/R, adopté le 12 mars 2001, DSR 2001:V, p. 2049, point 81; et rapports de l'Organe d'appel, *Chine – Mesures imposant des droits antidumping sur les tubes, sans soudure, en acier inoxydable haute performance («HP-SSST») en provenance du Japon / Chine – Mesures imposant des droits antidumping sur les tubes, sans soudure, en acier inoxydable haute performance («HP-SSST») en provenance de l'Union européenne*, WT/DS454/AB/R et Add.1 / WT/DS460/AB/R et Add.1, adoptés le 28 octobre 2015, DSR 2015:IX, p. 457, points 5.25 à 5.27.

([33]) Arrêt du 3 mai 2001, *Ajinomoto et NutraSweet/Conseil et Commission*, affaires jointes C-76/98 P et C-77/98 P, EU:C:2001:234, point 38.

([34]) Arrêt du 1er octobre 2014, *Conseil/Alumina*, C-393/13 P, EU:C:2014:2245, point 30.

([35]) Ordonnance du 13 juin 2024, *Hansol Paper/Commission*, T-199/23, EU:T:2024:388, point 63.

([36]) Affaires jointes C-76/98 P et C-77/98 P, *NutraSweet/Conseil*, point 38.

([37]) Règlement (CE) n° 1972/2002 du Conseil du 5 novembre 2002 modifiant le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, 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 (JO L 305 du 7.11.2002, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Règlement (CE) n° 1972/2002, considérant 3.

les bénéfices des ventes effectuées au cours d'opérations commerciales normales devaient être utilisés, en se fondant sur le rapport du groupe spécial dans l'affaire *CE – Saumon (Norvège)* ([39]). Nippon Steel a soutenu que, même dans les cas où le volume des ventes d'un produit donné est insuffisant pour justifier l'utilisation des ventes intérieures, la Commission utiliserait néanmoins la rentabilité des ventes effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2, paragraphe 6, et à l'arrêt *PT Musim Mas/Commission* ([40]). Selon Nippon Steel, il devrait en aller de même lorsque les prix sur le marché intérieur sont écartés en raison d'une situation particulière du marché, et le plaignant n'a pas démontré que les ventes des producteurs japonais sur le marché intérieur n'avaient pas lieu au cours d'opérations commerciales normales.

(55) En outre, Nippon Steel, JFE et Kobe ont fait valoir que, si la Commission décidait néanmoins de recourir à l'article 2, paragraphe 6, point c), elle serait tenue de calculer le plafond de bénéfice afin de s'assurer qu'il n'est pas dépassé, comme l'ont rappelé les groupes spéciaux dans les affaires *UE – Chaussures (Chine)* ([41]) et *UE – Biodiesel (Indonésie)* ([42]). La Commission devrait donc indiquer aux parties intéressées en quoi consiste ce plafond et comment elle l'a établi. Enfin, ils ont rappelé que l'expression «bénéfice normalement réalisé» désignait les bénéfices qui sont réalisés régulièrement ou habituellement.

(56) À cet égard, Eurofer a soutenu que la Commission devait recourir au point c), car le point a) ne pouvait être utilisé, puisque la situation particulière du marché affectait toutes les ventes, et le point b) ne pouvait l'être non plus, étant donné que les effets de distorsion de la surcapacité chinoise sur les produits sidérurgiques pouvaient s'appliquer à un large éventail de produits sidérurgiques et qu'aucun autre produit ne présentait des caractéristiques suffisamment proches de celles des produits plats laminés à froid en acier.

(57) Nippon Steel a répondu en formulant des observations, communiquées uniquement dans la version sensible, concernant les bénéfices susceptibles d'être appliqués.

(58) JSW Steel Limited et ses sociétés liées (ci-après «JSW») ont contesté l'affirmation du plaignant selon laquelle l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base fournissait une base juridique pour ajuster les coûts aux fins du calcul de la valeur normale même si la Commission établissait l'existence d'une situation particulière du marché en Inde. JSW a fait valoir qu'en vertu du règlement de base, l'existence d'une situation particulière du marché au sens de son article 2, paragraphe 3, permettrait uniquement d'utiliser la valeur normale construite, calculée sur la base du coût de production, au lieu des prix de vente réels.

(59) Selon lui, il ne suffirait pas d'établir l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché indien en général et la Commission devrait démontrer que JSW était effectivement affecté par la situation particulière du marché alléguée. En outre, JSW a affirmé qu'il n'était affecté par aucune des situations particulières du marché alléguées.

(60) En ce qui concerne le minerai de fer, JSW a fait valoir qu'il n'existait aucune restriction à l'exportation du minerai de fer dont la teneur en fer est inférieure à 58 % et que le plaignant n'avait pas démontré en quoi des mesures en Inde auraient fait baisser le prix intérieur du minerai de fer par rapport à son prix à l'exportation. JSW a également fait valoir que, s'agissant du minerai de fer dont la teneur en fer était supérieure à 58 %, les quantités qu'il avait importées n'étaient pas affectées par une éventuelle situation particulière du marché. JSW a par ailleurs allégué que le prix auquel il achetait sur le marché intérieur du minerai de fer dont la teneur en fer était supérieure à 58 % correspondait à son prix à l'importation. Enfin, en ce qui concerne l'usage captif du minerai de fer, JSW a déclaré que le prix qu'il payait était supérieur au prix du marché et que le seul avantage qu'il tirait de cet usage captif était la sécurité d'approvisionnement.

(61) En ce qui concerne le charbon, JSW a fait valoir que la plainte n'opérait pas de distinction entre le charbon à coke, qui est un intrant direct dans le processus de fabrication de l'acier, et le charbon non cokéfiable, qui est utilisé dans la production d'énergie. JSW a fait valoir que, puisque ces deux produits n'étaient pas interchangeables et que leurs marchés étaient distincts, la Commission devrait rejeter l'allégation selon laquelle il existait une situation particulière du marché pour le charbon en Inde. JSW a également affirmé qu'il importait la majeure partie du charbon à coke dont il avait besoin, étant donné que les disponibilités nationales étaient insuffisantes et que la qualité du charbon à coke national ne convenait pas à la fabrication de l'acier. Enfin, JSW a fait valoir que ses prix d'achat du charbon à coke étaient comparables aux prix internationaux, ce qui démontrait que la politique nationale n'avait eu aucun effet à la baisse sur les prix à l'importation en Inde.

([39]) Rapport du groupe spécial, *Communautés européennes – Mesure antidumping visant le saumon d'élevage en provenance de Norvège*, WT/DS337/R, adopté le 15 janvier 2008, et Corr.1, DSR 2008:I, p. 3, point 7.298.

([40]) Arrêt du 2 juillet 2025, *PT Musim Mas/Commission*, T-176/23, EU:T:2025:662, point 116.

([41]) Rapport du groupe spécial, *Union européenne – Mesures antidumping visant certaines chaussures en provenance de Chine*, WT/DS405/R, adopté le 22 février 2012, DSR 2012:IX, p. 4585, points 7.299 et 7.300.

([42]) Rapport du groupe spécial, *Union européenne – Mesures antidumping visant le biodiesel en provenance d'Indonésie*, WT/DS480/R et Add.1, adopté le 28 février 2018, DSR 2018:II, p. 605, point 7.51.

(62) En ce qui concerne les débris, JSW a fait valoir que l'allégation relative à l'existence d'une situation particulière sur le marché du charbon était incompatible avec celle concernant le marché des débris, puisqu'une situation particulière sur le marché du charbon aurait réduit la demande de débris. JSW a affirmé que le plaignant n'avait pas démontré en quoi les mesures indiennes relatives aux débris, telles que le droit à l'exportation de 15 %, contribuaient à faire baisser les prix des débris. JSW a également soutenu que plusieurs autres pays, dont l'Union, avaient aussi mis en place des mesures visant à favoriser la réutilisation des débris et que le plaignant n'avait pas démontré en quoi les mesures indiennes présentaient un caractère particulier ou distinctif, ce qui, selon lui, était nécessaire pour établir l'existence d'une situation particulière du marché.

(63) JSW a fait valoir que, même en présence d'une situation particulière du marché, la Commission devrait apprécier si celle-ci permettrait d'effectuer une comparaison valable entre les ventes intérieures et les ventes à l'exportation. JSW a en outre affirmé que son coût de production était identique que le produit concerné soit vendu sur le marché intérieur ou exporté. Il a de surcroît déclaré que les intrants concernés étaient introduits dans le four sans distinction de leur origine, ce que confirme en outre le fait que, lors de la production de produits en amont tels que les rouleaux laminés à chaud, les lignes de production ne savaient pas si le rouleau serait ensuite transformé en produits plats laminés à froid en acier ou vendu en l'état.

(64) JSW a contesté les allégations du plaignant selon lesquelles d'importants volumes d'importations du produit soumis à l'enquête en provenance de Chine avaient fait baisser les prix sur le marché intérieur indien, compromettant ainsi la capacité des producteurs indiens à vendre de manière rentable, et ces derniers avaient, par conséquent, réorienté leur production vers le marché de l'Union. JSW a soutenu que cet effet d'éviction allégué par le plaignant n'était pas propre à l'Inde et n'avait pas d'effets démontrables sur les prix, sur la configuration du commerce ou sur la rentabilité des producteurs indiens. JSW a aussi affirmé que son bénéfice sur le marché intérieur n'avait pas été affecté par la surcapacité chinoise et que son volume de ventes était resté élevé tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation. En ce qui concerne les prix, JSW a fait valoir que l'évolution sur le marché intérieur avait été similaire à celle observée sur les marchés d'exportation. Il a également soutenu que les importations en provenance de Chine étaient très faibles par rapport à celles en provenance d'autres pays (3 à 12 % des importations totales), qu'elles ne représentaient que 0,2 à 0,3 % de la consommation intérieure et que leur évolution suivait celle de la consommation intérieure avec un certain décalage. Enfin, JSW a allégué que l'Inde avait mis en place des mesures de défense commerciale à l'encontre du produit soumis à l'enquête.

(65) JSW a fait valoir que l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base exigeait que la situation particulière du marché alléguée rende le prix sur le marché intérieur impropre à une comparaison avec le prix à l'exportation. Il a en outre déclaré que ces deux prix étaient comparables, étant donné que l'Inde disposait de mesures de défense commerciale efficaces à l'encontre du produit soumis à l'enquête et que, contrairement à de nombreux autres pays, elle connaissait une augmentation de la demande sur son marché intérieur.

(66) JSW a contesté l'affirmation figurant dans la plainte selon laquelle, si l'existence d'une situation particulière du marché est établie, la Commission pourrait ajuster le bénéfice lors de la détermination de la valeur normale. Selon lui, la Commission ne disposait d'aucune base juridique lui permettant d'écarter le bénéfice réel qu'il avait réalisé sur ses ventes intérieures aux fins de la construction de la valeur normale. Enfin, JSW a ajouté que, même si la Commission devait se fonder sur l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, elle devrait indiquer aux parties intéressées en quoi consiste le plafond et le déterminer afin de garantir que le montant du bénéfice utilisé n'excède pas le bénéfice normalement réalisé par d'autres exportateurs ou producteurs lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine.

(67) La TRAV a fait valoir que, dans le cadre d'une récente enquête antidumping de l'Union concernant les importations de produits plats laminés à chaud en acier en provenance du Viêt Nam, l'Union n'avait pas été en mesure d'établir l'existence de distorsions affectant les matières premières. Elle a allégué que la même conclusion s'appliquait aux produits plats laminés à froid en acier, étant donné que ceux-ci sont fabriqués à partir d'acier laminé à chaud. La TRAV a soutenu que la plainte contenait des erreurs de droit et de fait. Elle a en outre allégué que les politiques du Viêt Nam en matière d'exportation de minerais visaient à garantir une gestion durable et une utilisation efficace des ressources naturelles du pays, en pleine conformité avec la législation nationale et les engagements internationaux, tels que l'article XX du GATT de 1994.

(68) POSVIET a également fait valoir que la Commission avait conclu, dans l'enquête antidumping concernant les importations de certains produits plats laminés à chaud en acier originaires du Viêt Nam, du Japon, de l'Inde et d'Égypte (ci-après l'«enquête sur les produits plats laminés à chaud») ([43]), que l'existence d'une situation particulière du marché au Viêt Nam ne pouvait être établie. La TRAV a soutenu que la majorité des produits plats laminés à chaud en acier utilisés par la branche de production nationale vietnamienne provenait de producteurs nationaux, tels que Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation ou Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET a en outre allégué que, puisque la plainte dans la présente enquête repose sur la même base factuelle, notamment en ce qui concerne les prix sur le marché intérieur du charbon à coke, du minerai de fer et des débris d'acier, la Commission devrait également la juger insuffisante pour établir l'existence d'une situation particulière du marché au Viêt Nam. POSVIET a également renvoyé aux conclusions du Tribunal dans les arrêts Biodiesel ([44]), qui portaient sur l'appréciation par la Commission de l'incidence du système de taxe différentielle à l'exportation (DET) de l'Indonésie sur les prix de l'huile de palme brute sur le marché intérieur et sur les conditions connexes à démontrer pour conclure à l'existence de prix faussés des matières premières sur le marché intérieur.

(69) En ce qui concerne les mesures relatives au minerai de fer, aux débris d'acier et au charbon à coke, la TRAV et POSVIET ont allégué que le plaignant n'avait fourni aucun élément de preuve démontrant que ces mesures avaient effectivement entraîné des distorsions sur le marché intérieur des matières premières et que la simple existence de taxes à l'exportation ou d'autres initiatives stratégiques ne saurait automatiquement justifier la conclusion selon laquelle les prix étaient artificiellement bas. La TRAV et POSVIET ont également contesté l'affirmation selon laquelle l'existence de sociétés intégrées verticalement et la campagne consistant à encourager les Vietnamiens à privilégier les produits vietnamiens constituaient une situation particulière du marché. La TRAV a par ailleurs nié toute intervention dans la gestion et la fixation des prix des entreprises exerçant des activités de production et d'exportation de produits plats laminés à froid en acier et a précisé que la «stratégie de développement de l'industrie sidérurgique à l'horizon 2030 avec une vision à l'horizon 2050» avait pris fin en 2018. Enfin, POSVIET a contesté l'idée selon laquelle le fait que les prix des produits plats laminés à chaud étaient artificiellement bas en Chine, ce qui n'est pas le cas, signifiait que les prix des produits plats laminés à chaud au Viêt Nam étaient artificiellement bas du simple fait des échanges commerciaux.

(70) Les observations des parties intéressées exposées aux considérants 39 à 69 étaient sans pertinence aux fins de l'ouverture de l'enquête. En effet, toutes ces observations portaient sur des questions qui ne pouvaient être tranchées qu'au cours de l'enquête, et non sur les éléments de preuve figurant dans la plainte. Par conséquent, la Commission en a pris note. Les constatations effectuées par la Commission sur toutes ces questions dans le cadre de l'enquête sont présentées, le cas échéant, dans les sections correspondantes du présent règlement.

1.4.2. *Allégations relatives au volume des importations et au cumul*

(71) Plusieurs parties intéressées, à savoir les pouvoirs publics turcs, POSVIET, Nippon Steel et les autres producteurs japonais et les sociétés taïwanaises, ont contesté le caractère suffisant et la comparabilité des volumes d'importation aux fins du cumul.

(72) Les pouvoirs publics turcs ainsi que Nippon Steel et les autres producteurs japonais ont soutenu que les importations étaient négligeables au sens de l'article 5, paragraphe 7, et de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base, en invoquant des parts de marché faibles ou fluctuantes. POSVIET a lui aussi affirmé que les importations étaient négligeables. Ces parties ont également fait valoir que les niveaux d'exportation étaient structurellement limités et que le cumul était inapproprié en raison de différences dans les conditions d'importation, les caractéristiques des produits et les situations concurrentielles.

(73) La Commission a considéré qu'au stade de l'ouverture, l'article 5, paragraphe 3, du règlement de base exigeait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'importations, et non une appréciation définitive de leur incidence précise.

(74) La plainte fournit des éléments de preuve suffisants démontrant que les importations en provenance des pays concernés sont entrées sur le marché de l'Union en volumes significatifs et qu'elles concurrencent le produit de l'Union dans des conditions de concurrence similaires, étant donné que les produits importés et les produits de l'Union ciblent les mêmes utilisateurs finals en se concentrant sur des segments de marché similaires, ce qui garantit une substituabilité directe.

([43]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1919.

([44]) Arrêts du Tribunal du 15 septembre 2016 dans les affaires T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Conseil, et T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Conseil («Biodiesel»). Voir également les arrêts du Tribunal du 15 septembre 2016 dans les affaires T-112/14 à T-116/14 et T-119/14.

(75) En outre, rien n'indique à ce stade que le cumul fausserait l'analyse du préjudice. Au contraire, les éléments de preuve à première vue donnent à penser que les importations concernées sont présentes simultanément sur le marché de l'Union et exercent une pression concurrente sur les prix.

(76) Par conséquent, les conditions du cumul sont remplies au stade de l'ouverture. Les arguments ont donc été rejetés.

(77) À la suite de l'information des parties, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation et Kobe Steel, Ltd. (ci-après les «producteurs japonais») ont réitéré leurs arguments concernant le caractère suffisant et la comparabilité des volumes d'importation aux fins du cumul. Ils ont estimé que ces arguments n'avaient pas été suffisamment traités par la Commission et ont demandé qu'ils le soient dans les conclusions définitives. À cet égard, plusieurs parties intéressées, originaires de pays pour lesquels aucune situation particulière du marché affectant la fiabilité des prix de vente sur le marché intérieur n'a été constatée, ont fait valoir que leurs importations n'auraient pas dû faire l'objet d'une évaluation cumulative avec les importations en provenance des autres pays concernés. Selon elles, dès lors qu'une situation particulière du marché avait été constatée dans certains autres pays, la Commission n'aurait pas dû cumuler les importations en provenance de leurs pays d'origine avec les importations en provenance des pays affectés par une situation particulière du marché sans tenir dûment compte de cette différence dans l'évaluation du cumul.

(78) La Commission a fait observer qu'une situation particulière du marché était appréciée aux fins de l'établissement de la valeur normale. Cette appréciation est sans rapport avec l'évaluation distincte prévue à l'article 3, paragraphe 4, qui porte sur les conditions de concurrence entre les produits importés sur le marché de l'Union et entre ces importations et l'industrie de l'Union. L'article 2, paragraphe 3, porte sur la situation sur le marché intérieur des pays exportateurs; l'article 3, paragraphe 4, porte sur la concurrence au sein de l'Union. Par conséquent, les conclusions relatives à l'existence d'une situation particulière du marché dans certains pays exportateurs n'indiquent pas, à elles seules, un comportement différent sur le marché de l'Union.

(79) La Commission a également souligné que le cumul exigeait de déterminer si les produits importés présentaient des caractéristiques physiques similaires et des utilisations finales interchangeables et si les exportateurs affichaient un comportement similaire sur le marché et entretenaient des rapports de concurrence comparables avec l'industrie de l'Union. Cette évaluation repose sur des éléments tels que la présence simultanée sur le marché, des prix comparables, des circuits de vente et des clients qui se recoupent et des tendances similaires des volumes d'importation et des parts de marché. L'enquête a montré que les importations en provenance du Japon et des autres pays concernés étaient présentes sur le marché de l'Union au cours de la période d'enquête, qu'elles ciblaient les mêmes utilisateurs finals et les mêmes segments de marché, qu'elles étaient directement substituables au produit de l'Union et qu'elles exerçaient une pression concurrente sur les prix.

(80) La Commission a donc confirmé leur inclusion dans l'analyse cumulative du préjudice et a rejeté cet argument.

1.4.3. *Allégations relatives à l'absence de préjudice pour l'industrie de l'Union*

(81) Des parties intéressées ont fait valoir que les éléments de preuve relatifs au préjudice étaient insuffisants ou non représentatifs d'un préjudice important au sens de l'article 3 du règlement de base. Les pouvoirs publics turcs, Nippon Steel et les autres producteurs japonais et les sociétés taïwanaises ont soutenu que, selon la plainte, l'industrie de l'Union conservait une position solide sur le marché, avec des parts de marché stables ou élevées, et que des indicateurs tels que les capacités, la production et les investissements ne révélaient aucune détérioration importante. POSVIET a indiqué que l'industrie de l'Union était restée résiliente malgré des conditions de marché défavorables, notamment la normalisation de la situation après la pandémie et l'augmentation des coûts. Ces parties ont par ailleurs affirmé que la plainte ne contenait pas suffisamment d'éléments de preuve à première vue en ce qui concerne plusieurs indicateurs de préjudice, dont la productivité, le rendement des investissements, les flux de liquidités, les salaires, la croissance et l'aptitude à mobiliser les capitaux, et que l'ouverture de l'enquête n'était donc pas justifiée.

(82) La Commission a rappelé que l'article 5, paragraphes 2 et 3, du règlement de base exigeait uniquement des éléments de preuve suffisants raisonnablement disponibles pour justifier l'ouverture d'une enquête. La plainte contenait des éléments de preuve pertinents concernant les principaux facteurs de préjudice affectant l'industrie de l'Union, notamment la baisse de la rentabilité, la pression sur les prix et l'affaiblissement des indicateurs de performance. Le fait que certains indicateurs témoignent d'une certaine résilience, comme la stabilité des parts de marché, n'exclut pas la constatation d'un préjudice important lorsque d'autres indicateurs évoluent défavorablement. L'absence de données sur l'ensemble des indicateurs cités par POSVIET n'invalidait donc pas l'ouverture de l'enquête. Ces arguments ont donc été rejetés.

1.4.4. *Allégations relatives au lien de causalité*

(83) Les pouvoirs publics turcs, Nippon Steel et les autres producteurs japonais, les sociétés taïwanaises et POSVIET ont contesté l'existence d'un lien de causalité entre les importations dont il est allégué qu'elles font l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union. Selon eux, la détérioration des résultats était principalement due à d'autres facteurs, tels que la baisse de la consommation, l'augmentation des coûts de l'énergie et des matières premières, les ajustements intervenus après la pandémie et les décisions stratégiques des producteurs de l'Union.

(84) La Commission a rappelé qu'au stade de l'ouverture, l'article 5, paragraphe 3, exigeait uniquement des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un lien de causalité potentiel, et non une détermination définitive au titre de l'article 3, paragraphes 6 et 7. La plainte contenait des éléments de preuve faisant état de la présence simultanée d'importations en provenance des pays concernés et d'une détérioration des résultats de l'industrie de l'Union, notamment des indicateurs de pression sur les prix. Les autres explications avancées par ces parties sont pertinentes pour la phase d'enquête, mais ne réfutent pas l'existence d'un lien de causalité à première vue. Ces arguments ont donc été rejetés.

1.4.5. *Allégations relatives au niveau des mesures et à la méthode (bénéfice cible, ajustements)*

(85) Plusieurs parties intéressées ont contesté certains aspects du calcul de la marge de préjudice et de la construction de la valeur normale présentés dans la plainte. Elles ont soutenu que le bénéfice cible était excessif et non représentatif de conditions normales de marché et que l'inclusion des coûts liés au système d'échange de quotas d'émission (ci-après le «SEQE») pouvait entraîner une double comptabilisation. Les pouvoirs publics turcs ainsi que Nippon Steel et les autres producteurs japonais ont en outre contesté les ajustements liés aux investissements et les méthodes de répartition des coûts.

(86) La Commission a considéré qu'au stade de l'ouverture, le plaignant était tenu de fournir des estimations raisonnables fondées sur les éléments de preuve disponibles. Les choix méthodologiques, y compris le choix du bénéfice cible, le traitement des coûts liés au SEQE et les méthodes d'ajustement, sont des questions techniques complexes qui font l'objet d'une vérification au cours de l'enquête. Les arguments soulevés par les pouvoirs publics turcs, Nippon Steel et les autres producteurs japonais, les sociétés taïwanaises et POSVIET concernaient donc des questions qui ne peuvent être évaluées de manière concluante au stade de l'ouverture et ils ont dès lors été rejetés.

1.4.6. *Allégations relatives aux distorsions sur les matières premières*

(87) POSVIET a fait valoir que les conditions d'application de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base n'étaient pas remplies, en soutenant que le Viêt Nam utilisait des matières premières importées achetées aux prix du marché international et qu'aucune distorsion significative n'avait été démontrée. La TRAV a en outre indiqué que les matières premières extraites sur le territoire national nécessaires à la production de rouleaux laminés à chaud ne répondaient pas aux exigences de l'industrie sidérurgique et n'auraient, de manière générale, pas pu être utilisées dans le processus de fabrication de ces rouleaux.

(88) La Commission a rappelé qu'au stade de l'ouverture, seuls sont requis des éléments de preuve suffisants indiquant l'existence de distorsions significatives sur les matières premières affectant les coûts de production dans le pays exportateur et, potentiellement, l'efficacité de la règle du droit moindre. Elle a fait observer que la plainte contenait de tels éléments de preuve suffisants, notamment des informations sur les conditions de marché pertinentes et sur les facteurs susceptibles d'affecter la fixation des prix des matières premières et les structures de coûts dans les pays exportateurs.

(89) La Commission a en outre considéré que l'évaluation de telles distorsions nécessitait une analyse approfondie de la structure du marché, des conditions de fixation des prix et de l'éventuelle influence de l'État, qui ne peut être menée de manière concluante au stade de l'ouverture. Les arguments de POSVIET ont donc été rejetés.

1.4.7. *Allégations relatives à l'intérêt de l'Union*

(90) Certaines parties, à savoir les pouvoirs publics turcs, Nippon Steel et les autres producteurs japonais, les sociétés taïwanaises et BSH Hausgeräte GmbH, ont fait valoir que l'institution de mesures ne serait pas dans l'intérêt de l'Union au sens de l'article 21 du règlement de base. Selon elles, les mesures augmenteraient les coûts des intrants pour les industries en aval, notamment les secteurs de l'automobile, des machines et des appareils électroménagers, et auraient une incidence négative sur la compétitivité, l'emploi et la stabilité des chaînes d'approvisionnement.

(91) La Commission a rappelé que l'examen de l'intérêt de l'Union au titre de l'article 21 n'est pas réalisé au stade de l'ouverture, mais uniquement au stade des mesures provisoires ou définitives. Par conséquent, les arguments présentés par les pouvoirs publics turcs, Nippon Steel et les autres producteurs japonais, les sociétés taïwanaises et BSH Hausgeräte GmbH ont été rejetés.

### 1.5. **Échantillonnage**

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

*Échantillonnage des producteurs de l'Union*

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

(94) Par conséquent, l'échantillon final comptait trois producteurs de l'Union situés dans trois États membres différents. Il représente plus de 24 % du volume total estimé de la production et 17 % des ventes estimées du produit similaire sur le marché libre de l'Union. Cet échantillon est représentatif de l'industrie de l'Union.

*Échantillonnage des importateurs indépendants*

(95) Afin de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de déterminer la composition de l'échantillon, la Commission a invité les importateurs indépendants à fournir les informations demandées dans l'avis d'ouverture.

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

*Échantillonnage des producteurs-exportateurs*

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

(98) Quatre producteurs-exportateurs en Inde ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé d'un seul producteur-exportateur sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon représentait [90 %-100 %] de la quantité totale estimée exportée de l'Inde vers l'Union au cours de la période d'enquête. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus ainsi que les autorités indiennes ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été présentée.

(99) Cinq sociétés au Japon ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être incluses dans l'échantillon. L'une d'entre elles, Daido, n'a déclaré aucune vente à l'exportation vers l'Union au cours de la période d'enquête. Cependant, plus tard au cours de l'enquête, la Commission a considéré que cette société était liée au producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, comme indiqué aux considérants 271 à 273. En outre, une autre société a déclaré «0» pour la production, les capacités de production, les ventes intérieures et les ventes à l'exportation au cours de la période d'enquête et des autres années demandées dans le formulaire d'échantillonnage, de sorte qu'elle ne pouvait être considérée comme un producteur au Japon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé d'un seul producteur-exportateur sur la

base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon représentait [80 %-90 %] de la quantité totale estimée exportée du Japon vers l'Union au cours de la période d'enquête. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus ainsi que les autorités japonaises ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été présentée.

(100) Trois producteurs-exportateurs à Taïwan, appartenant à deux groupes, ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a constitué un échantillon de deux producteurs-exportateurs, appartenant à un même groupe, sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon représentaient [60 %-70 %] de la quantité totale estimée exportée de Taïwan vers l'Union au cours de la période d'enquête. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus ainsi que les autorités taïwanaises ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été présentée.

(101) Six producteurs-exportateurs en Turquie ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé de deux producteurs-exportateurs sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon représentaient [50-60] % de la quantité totale estimée exportée de Turquie vers l'Union au cours de la période d'enquête. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus ainsi que les autorités turques ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été présentée.

(102) Trois producteurs-exportateurs au Viêt Nam ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission a sélectionné un échantillon composé d'un seul producteur-exportateur sur la base du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon représentait [80-90] % de la quantité totale estimée exportée du Viêt Nam vers l'Union au cours de la période d'enquête. Conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement de base, tous les producteurs-exportateurs connus ainsi que les autorités vietnamiennes ont été consultés pour la constitution de l'échantillon. Aucune observation n'a été présentée.

### 1.6. **Réponses aux questionnaires et visites de vérification**

(103) Comme annoncé dans l'avis d'ouverture, la Commission a envoyé aux autorités de tous les pays concernés des questionnaires spécifiques destinés à examiner les allégations relatives à l'existence d'une situation particulière du marché résultant de l'effet d'éviction créé par les importations en provenance de Chine. Ces questionnaires demandaient des informations que la Commission jugeait nécessaires pour examiner l'effet d'éviction allégué, telles que, par exemple, les volumes, les prix et les parts de marché des importations et des ventes intérieures dans les pays concernés. Ces informations ont été demandées pour la période allant du 1er janvier 2022 au 30 juin 2025, à savoir la même période que celle utilisée pour la détermination du dumping et du préjudice dans le cadre de l'enquête (voir considérant 107). La Commission a également envoyé aux pouvoirs publics indiens et vietnamiens des questionnaires spécifiques afin d'examiner les allégations relatives à l'existence d'une situation particulière du marché résultant de mesures portant sur certains intrants des produits plats laminés à froid en acier.

(104) En outre, le plaignant a fourni dans sa plainte des éléments de preuve suffisants de l'existence de distorsions potentielles sur les matières premières en Inde et au Viêt Nam pour ce qui est du produit concerné. Dès lors, comme annoncé dans l'avis d'ouverture, l'enquête a pris en considération ces distorsions alléguées du marché des matières premières afin de déterminer s'il convenait d'appliquer les dispositions de l'article 7, paragraphes 2 *bis* et 2 *ter*, du règlement de base en ce qui concerne l'Inde et le Viêt Nam. Pour cette raison, la Commission a envoyé des questionnaires supplémentaires à cet égard aux pouvoirs publics indiens et vietnamiens.

(105) La Commission a également envoyé des questionnaires aux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, aux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, aux importateurs indépendants connus et aux utilisateurs. Les questionnaires ont également été mis à disposition en ligne ([45]) le jour de l'ouverture de l'enquête.

([45]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2812.

(106) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins de la détermination du dumping, du préjudice qui en résulte et de l'intérêt de l'Union, ainsi que l'existence d'une situation particulière du marché et de distorsions sur les matières premières au sens de l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base. Des visites de vérification au titre de l'article 16 du règlement de base ont été effectuées dans les locaux des autorités de tous les pays concernés et des sociétés suivantes:

Producteurs de l'Union:

— ArcelorMittal, Gand, Belgique:

— ArcelorMittal, Asturies, Espagne

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisbourg, Allemagne

Producteurs-exportateurs en Inde:

— JSW Steel Limited, Bombay

— JSW Steel Coated Products Limited, Bombay

Producteur-exportateur du Japon:

— Nippon Steel Corporation, Tokyo

Opérateurs commerciaux liés:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokyo, Japon

— Metal One Corporation, Tokyo, Japon

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokyo, Japon

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Tokyo, Japon

— Steel Center Co., Ltd., Tokyo, Japon

— NST Coil Center Co., Ltd., Tokyo, Japon

Importateurs liés de l'Union:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Allemagne

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Vienne, Autriche

Producteurs-exportateurs à Taïwan:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Opérateur commercial lié:

— China Steel Structure Co., Ltd., Kaohsiung, Taïwan

Producteurs-exportateurs en Turquie:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

— Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul

Opérateur commercial lié:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Istanbul, Turquie

Importateurs liés dans l'Union et/ou fournisseurs de matières premières (recoupements à distance effectués en ligne) :

— ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Luxembourg, Luxembourg

— Bamesa Oțel, S.A., Topoloveni, Roumanie

Producteur-exportateur au Viêt Nam:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Hô Chi Minh-Ville

Centre de transformation et opérateur commercial liés:

— POSCO Vietnam Processing Center Joint Stock Company, Phuoc An, Viêt Nam

Opérateur commercial lié:

— POSCO International Corporation, Séoul, République de Corée

Fournisseur de matières premières lié:

— POSCO Co. Ltd., Séoul, République de Corée

Importateur lié dans l'Union:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Allemagne

### 1.7. **Période d'enquête et période considérée**

(107) L'enquête relative au dumping et au préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er juillet 2024 et le 30 juin 2025 (ci-après la «période d'enquête»). L'analyse des tendances utiles pour la détermination du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1er janvier 2022 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

(108) À la suite de l'information des parties, les producteurs japonais ont fait valoir que 2022 n'était pas une année de départ appropriée pour l'évaluation du préjudice, étant donné que la forte reprise économique de l'après-COVID s'était poursuivie au cours du premier semestre de cette année. Selon eux, les conditions de marché favorables qui prévalaient en 2022 ont créé une valeur de référence faussée, ce qui a conduit à surestimer la détérioration lorsque la période d'enquête a été comparée à cette année. Ils ont donc demandé à la Commission d'utiliser une période de référence plus longue ou, à titre subsidiaire, de tenir compte des conditions qui prévalaient en 2022 lors de l'appréciation de l'évolution des indicateurs de préjudice.

(109) Il importe de noter que la détermination du préjudice par la Commission reposait sur l'évolution de la situation de l'industrie de l'Union sur l'ensemble de la période considérée, et non uniquement sur la comparaison entre 2022 et la période d'enquête. La Commission a fait observer que l'examen d'une période pluriannuelle, plutôt que d'une seule année, a pour objet d'atténuer l'effet des fluctuations cycliques ou à court terme et d'apprécier si les tendances pertinentes restent constantes sur un laps de temps suffisamment représentatif. L'évaluation a porté sur l'ensemble des facteurs et indicateurs économiques pertinents qui influent sur la situation de l'industrie de l'Union, y compris les ventes, la production, la part de marché, la rentabilité, l'emploi, les flux de liquidités, les investissements et le rendement des investissements.

(110) Les producteurs japonais ont fait valoir que les conditions qui prévalaient en 2022 étaient exceptionnellement favorables en raison de la reprise consécutive à la pandémie de COVID-19 et que la comparaison avec la période d'enquête surestimait dès lors la détérioration de la situation de l'industrie de l'Union. Toutefois, l'existence de conditions de marché favorables au début de la période considérée ne démontre pas, en soi, que la détérioration ultérieure n'a pas été causée par les facteurs examinés dans le cadre de l'enquête.

(111) En outre, l'évaluation de la Commission ne repose pas sur un seul indicateur ni sur une seule année, mais sur une analyse dynamique. La détérioration s'est manifestée dans plusieurs indicateurs et a concerné tant les résultats financiers de l'industrie de l'Union que sa position sur le marché de l'Union. La cohérence et la tendance de l'évolution de ces indicateurs ont également été examinées sur l'ensemble de la période considérée, y compris les années comprises entre le point de départ et la période d'enquête. L'examen de l'évolution simultanée de ces indicateurs donne une image plus complète de la situation de l'industrie de l'Union que l'examen des conditions qui prévalaient au cours d'une année donnée prise isolément.

(112) En outre, les producteurs japonais n'ont pas démontré que la détérioration observée après 2022 ne représentait qu'un simple retour aux conditions normales qui existaient avant la reprise consécutive à la pandémie de COVID-19. En particulier, ils n'ont fourni aucun élément de preuve permettant de déterminer le niveau de résultats qui devrait être considéré comme normal pour l'industrie de l'Union ou de montrer que les niveaux atteints au cours de la période d'enquête correspondaient à de telles conditions normales.

(113) La Commission a également considéré qu'une période de référence plus longue ne permettrait pas, en soi, une évaluation plus appropriée du préjudice. Le fait de prolonger la période ne dispenserait pas d'évaluer l'évolution réelle de la situation de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée et ne démontrerait pas que la détérioration observée était sans rapport avec les importations faisant l'objet d'un dumping.

(114) Les producteurs japonais n'ont pas non plus désigné d'indicateur de préjudice spécifique pour lequel la détérioration pourrait être attribuée exclusivement à la fin de la reprise consécutive à la pandémie de COVID-19. Cet argument n'explique donc pas la détérioration globale observée dans l'ensemble des indicateurs de préjudice.

(115) La Commission a dès lors considéré que les arguments relatifs aux conditions économiques qui prévalaient en 2022 ne remettaient pas en cause l'évaluation du préjudice. Cette évaluation reposait sur l'évolution de la situation de l'industrie de l'Union sur l'ensemble de la période considérée et sur l'évolution combinée des indicateurs de préjudice pertinents. L'allégation a donc été rejetée.

### 1.8. **Non-institution de mesures provisoires et suite de la procédure**

(116) Le 17 avril 2026, conformément à l'article 19 *bis*, paragraphe 2, du règlement de base, la Commission a informé les parties intéressées de son intention de ne pas instituer de mesures provisoires et leur a donné la possibilité de fournir des informations complémentaires.

(117) La Commission a continué de rechercher et de vérifier toutes les informations jugées nécessaires à l'établissement de ses conclusions définitives.

(118) Le 6 août 2026, la Commission a informé toutes les parties intéressées des faits et considérations essentiels sur la base desquels elle envisageait d'instituer un droit antidumping définitif sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam (ci-après l'«information finale»). Toutes les parties se sont vu accorder un délai pour formuler des observations sur cette information finale.

(119) Certaines des observations reçues au sujet de l'information finale ont conduit à une révision des faits et considérations essentiels mentionnés au considérant 118. Le 6 octobre 2026, la Commission a communiqué une information finale additionnelle à toutes les parties intéressées. Toutes les parties se sont vu accorder un délai pour formuler des observations portant exclusivement sur les informations révisées figurant dans l'information finale additionnelle. Le 16 octobre 2026, après réception des observations à la suite de l'information finale additionnelle, la Commission a encore communiqué une seconde information additionnelle à toutes les parties intéressées. Toutes les parties se sont vu accorder un délai pour formuler des observations, également limitées aux informations figurant dans cette seconde information additionnelle.

(120) Les parties qui l'ont demandé ont également eu la possibilité d'être entendues. Des auditions ont eu lieu avec tous les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, avec les autorités de Taïwan et de Turquie, ainsi qu'avec Czech Blades s.r.o., un utilisateur du produit concerné.

(121) Le 8 octobre 2026, POSVIET a demandé au conseiller-auditeur d'organiser une audition avec les services de la Commission afin de veiller à ce que, avant d'établir une détermination finale, la Commission réponde à trois allégations déjà formulées dans ses observations sur l'information finale du 17 août 2026, et de donner à POSVIET une réelle possibilité de répondre aux nouvelles considérations factuelles contenues dans l'information finale additionnelle, pour lesquelles POSVIET disposait de deux jours pour formuler des observations. L'audition s'est déroulée le 12 octobre 2026. Lors de l'audition, les services de la Commission ont confirmé qu'ils avaient compris les allégations et les observations et qu'ils y répondraient dans le règlement définitif. Le conseiller-auditeur a conclu que POSVIET avait eu toutes les possibilités juridiques de faire connaître son point de vue aux services de la Commission, de présenter ses observations et arguments tant par écrit qu'au cours des auditions et que les droits de la défense de POSVIET avaient été respectés dans le cadre de la présente enquête.

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

### 2.1. Produit soumis à l'enquête

(122) Le produit soumis à l'enquête (ci-après les «produits plats laminés à froid en acier») correspond à des produits plats laminés, en fer ou en aciers non alliés, ou en autres aciers alliés à l'exclusion de l'acier inoxydable, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, à l'exclusion des:

— produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, enroulés ou non, de toutes épaisseurs, magnétiques,

— produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, enroulés, d'une épaisseur inférieure à 0,35 mm, recuits (appelés «plaques noires»),

— produits plats laminés en autres aciers alliés, de toutes largeurs, en aciers au silicium magnétiques, et

— produits plats laminés en aciers alliés, simplement laminés à froid, en aciers à coupe rapide.

(123) Les produits plats laminés à froid en acier sont utilisés dans un large éventail d'applications, notamment dans le secteur automobile, les appareils électroménagers, les matériaux de construction, les machines industrielles, les équipements électriques, le mobilier métallique, les systèmes de stockage, les tubes et tuyaux ainsi que d'autres applications de fabrication en aval nécessitant une finition de surface de haute qualité et une grande précision dimensionnelle.

### 2.2. Produit concerné

(124) Le produit concerné est le produit soumis à l'enquête originaire de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie ou du Viêt Nam, relevant actuellement des codes NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80 et 7226 92 00 (codes TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19 et 7211 29 00 99).

### 2.3. Produit similaire

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

— le produit concerné exporté vers l'Union,

— le produit soumis à l'enquête fabriqué et vendu sur le marché intérieur des pays concernés, ainsi que

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

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

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

(127) Daido a présenté une demande d'exclusion de produit concernant les alliages DF42N, MENPD et MAS1C (ci-après, collectivement, les «alliages fonctionnels Daido»). Daido a fait valoir que ces alliages devaient être exclus parce que leurs utilisations finales, leurs procédés de fabrication, leurs circuits de distribution et leurs prix différaient de ceux des «produits plats laminés à froid en acier ordinaires». Il a également soutenu que cette exclusion serait justifiée par le fait que les alliages fonctionnels Daido relèveraient de la catégorie 09 du numéro de contrôle de produit (ci-après «NCP»). Selon Daido, les catégories 01 à 08 correspondent à des familles reconnues de produits plats laminés à froid en acier, définies par des normes EN et utilisées dans les chaînes d'approvisionnement classiques des secteurs de l'automobile, des appareils électroménagers et de la construction, tandis que la catégorie 09 fait office de catégorie résiduelle pour les matériaux qui ne satisfont pas aux critères mécaniques ou de surface propres aux produits plats laminés à froid en acier.

(128) Daido n'a fourni aucun élément de preuve démontrant que les alliages fonctionnels Daido ne présentaient pas les mêmes caractéristiques techniques, chimiques et physiques essentielles que les produits plats laminés à froid en acier. En effet, ses alliages étaient toujours fabriqués à partir des mêmes matières premières et selon un procédé pour l'essentiel identique. Le produit obtenu constituait toujours un produit plat laminé à froid en acier. L'utilisation finale spécifique, le circuit de distribution ou le prix final n'étaient pas pertinents pour justifier une exclusion du produit.

(129) Le fait que le produit relève de la catégorie 09 du NCP, comme l'a indiqué Daido, ne justifiait pas davantage une exclusion. Au contraire, ce fait confirmait qu'il s'agissait bien du produit soumis à l'enquête, présentant les mêmes caractéristiques physiques, techniques et chimiques essentielles que les produits plats laminés à froid en acier qui seraient classés dans d'autres catégories du NCP, et également que l'enquête couvrait différents types de produits destinés à différentes applications.

(130) Pour ces motifs, la Commission a rejeté la demande d'exclusion du produit.

(131) À la suite de l'information des parties, Daido a réitéré son argument selon lequel les alliages fonctionnels Daido devraient être exclus de la définition du produit, en particulier sur la base de leurs caractéristiques, utilisations et conditions de concurrence prétendument différentes et de leur classement dans la catégorie 09 du NCP.

(132) Daido n'a présenté aucune information ni aucun élément de preuve nouveau susceptible de modifier l'appréciation de la Commission. La Commission a dès lors rejeté la demande d'exclusion du produit.

(133) Czech Blades s.r.o., un utilisateur de produits plats laminés à froid en acier, a demandé que certains feuillards laminés à froid en acier présentant des caractéristiques techniques spécifiques soient exclus du champ d'application des mesures. Cet utilisateur a affirmé que ces produits étaient fabriqués selon des spécifications techniques très spécialisées pour une application de niche en aval, qu'ils n'étaient pas disponibles auprès des producteurs de l'Union et que les importations répondaient donc à une nécessité technique, et non à des considérations de prix. Il a également fait valoir que ces produits n'étaient pas interchangeables avec d'autres produits en acier laminés à froid et que l'institution de mesures nuirait à ses activités en aval.

(134) La Commission a rejeté cette demande. Les éléments de preuve présentés étaient insuffisants pour démontrer que les produits concernés présentaient des caractéristiques techniques, chimiques et physiques différentes justifiant leur exclusion du champ d'application des mesures, ou que des produits répondant aux caractéristiques techniques requises, ou des produits techniquement interchangeables, n'étaient pas disponibles auprès des producteurs de l'Union. Les informations fournies ne contenaient pas d'éléments de preuve suffisamment complets, cohérents et vérifiables pour étayer ces allégations.

(135) En outre, l'enquête a établi que des produits répondant aux caractéristiques techniques alléguées, ou des produits techniquement interchangeables, étaient fabriqués par l'industrie de l'Union. L'enquête n'a donc pas confirmé l'affirmation de cet utilisateur selon laquelle les produits concernés ne pouvaient pas être achetés auprès des producteurs de l'Union.

(136) Enfin, les informations à l'appui de la demande n'ont été présentées qu'à un stade très avancé de l'enquête. À ce stade, la Commission n'était plus en mesure de procéder aux vérifications requises ni d'examiner plus avant les affirmations formulées. Par conséquent, ces informations n'ont pas pu être prises en considération aux fins de déterminer si les conditions d'exclusion de ces produits du champ d'application des mesures étaient remplies.

(137) À la suite de l'information des parties, Czech Blades a affirmé que les lames de rasoirs de sûreté et les lames industrielles qu'il fabriquait étaient des produits de niche hautement spécialisés, uniques sur le marché de l'Union. Czech Blades a présenté des informations complémentaires à l'appui de sa demande d'exclusion. Ces informations ont été communiquées en réponse à l'instruction de la Commission selon laquelle toute nouvelle demande devait être dûment documentée et porter, en particulier, sur i) les caractéristiques physiques, chimiques et techniques essentielles des produits importés et des produits de l'Union, ii) leur utilisation finale et leur interchangeabilité, iii) d'autres sources d'approvisionnement, iv) l'incidence d'une exemption sur les droits et v) l'incidence des droits sur l'utilisateur. Czech Blades a fait observer que les éléments de preuve qu'il avait présentés antérieurement l'avaient été à titre confidentiel, ce qui avait empêché les autres parties intéressées de formuler des observations à leur sujet. Il a donc fourni une spécification de matériau versée au dossier public.

(138) En ce qui concerne les caractéristiques et l'interchangeabilité, Czech Blades a affirmé que l'acier pour lames constituait une catégorie hautement spécialisée, dont les spécifications strictes faisaient des autres nuances d'acier des substituts inadaptés. Pour ce qui est des autres sources d'approvisionnement, Czech Blades a affirmé qu'aucun fournisseur de l'Union n'était en mesure de livrer le produit. Il a affirmé que ses tentatives de s'approvisionner en acier pour lames auprès d'aciéries de l'Union étaient restées vaines: soit les fournisseurs n'étaient pas en mesure de satisfaire aux exigences de qualité, de tolérances ou de volumes, soit ils n'avaient pas répondu. Il a de surcroît fait valoir que, compte tenu du procédé de production à forte intensité d'énergie et de main-d'œuvre ainsi que de la demande annuelle limitée, les producteurs de l'Union considéraient ce produit comme peu intéressant sur le plan commercial. En ce qui concerne l'incidence des droits, Czech Blades a affirmé que les lames fabriquées à partir du matériau en question représentaient une part importante de sa production en valeur.

(139) À la suite de l'information des parties, l'industrie de l'Union a soutenu le rejet de la demande. Elle a fait valoir que la Commission avait déjà constaté que de tels produits étaient fabriqués dans l'Union, que les producteurs de l'Union fournissaient bel et bien des produits laminés à froid de base que les relamineurs de l'Union transformaient en feuillards étroits utilisés pour les lames de rasoir, que les mesures n'interdisaient pas les importations mais rétablissaient des conditions de concurrence équitables et que leur incidence sur les coûts était négligeable.

(140) La Commission a tout d'abord fait observer qu'il appartient à la partie demandant l'exclusion de démontrer, sur la base d'éléments de preuve complets, cohérents et vérifiables présentés en temps utile, que toutes les conditions pertinentes pour l'exclusion étaient cumulativement remplies. Il ne suffit pas qu'une partie établisse un seul de ces éléments pris isolément; la demande doit être appréciée dans son ensemble au regard de chacun des cinq éléments recensés au considérant 137.

(141) En ce qui concerne les caractéristiques et l'interchangeabilité, la Commission a fait observer que, si les informations complémentaires fournissent une description plus détaillée du matériau importé par Czech Blades, elles ne démontrent pas, en soi, que l'industrie de l'Union ne fabrique pas de produits présentant des caractéristiques techniques, chimiques et physiques identiques ou équivalentes. La spécification de matériau reflète les exigences applicables aux propres achats de Czech Blades et ne constitue pas la preuve que les producteurs de l'Union sont incapables de satisfaire à de telles spécifications. Le fait que l'acier inoxydable puisse ne pas constituer une solution de remplacement appropriée ne prouve pas que d'autres produits en acier au carbone répondant à des exigences techniques équivalentes ne sont pas disponibles. Czech Blades n'a fourni aucun élément de preuve portant spécifiquement sur la question de savoir si les produits fabriqués par les producteurs de l'Union peuvent satisfaire aux exigences techniques définies dans sa spécification.

(142) En ce qui concerne les autres sources d'approvisionnement, la Commission a fait observer que les éléments de preuve présentés par Czech Blades n'étaient pas exhaustifs et reposaient sur des déclarations et non sur des données vérifiables. La Commission a également fait observer, comme l'a fait valoir l'industrie de l'Union (voir considérant 139), que le feuillard étroit utilisé pour les lames de rasoir était obtenu par les relamineurs de l'Union à partir de produits laminés à froid de base fournis par les producteurs de l'Union, ce qui confirme que la chaîne de production concernée existe dans l'Union. Czech Blades n'a donc pas démontré qu'il était impossible d'obtenir ce produit auprès des producteurs de l'Union.

(143) En ce qui concerne l'incidence d'une exemption sur les droits, les informations complémentaires ne fournissent pas de quantification précise des droits qui seraient évités si l'exclusion demandée était accordée. Les informations présentées portent essentiellement sur l'augmentation attendue des coûts des intrants pour l'utilisateur et ne quantifient pas l'incidence correspondante de l'exemption sur les droits.

(144) Dans l'ensemble, les informations complémentaires présentées après l'information des parties fournissent des éléments de preuve plus détaillés et plus précis que ceux dont disposait la Commission lorsqu'elle a précédemment apprécié la demande. Ces informations complémentaires ne dispensent toutefois pas Czech Blades de la charge de la preuve décrite au considérant 137, qui exige des éléments de preuve positifs, et non de simples affirmations, établissant que chacune des conditions d'exclusion est remplie. Les informations complémentaires ne démontrent pas, à elles seules, que les produits concernés présentent des caractéristiques qui les distinguent des produits laminés à froid fabriqués par l'industrie de l'Union, ni qu'il est impossible d'obtenir des produits répondant aux caractéristiques requises, ou des produits techniquement interchangeables, auprès des producteurs de l'Union. Les informations relatives aux sidérurgistes contactés doivent donc être appréciées conjointement avec la spécification technique afin de déterminer si l'absence alléguée d'autres sources d'approvisionnement tient à des limites techniques ou à des considérations commerciales. En outre, les informations complémentaires ne quantifient pas l'incidence de l'exemption demandée sur les droits, tandis que les estimations relatives à l'incidence des mesures sur Czech Blades doivent être étayées en ce qui concerne les hypothèses sous-jacentes et le lien de causalité entre les droits et les pertes alléguées de ventes et d'emplois. Il s'agit là d'éléments indispensables à une demande d'exclusion dûment étayée, et leur absence justifie à elle seule le rejet de la demande, indépendamment de l'appréciation des éléments de preuve relatifs aux aspects techniques et à l'approvisionnement.

(145) Sur cette base, la Commission a donc conclu que Czech Blades n'avait pas démontré que les conditions d'exclusion des produits concernés du champ d'application des mesures étaient remplies. La demande d'exclusion a donc été rejetée.

(146) À la suite de l'information des parties, Proterial Ltd., un producteur-exportateur japonais ayant coopéré non retenu dans l'échantillon, a demandé à la Commission d'adapter l'application du droit antidumping définitif à ses exportations compte tenu du caractère prétendument unique de son produit et du rôle de celui-ci dans les applications automobiles.

(147) La Commission a fait observer que le produit décrit par cette partie restait compris dans le champ de l'enquête. Les arguments avancés n'étaient étayés par aucun élément de preuve et ne pouvaient donc justifier un traitement particulier de ce produit. L'intérêt de l'Union avait déjà été apprécié dans le document d'information et aucune donnée supplémentaire de nature à modifier les conclusions de la Commission n'a été fournie. L'allégation a donc été rejetée.

## 3. **DUMPING**

### 3.1. **Situation particulière du marché: effet d'éviction de la surcapacité chinoise**

#### 3.1.1. *L'effet d'éviction en tant que situation particulière du marché au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base*

(148) Aux fins de la présente enquête, la Commission s'est fondée sur la définition de la surcapacité employée par le forum mondial sur la surcapacité sidérurgique ([46]) (ci-après le «GFSEC»): la surcapacité correspond à l'écart entre les capacités de production et la demande. Le plaignant a lui aussi suivi cette définition.

(149) Le plaignant a fait valoir que la surcapacité de produits plats laminés à froid en acier en République populaire de Chine (ci-après la «RPC») entraînait un afflux d'exportations chinoises de produits plats laminés à froid en acier à bas prix sur les marchés de tous les pays concernés. La pression exercée par ces exportations ferait tomber les prix des producteurs nationaux des pays concernés à des niveaux intenables. Dès lors, les prix de vente des produits plats laminés à froid en acier dans les pays concernés seraient artificiellement bas. À leur tour, ces prix entraîneraient des bénéfices artificiellement bas pour les producteurs nationaux de produits plats laminés à froid en acier des pays concernés lors de leurs ventes sur leurs marchés intérieurs.

(150) En conséquence, le plaignant a fait valoir qu'il convenait de construire la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base et de remplacer les données relatives aux bénéfices réels afin d'éliminer l'effet de la situation particulière du marché.

([46]) https://www.steelforum.org/.

3.1.2. *Surcapacité de production d'acier en RPC en général*

(151) Selon la plainte, si la surcapacité de production d'acier constitue un problème mondial, la RPC en est la source première et la plus importante. En 2024, la RPC détenait 47 % des capacités mondiales de production d'acier brut, soit 1 173 millions de tonnes ([47]).

(152) Le plaignant a expliqué que la surcapacité de production d'acier en RPC n'était pas de nature conjoncturelle, liée à une baisse de la demande, mais bien de nature structurelle, en ce sens que, sous l'effet des politiques publiques, la création de nouvelles capacités de production en RPC était déconnectée de la demande attendue. Selon l'OCDE, alors qu'une surcapacité conjoncturelle résulte des fluctuations normales du cycle économique, une surcapacité structurelle, elle, désigne l'existence de capacités excédentaires dues à des subventions et à d'autres formes de soutien public ([48]).

(153) Plus largement, le GFSEC a fait observer qu'une surcapacité entraînait une offre excédentaire d'acier sur les marchés internationaux et une baisse des prix de l'acier, ainsi qu'une diminution des parts de marché et des taux d'utilisation des capacités des producteurs d'acier nationaux des pays tiers qui opèrent dans des conditions de marché ([49]).

(154) Dans ce contexte, l'analyse de l'industrie sidérurgique chinoise réalisée par la Commission elle-même a confirmé l'existence d'une surcapacité importante dans le secteur sidérurgique en RPC au moins depuis 2014, confirmant ainsi sa nature structurelle ([50]). De plus, des enquêtes antérieures de la Commission ont montré que l'intervention des pouvoirs publics de la République populaire de Chine (ci-après les «pouvoirs publics chinois») dans le secteur sidérurgique créait des distorsions importantes du marché ([51]). Qui plus est, des études accessibles au public montrent également que le soutien accordé par les pouvoirs publics chinois à divers niveaux aux entreprises sidérurgiques indique que le marché de l'acier en Chine n'obéit pas au libre jeu normal des forces du marché ([52]).

3.1.3. *Surcapacité concernant plus particulièrement les produits plats laminés à froid en acier en RPC*

(155) En ce qui concerne plus particulièrement les produits plats laminés à froid en acier, le plaignant a montré que les capacités chinoises de production de produits plats laminés à froid en acier étaient en décalage avec la demande intérieure. En effet, alors que la demande chinoise de produits plats laminés à froid en acier est restée stable et constamment inférieure aux capacités entre 2022 et 2024, les capacités des laminoirs tandem ont augmenté de manière continue ([53]).

(156) La Commission, dans le cadre de son enquête antidumping concernant les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires, entre autres, de la RPC ([54]), avait déjà constaté qu'en 2020, les capacités totales chinoises de production de produits plats laminés à froid en acier dépassaient 120 millions de tonnes, tandis que la production et la consommation chinoises en 2020 étaient toutes deux estimées à 100 millions de tonnes, ce qui représentait des capacités inutilisées estimées à 20 millions de tonnes en 2020. D'après les données figurant dans la plainte, en 2024, les capacités chinoises ont encore augmenté de 12 % par rapport à 2019 et de 9 % par rapport à 2021 ([55]). Dans le même temps, la demande intérieure n'a augmenté que de 3 % par rapport à 2019 et a même diminué de 2 % par rapport à 2021 ([56]). Aucune partie intéressée n'a contesté ces données.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, mai 2024, p. 6, disponible à l'adresse suivante: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, *Measuring distortions in international markets: Below-Market finance*, mai 2021, n° 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, mars 2024, p. 5, disponible à l'adresse suivante: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Document de travail des services de la Commission, «Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations» (Distorsions significatives dans l'économie de la République populaire de Chine aux fins des enquêtes en matière de défense commerciale), section 14.6, «Overcapacity», p. 408 et suivantes, disponible à l'adresse https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) Notamment le règlement d'exécution (UE) 2022/2068, ainsi que le règlement d'exécution (UE) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, «Research into market distortions in the steel sector», The London School of Economics and Political Science, 20245, disponible à l'adresse suivante: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Sources: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans; informations communiquées par des clients.

([54]) Droits antidumping institués en dernier lieu par le règlement d'exécution (UE) 2022/2068.

([55]) Sources: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans; informations communiquées par des clients.

([56]) Ibidem.

(157) Cette augmentation de la surcapacité était due en grande partie aux plans de financement des pouvoirs publics chinois en réponse à la crise financière mondiale de 2008-2009 ([57]). Étant donné que la surcapacité chinoise est largement soutenue par les interventions des pouvoirs publics chinois, lorsque la demande intérieure stagne, comme cela a été le cas, par exemple, au lendemain de la pandémie de COVID-19 en raison de la crise du secteur de la construction, le marché chinois est confronté à une offre excédentaire ([58]).

3.1.4. *Conséquence de la surcapacité chinoise sur les prix*

(158) Le plaignant a montré que l'effet combiné de l'augmentation des capacités de production de produits plats laminés à froid en acier et de la diminution de la demande de produits plats laminés à froid en acier s'était traduit par une baisse des prix des produits plats laminés à froid en acier en RPC. Le prix de l'acier au carbone laminé à froid en RPC, exprimé en CNY, a diminué entre 2022 et 2024 ([59]).

(159) Par conséquent, les producteurs d'acier chinois ont été contraints d'exporter leur production excédentaire aux bas prix résultant de la surcapacité ([60]).

(160) En effet, la surcapacité en Chine a provoqué une envolée des exportations et une diminution des prix de l'acier dans le monde entier et a ainsi déstabilisé les marchés mondiaux de l'acier. En conséquence, les mesures, y compris les enquêtes en matière de défense commerciale, visant les importations d'acier en provenance de Chine ont continué d'augmenter ces dernières années ([61]).

(161) La Commission a recueilli des éléments de preuve à cet égard au cours de l'enquête, notamment au moyen des réponses au questionnaire et de la vérification effectuée auprès des autorités des pays concernés. Ces éléments de preuve ont démontré que les pays concernés étaient eux aussi conscients des effets néfastes de la surcapacité chinoise et que nombre d'entre eux avaient pris des mesures pour y faire face, comme expliqué dans les sections correspondantes.

(162) Si une analyse du volume et des prix des importations dans chaque pays concerné figure dans les sections correspondantes, la Commission a relevé à ce stade que, puisque les prix sur le marché intérieur chinois étaient affectés par la surcapacité, les prix des importations en provenance de Chine dans le pays concerné représentaient l'externalisation de cette surcapacité chinoise.

(163) Plus précisément, dans le cadre de son enquête antidumping concernant les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires, entre autres, de la RPC ([62]), la Commission a conclu que les prix de vente des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur de la RPC étaient affectés par des distorsions significatives au sens de l'article 2, paragraphe 6 *bis*, du règlement de base ([63]).

(164) Cette conclusion reposait également sur le fait que «le marché des produits plats laminés à froid en acier [en RPC] est constitué dans une mesure importante par des entreprises qui appartiennent aux autorités de la RPC ou qui opèrent sous leur contrôle, supervision stratégique ou autorité» ([64]).

(165) En ce qui concerne les prix sur les marchés des pays concernés, qui subiraient une pression à la baisse en raison de celle exercée par les prix chinois affectés par la surcapacité, le plaignant a expliqué qu'ils seraient artificiellement bas parce que le niveau des prix des importations en provenance de Chine n'était pas déterminé par des considérations de marché. Selon le plaignant, les entreprises qui bénéficient de subventions aussi importantes peuvent accumuler des pertes pendant des années sans réduire leur capacité.

(166) Dans les sections correspondantes ci-dessous, la Commission est parvenue à une conclusion à cet égard pour chacun des pays concernés, compte tenu des importations respectives en provenance de la RPC et de leur niveau de prix.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, précité, p. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down*, 28 août 2024, disponible à l'adresse suivante: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn, et CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis*, 3 septembre 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Source*: bases de données Fastmarkets et Argus.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, mars 2025, p. 9, disponible à l'adresse suivante: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Document de travail des services de la Commission, «Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations» (Distorsions significatives dans l'économie de la République populaire de Chine aux fins des enquêtes en matière de défense commerciale), section 14.6, «Overcapacity», p. 408 et suivantes, disponible à l'adresse https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Droits institués en dernier lieu par le règlement d'exécution (UE) 2022/2068.

([63]) Règlement d'exécution (UE) 2022/2068, considérant 78.

([64]) Règlement d'exécution (UE) 2022/2068, considérant 62.

3.1.5. *Conséquence de la surcapacité chinoise sur les bénéfices*

(167) Le plaignant a expliqué que des prix artificiellement bas impliquaient des bénéfices plus faibles. À cet égard, il a présenté des éléments de preuve attestant la détérioration de la rentabilité des producteurs d'acier chinois en 2024 ([65]) et le fait que les prix de l'acier sur le marché intérieur et les prix chinois à l'exportation étaient inférieurs au coût de production ([66]).

(168) Selon le plaignant, l'entrée d'importations en provenance de Chine affectées par la surcapacité exercerait une pression à la baisse sur les prix pratiqués sur les marchés des pays concernés et empêcherait les producteurs d'acier nationaux de vendre les mêmes volumes, ce qui réduirait leur taux d'utilisation des capacités. Il en résulterait une forte augmentation des coûts fixes, qui pèserait encore davantage sur les bénéfices. À terme, les producteurs nationaux ne seraient plus en mesure d'investir et perdraient en innovation et en efficience ([67])..

(169) En conclusion, le plaignant a fait valoir que les producteurs d'acier nationaux situés en dehors de la RPC réalisaient des bénéfices inférieurs à ceux qu'ils auraient obtenus si la surcapacité chinoise n'avait pas augmenté dans de telles proportions ([68]). Le plaignant a également fourni des données relatives à la rentabilité des producteurs de produits plats laminés à froid en acier dans les pays concernés. Les conclusions de l'enquête à cet égard sont présentées dans les sections correspondantes ci-dessous.

(170) Dans les sections correspondantes ci-dessous, la Commission est parvenue à une conclusion à cet égard pour chacun des pays concernés, compte tenu des importations respectives en provenance de la RPC et de leur niveau de prix.

3.2. **Inde**

3.2.1. *Situation particulière du marché due à l'effet d'éviction causé par les importations en provenance de Chine*

(171) Afin d'apprécier l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché indien due à l'effet d'éviction causé par les importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, la Commission a d'abord analysé le degré de pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur indien des produits plats laminés à froid en acier en termes de volume.

(172) La Commission a comparé le volume des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine avec la consommation de l'Inde. Elle s'est fondée, pour ce faire, sur les données relatives à la production, aux importations et aux exportations communiquées par les pouvoirs publics indiens dans le cadre de leur réponse au questionnaire et que la Commission avait vérifiées sur place. La Commission a estimé la consommation de produits plats laminés à froid en acier en Inde en additionnant la production totale et les importations, puis en soustrayant les exportations.

*Tableau 1*

**Consommation en Inde**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation en Inde (estimation) (en tonnes) | 18 322 098 | 19 390 835 | 21 708 857 | 21 178 934 |
| Toutes les importations (en tonnes) | 537 448 | 509 192 | 525 511 | 440 782 |

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry*, 17 septembre 2024, disponible à l'adresse suivante: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, China's steelmaking losses incentivize global rebalancing, 23 juin 2025, disponible à l'adresse suivante: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ et GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, précité, p. 16 et 17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, précité, p. 3, 5, 8 et 13, et GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, précité, p. 11 et 12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, précité, p. 18 à 20, notamment le graphique 3.

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Importations en provenance de Chine (en tonnes) | 17 681 | 23 269 | 63 775 | 52 992 |
| Part de marché des importations totales (%) | 2,93 | 2,63 | 2,42 | 2,08 |
| Part de marché des importations en provenance de Chine (%) | 0,10 | 0,12 | 0,29 | 0,25 |

*Source*: pouvoirs publics indiens, calculs propres.

(173) Entre 2022 et la période d'enquête, la part de marché des importations en provenance de Chine est passée de 0,10 % à 0,25 %. La Commission a considéré sur cette base que les volumes des importations en provenance de Chine en Inde étaient négligeables par rapport à la consommation et trop faibles pour avoir causé un effet d'éviction.

(174) La Commission a donc conclu que le marché intérieur indien n'était pas affecté par une situation particulière du marché résultant d'importations en provenance de Chine dues à la surcapacité du secteur sidérurgique en RPC.

(175) À la suite de l'information finale, Eurofer a demandé à la Commission de réexaminer ses conclusions résumées aux considérants 171 à 174. La Commission a fait observer qu'Eurofer n'avait présenté aucune information ni aucun élément de preuve nouveau de nature à modifier son appréciation. Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument et confirmé les constatations et conclusions exposées aux considérants 171 à 174.

3.2.2. *Situation particulière du marché due à des mesures sur les intrants*

3.2.2.1. Introduction

(176) Le plaignant a allégué l'existence d'une situation particulière du marché, au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, sur le marché indien de l'acier. Ses allégations portaient sur les éléments suivants:

— le minerai de fer, y compris l'exploitation minière captive;

— le charbon, y compris l'exploitation minière captive;

— les débris d'acier;

— l'intégration verticale des producteurs d'acier indiens.

(177) La Commission a examiné les allégations formulées dans la plainte ainsi que les observations reçues lors de l'ouverture de l'enquête de la part de JSW, seul producteur-exportateur indien retenu dans l'échantillon, dont les observations ont été résumées aux considérants 58 à 66. La Commission a également évalué les réponses aux questionnaires communiquées par les pouvoirs publics indiens et par JSW, qui avaient été vérifiées sur place, comme indiqué au considérant 103.

(178) Sur la base des réponses aux questionnaires, des visites de vérification et des observations reçues, la Commission a rejeté les allégations figurant dans la plainte concernant l'existence d'une situation particulière du marché en ce qui concerne le charbon, les débris d'acier et l'intégration verticale des producteurs d'acier indiens, les éléments versés au dossier étant insuffisants pour confirmer ces allégations dans le cadre de la présente enquête. En revanche, la Commission a examiné si les allégations formulées dans la plainte concernant le minerai de fer, y compris l'exploitation minière captive, étaient fondées et s'il en résultait une situation particulière du marché affectant les prix des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur.

3.2.2.2. Existence de distorsions sur le marché du minerai de fer

3.2.2.2.1. Introduction

(179) La Commission a établi dans le cadre de la présente enquête que les produits plats laminés à chaud constituaient le principal intrant dans la production des produits plats laminés à froid en acier et que leur fabrication nécessitait du minerai de fer. La Commission a également établi qu'à partir du moment où JSW disposait d'un processus de fabrication intégré verticalement, les produits plats laminés à froid en acier produits à partir de produits plats laminés à chaud avaient été fabriqués en utilisant du minerai de fer. Le minerai de fer utilisé pour la production des produits plats laminés à chaud provenait d'une ou de plusieurs des trois sources suivantes: i) achat de minerai de fer sur le marché intérieur; ii) minerai de fer directement extrait par le producteur-exportateur; et iii) minerai de fer importé.

(180) La Commission a établi que les mesures suivantes, mises en œuvre par les pouvoirs publics indiens, abaissaient artificiellement le prix du minerai de fer acheté sur le marché intérieur pour la production du produit concerné:

— l'intervention des pouvoirs publics indiens sur le marché intérieur du minerai de fer;

— les distorsions induites par les pouvoirs publics indiens en ce qui concerne l'exploitation minière captive de minerai de fer destiné à la sidérurgie;

— la taxe à l'exportation sur le minerai de fer dont la teneur en fer est supérieure à 58 %;

— les restrictions au transport ferroviaire intérieur du minerai de fer destiné à l'exportation.

(181) La Commission a analysé chacune de ces mesures et leur incidence sur le prix du minerai de fer utilisé pour la production des produits plats laminés à froid en acier.

3.2.2.2.2. Intervention des pouvoirs publics indiens sur le marché intérieur indien du minerai de fer

(182) La Commission a examiné le rôle des pouvoirs publics indiens sur le marché intérieur du minerai de fer ainsi que les effets de la législation et des politiques des pouvoirs publics indiens sur l'offre et le prix du minerai de fer. Elle a fait observer que l'un des objectifs de la politique sidérurgique nationale de 2017 ([69]), tel qu'officiellement communiqué par les pouvoirs publics indiens après son approbation ([70]), était d'assurer une offre abondante de minerai de fer sur le marché intérieur au bénéfice de la production d'acier en aval, laquelle incluait donc les produits plats laminés à froid en acier. La Commission a analysé la manière dont ces politiques des pouvoirs publics indiens influaient sur la formation du prix du minerai de fer vendu sur le marché intérieur indien ainsi que sur la structure de ce marché et sur l'approvisionnement en minerai de fer des producteurs d'acier.

(183) Les pouvoirs publics indiens ont expliqué, comme le confirment les règles de 2016 relatives aux concessions minières (Mineral Concession Rules) ([71]), que l'Indian Bureau of Mines (IBM), organe subordonné au ministère des mines, publiait chaque mois des prix de référence (ci-après les «prix IBM») pour plusieurs minéraux, couvrant l'intégralité des ventes de minerai de fer, y compris celles destinées à la production de produits plats laminés à froid en acier. Les pouvoirs publics indiens ont ajouté que les sociétés vendant du minerai de fer étaient tenues de déclarer chaque mois à l'IBM le volume et la valeur du minerai de fer vendu à l'ensemble de leurs clients. L'IBM recueillait toutes les données et publiait un prix de référence résultant de la moyenne pondérée de toutes les déclarations de ventes pour chaque type et chaque qualité de minerai de fer, dans chacune des régions concernées de l'Inde.

(184) En ce qui concerne la structure du marché, deux entreprises publiques, à savoir la National Mineral Development Corporation (ci-après la «NMDC») et l'Odisha Mining Corporation (ci-après l'«OMC»), représentaient une part substantielle de l'ensemble du minerai de fer vendu sur le marché indien. En Inde, les mines de minerai de fer appartiennent à l'État, qui peut à son tour accorder à des opérateurs une concession pour les exploiter. La Commission a examiné le fonctionnement du mécanisme de fixation de ces droits d'exploitation minière pour les différentes entreprises, ainsi que l'incidence éventuelle, sur le prix du minerai de fer sur le marché intérieur, du mécanisme de collecte des prix de toutes les ventes par l'Indian Bureau of Mines (ci-après l'«IBM») ([72]). Les pouvoirs publics indiens ont expliqué qu'une réforme de 2015 de la loi sur le développement et la réglementation des mines et des minéraux (Mines and Minerals Development and Regulation Act) ([73]) imposait à l'État d'attribuer les droits d'exploitation des mines de minerai de fer par voie d'enchères. Les pouvoirs publics indiens ont en outre indiqué que la NMDC et l'OMC exploitaient des mines qui n'avaient pas fait l'objet d'enchères, puisqu'elles avaient acquis leurs droits d'exploitation minière bien avant la mise en œuvre de la réforme de 2015; c'est pourquoi ces mines étaient appelées «mines historiques» («legacy mines»).

([69]) https://static.investindia.gov.in/National%20Steel%20Policy.pdf.
([70]) https://www.pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=161491&reg=3&lang=2.
([71]) https://ibm.gov.in/writereaddata/files/17714807906996a6d62cf4fMCR_2016_amended_upto_January_2026.pdf.
([72]) https://mines.gov.in/webportal/content/ibm.
([73]) https://www.pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=114589&reg=48&lang=2.

(185) La Commission a cherché à recueillir toutes les autres informations pertinentes concernant les mines historiques, notamment leur propriété et leur gestion, ainsi que le prix et les conditions de leurs droits d'exploitation minière. Les pouvoirs publics indiens n'ont communiqué que des informations très limitées et n'ont guère apporté de précisions sur les informations demandées par la Commission. En particulier, malgré les demandes répétées de la Commission, ils n'ont pas communiqué les rapports de coûts de la NMDC et de l'OMC, ni d'informations détaillées concernant la rémunération, la durée et les conditions applicables aux mines historiques, et donc l'incidence de leur position dominante sur le marché sur la formation des prix sur le marché intérieur. Le 15 juin 2026, la Commission a envoyé aux pouvoirs publics indiens une lettre au titre de l'article 18, paragraphe 4, du règlement de base, détaillant toutes les informations manquantes et les informant de son intention de fonder sa décision sur les données disponibles.

(186) Les pouvoirs publics indiens ont répondu le 25 juin 2026 et ont affirmé avoir pleinement coopéré à l'enquête. Ils ont également allégué que, si la Commission jugeait les informations insuffisantes, elle aurait dû aborder cette question lors de la visite de vérification. Enfin, ils ont communiqué des informations complémentaires sur les questions soulevées dans la lettre de la Commission.

(187) La Commission a exprimé son désaccord et a considéré que les informations communiquées par les pouvoirs publics indiens avant la lettre au titre de l'article 18, paragraphe 4, étaient insuffisantes pour lui permettre de procéder à son appréciation. Elle a par ailleurs estimé que la visite de vérification avait pour objet non pas d'obtenir les informations demandées qui n'avaient pas été communiquées, mais de vérifier les informations qui avaient effectivement été communiquées ([74]). En ce qui concerne les informations de fond additionnelles communiquées par les pouvoirs publics indiens, que ceux-ci avaient intégralement désignées comme sensibles, la Commission a considéré qu'elles ne modifiaient pas son appréciation et a conclu qu'il appartenait aux pouvoirs publics indiens d'examiner les conclusions de la Commission à la suite de l'information des parties afin de déterminer si leurs observations étaient pertinentes et applicables.

(188) Conformément à l'article 18 du règlement de base, compte tenu du défaut de coopération des pouvoirs publics indiens, la Commission a dû recourir aux données disponibles pour tirer des conclusions sur la formation du prix du minerai de fer sur le marché intérieur, à savoir en ce qui concerne la tarification et les conditions des droits d'exploitation minière dans le cadre du système antérieur à 2015, les coûts y afférents et les prix du minerai de fer, également par comparaison avec les acteurs du marché autres que les mines historiques, y compris la production propre de minerai de fer de JSW.

(189) Le 31 juillet 2023, l'Institute for Studies in Industrial Development (ci-après l'«ISID»), dans le cadre de l'initiative de sensibilisation de la Commission de la concurrence de l'Inde (Competition Commission of India), a publié une étude sur la concurrence dans le secteur minier, axée sur le minerai de fer ([75]). Ce rapport a confirmé que les deux plus grands acteurs (la NMDC et l'OMC) déterminaient dans une large mesure le prix IBM et que les autres acteurs du marché étaient des preneurs de prix. Les informations communiquées par les pouvoirs publics indiens indiquaient que la plupart des mines exploitées par ces deux acteurs étaient des mines historiques. En outre, les mines historiques exploitées par des entreprises publiques telles que la NMDC et l'OMC devaient acquitter 150 % de la redevance exigible, soit 22,5 % du prix IBM (150 % de 15 %). La Commission a fait observer que ce taux était nettement inférieur aux taux payés par JSW pour les mines qui lui avaient été attribuées par voie d'enchères après 2015. La Commission a déterminé, sur la base de ces sources, que, compte tenu de la part de marché importante des mines historiques et des prix bas qu'elles offraient, principalement grâce à l'octroi par les pouvoirs publics indiens de droits d'exploitation minière non soumis à enchères et au fait que ces sociétés sont détenues et gérées par les pouvoirs publics indiens, la NMDC et l'OMC déterminaient le prix IBM, sur lequel les autres entreprises devaient s'aligner. La Commission a conclu que, si la NMDC et l'OMC avaient dû entrer en concurrence avec d'autres opérateurs par voie d'enchères pour obtenir le droit d'exploiter leurs mines historiques, ces deux sociétés auraient supporté des coûts sensiblement plus élevés et auraient donc dû vendre à des prix nettement supérieurs pour rester rentables.

(190) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que les éléments de preuve utilisés par la Commission pour affirmer que la NMDC et l'OMC étaient les fournisseurs prédominants et, partant, déterminaient le prix IBM étaient entachés d'erreurs. Premièrement, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que les données utilisées dans le rapport de l'ISID dataient de deux ans avant la période d'enquête et que, par conséquent, la part de marché de 65 % attribuée à la NMDC et à l'OMC ne pouvait pas être utilisée. Deuxièmement, les pouvoirs publics indiens ont communiqué des données désignées comme sensibles qui, selon eux, prouvaient que la part de marché de la NMDC et de l'OMC était nettement inférieure à 65 %. Troisièmement, les pouvoirs publics indiens ont fait observer que le rapport de l'ISID indiquait que le minerai de fer était un secteur déréglementé et que l'État ne jouait pas de rôle direct dans la fixation des prix du minerai de fer.

([74]) Voir, par exemple, arrêt du 22 septembre 2021, *Severstal/Commission*, T-753/16, EU:T:2021:612, point 122.

([75]) https://cci.gov.in/images/marketstudie/en/market-study-on-dynamics-of-competition-in-the-mining-sector-in-india-with-a-focus-on-iron-ore1704108440.pdf.

(191) La Commission n'a pas pu vérifier certaines des données sensibles communiquées par les pouvoirs publics indiens, car elles ne contenaient pas d'informations suffisamment détaillées, notamment en ce qui concerne la ventilation qui aurait permis de déterminer quelles entreprises avaient été classées parmi les producteurs captifs et lesquelles parmi les producteurs non captifs. En toute hypothèse, la Commission considérerait toujours une part combinée d'environ 45 à 50 % comme significative. Surtout, la Commission a considéré que la part de marché n'était pas le seul paramètre permettant d'établir que la NMDC et l'OMC déterminaient les prix. Dans le cadre de la présente enquête, l'avantage de coûts dont bénéficiaient la NMDC et l'OMC, comme expliqué au considérant 193, constituait également un élément essentiel permettant à ces sociétés de fixer les prix du minerai de fer. En outre, la Commission a expliqué au considérant 193 que certains fournisseurs nationaux étaient incités à maintenir les prix affichés par l'IBM à un niveau bas afin de réduire le montant des taxes payées. Par ailleurs, la Commission a fait observer que la déclaration du rapport de l'ISID citée par les pouvoirs publics indiens indiquait que l'État ne jouait pas de rôle «direct» dans la fixation des prix du minerai de fer, ce qui ne signifiait pas qu'il ne jouait pas un rôle indirect par l'intermédiaire du mécanisme qu'il avait mis en place pour les mines historiques et les mines attribuées par voie d'enchères. À cet égard, la Commission a conclu au considérant 198, à l'issue de l'analyse exposée aux considérants 182 à 197, que l'État intervenait bel et bien dans les prix du minerai de fer. La Commission a donc rejeté cet argument.

(192) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont communiqué des informations définies comme sensibles afin de soutenir que les conditions des concessions historiques ne donnaient pas lieu à des prix de vente inférieurs à ceux du marché.

(193) La Commission a fait observer que les informations versées au dossier, de nature sensible, montraient, comme indiqué au considérant 189, que les mines historiques payaient des redevances nettement inférieures à celles payées par JSW pour les mines qui lui avaient été attribuées après 2015 par voie d'enchères. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument. La Commission a confirmé ces conclusions sur la base d'éléments supplémentaires figurant dans le dossier. Premièrement, les données fournies par JSW et vérifiées par la Commission confirment la conclusion selon laquelle les prix IBM étaient artificiellement bas. Pour des raisons de confidentialité, le raisonnement de la Commission a été communiqué spécifiquement à JSW. Deuxièmement, étant donné que des prélèvements tels que les droits de concession et les redevances étaient indexés sur le prix IBM, le mécanisme de fixation des prix comportait une incitation intrinsèque, pour tous les fournisseurs nationaux de minerai de fer, à aligner leurs prix sur le prix IBM (et donc sur celui des mines historiques) afin de réduire au minimum le montant acquitté au titre de prélèvements tels que les redevances et les droits de concession, en maintenant ainsi le prix du minerai de fer sur le marché intérieur à un niveau artificiellement bas.

(194) En outre, à la suite d'un audit ([76]), le contrôleur et vérificateur général des comptes de l'Inde (Controller and Auditor General of India) pour le gouvernement de l'Odisha, qui est un organisme public indien, a recommandé en 2024 aux pouvoirs publics indiens d'enquêter sur la déclaration, par les concessionnaires, de faibles prix départ mine, afin de déterminer si cette pratique était délibérée et visait à réduire le prix de vente moyen et, par conséquent, les redevances et primes dues.

(195) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que le rapport de 2024 visé au considérant 194 n'établissait pas l'existence d'une sous-tarification. Premièrement, le rapport se limitait à six concessionnaires ayant fait l'objet d'un audit. Deuxièmement, même si les concessionnaires avaient déclaré des prix inférieurs aux prix réels, cela ne prouverait pas que le prix IBM était sous-évalué. Troisièmement, le rapport couvrait la période 2020-2022 et n'était donc pas pertinent pour la période d'enquête. Quatrièmement, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que l'État avait depuis lors pris des mesures visant à prévenir les fausses déclarations.

(196) La Commission a fait observer qu'elle disposait, dans le dossier, d'autres éléments de preuve sensibles concernant l'intérêt des acteurs du marché à maintenir le prix IBM à un niveau bas. En ce qui concerne le rapport, celui-ci confirmait, premièrement, la raison pour laquelle les sociétés avaient intérêt à maintenir les prix IBM à un niveau bas et, deuxièmement, il fournissait des exemples concrets de cette pratique. Étant donné que le fonctionnement du mécanisme du prix IBM et son rôle d'indice servant au paiement des taxes n'ont pas changé, la Commission n'a pas jugé pertinent le fait que les exemples remontent à une période antérieure à la période d'enquête. La Commission a également fait observer que les pouvoirs publics indiens n'avaient présenté aucun élément de preuve concernant les modifications qu'ils avaient effectivement apportées en vue de réduire la pratique de la sous-déclaration, ni aucune évaluation démontrant l'efficacité de ces modifications. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

(197) Enfin, la Commission a relevé deux indicateurs supplémentaires montrant que les politiques des pouvoirs publics indiens atteignaient leur objectif consistant à assurer la disponibilité du minerai de fer sur le marché intérieur pour la fabrication d'acier, notamment de produits plats laminés à froid en acier. Premièrement, les quantités importées étaient négligeables. Deuxièmement, bien que l'Inde soit le quatrième producteur mondial de minerai de fer, les quantités exportées étaient très faibles par rapport aux quantités produites.

([76]) https://cag.gov.in/uploads/download_audit_report/2022/table-of-content-066e1a12e51fa23.81224720.pdf.

(198) Sur la base de l'ensemble de ces informations, et compte tenu également des autres mesures prises par les pouvoirs publics indiens concernant le minerai de fer, détaillées dans la présente section, la Commission a donc conclu que: i) l'intervention des pouvoirs publics indiens sur le marché intérieur du minerai de fer avait créé une structure dans laquelle les mines historiques détenues par l'État étaient les fournisseurs prédominants et, partant, déterminaient les prix; ii) ces mines historiques avaient obtenu leurs droits d'exploitation minière avant la réforme de 2015 et, en l'absence de coopération des pouvoirs publics indiens, il a été déduit que, compte tenu de leur appartenance à l'État et de l'absence de mise aux enchères à l'époque, leurs droits d'exploitation minière avaient été accordés à des conditions très favorables, qui ne correspondaient pas à celles du marché, ce qui leur permettait de fixer le prix du minerai de fer à un niveau nettement inférieur à celui de leurs concurrents plutôt qu'à sa juste valeur marchande; iii) le mécanisme du prix IBM mis en œuvre par les pouvoirs publics indiens, qui sert d'indice pour certaines redevances et taxes, avait conduit à un prix artificiellement bas pour tous les types et toutes les qualités de minerai de fer, y compris le minerai de fer fourni à JSW pour la production de produits plats laminés à froid en acier.

3.2.2.2.3. Le marché captif du minerai de fer dans le secteur sidérurgique

(199) JSW détenait des droits accordés par les pouvoirs publics indiens pour exploiter certaines mines de minerai de fer. Pour des raisons de confidentialité, des précisions supplémentaires ont été communiquées spécifiquement à JSW.

(200) La Commission a examiné si les conditions et les prix applicables aux mines exploitées par JSW pour ses propres besoins pour la production de produits plats laminés à froid en acier étaient faussés du fait des politiques des pouvoirs publics indiens. La Commission a établi que la réforme de 2015 de la loi sur les mines, mentionnée au considérant 184, avait introduit l'obligation, pour les gouvernements des États, d'attribuer par voie d'enchères les droits d'exploitation minière relatifs aux minéraux, y compris le minerai de fer. En vertu de la règle 6 des règles de 2015 relatives aux enchères de minéraux [Mineral (Auction) Rules] ([77]), les candidats doivent satisfaire aux exigences de la section 5 de la loi sur les mines et les minéraux ([78]), selon laquelle un gouvernement d'État ne pouvait accorder de concession minière qu'à un ressortissant ou à une société de nationalité indienne. Par conséquent, du fait de l'exclusion des sociétés étrangères de la procédure d'appel d'offres, la Commission n'a pas considéré que cette procédure était véritablement ouverte, puisqu'elle était limitée à un nombre restreint d'acteurs potentiels du marché intérieur et excluait tous les opérateurs étrangers du secteur du minerai de fer qui auraient pu présenter des offres plus compétitives que celles des opérateurs nationaux.

(201) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que la Commission n'avait pas démontré que l'exclusion des soumissionnaires non indiens des concessions entraînait une distorsion du prix du minerai de fer vendu de manière captive.

(202) La Commission a considéré que la réduction du nombre de soumissionnaires admissibles diminuait effectivement la concurrence et empêchait donc la présentation éventuelle d'offres plus élevées par des participants non indiens, ce que les pouvoirs publics indiens n'ont pas contesté. La Commission a considéré qu'il s'agissait là d'une distorsion et a jugé qu'il était sans pertinence de spéculer sur ce qu'auraient été les prix si les soumissionnaires non indiens avaient été autorisés à participer. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

(203) La Commission a par ailleurs analysé les conditions tarifaires des droits d'exploitation minière accordés à JSW. Étant donné que le taux d'enchère des droits d'exploitation minière et, par conséquent, le prix réel de ces droits sont indexés sur le prix IBM, les redevances qui en découlent, payées sur le minerai de fer extrait, sont directement affectées par le niveau du prix IBM. En conséquence, les distorsions découlant des interventions des pouvoirs publics indiens sur le marché intérieur du minerai de fer, détaillées à la section 3.2.2.2.2, ont également affecté directement la tarification des droits d'exploitation minière de JSW relatifs au minerai de fer. Par conséquent, la Commission a conclu que le prix du minerai de fer extrait par JSW était lui aussi faussé.

(204) Compte tenu des restrictions législatives à l'octroi de droits d'exploitation minière prévues par la loi sur les mines et les minéraux, visées au considérant 200, ainsi que du lien entre les redevances et les droits de concession accordés à JSW et la formation faussée du prix IBM, la Commission a conclu que le minerai de fer que JSW se procurait de manière captive était lui aussi affecté par des distorsions sur le marché indien.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Taxe à l'exportation sur le minerai de fer dont la teneur en fer est supérieure à 58 %

(205) Outre les distorsions concernant la formation des prix et l'exploitation minière captive, applicables à toutes les qualités de minerai de fer utilisées par JSW, les pouvoirs publics indiens appliquent, au moins depuis 2012 et y compris pendant la période d'enquête, une taxe à l'exportation sur le minerai de fer dont la teneur en fer est supérieure à 58 %. Pour des raisons de confidentialité, des précisions supplémentaires concernant l'utilisation de cette qualité par le producteur-exportateur ayant coopéré ont été communiquées spécifiquement à JSW.

(206) Au cours de la période d'enquête, cette mesure était en vigueur en vertu de la notification n° 58/2022-Customs ([79]) pour le minerai de fer dont la teneur en fer est supérieure à 58 %. La Commission avait déjà évalué cette mesure dans le cadre de l'enquête de réexamen au titre de l'expiration des mesures de 2022 concernant les importations de tubes et tuyaux en fonte ductile originaires de l'Inde ([80]) (ci-après les «tuyaux en fonte ductile»), dans laquelle elle avait conclu, au considérant 147, que la mesure chargeait les sociétés minières nationales de vendre le minerai de fer à l'échelon local à bas prix ou leur ordonnait de le faire. La Commission avait également conclu que la mesure avait produit l'effet escompté, à savoir faire tomber le prix du minerai de fer sur le marché intérieur à un niveau artificiellement bas, au profit de l'industrie en aval, y compris les producteurs du produit concerné, en faussant ainsi le marché intérieur du minerai de fer en Inde. Dans ces décisions, la Commission avait tenu compte d'un faisceau d'éléments de preuve irréfutables, notamment des travaux préparatoires de la législation et de la réglementation concernées, du suivi actif de la mise en œuvre de la mesure par les pouvoirs publics indiens afin de s'assurer que l'objectif poursuivi était atteint, ainsi que des effets économiques manifestes engendrés par cette restriction, qui avait entraîné une nette diminution du prix sur le marché intérieur lors de l'instauration de la taxe à l'exportation, diminution reflétant également le niveau de cette taxe.

(207) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que la taxe à l'exportation ne s'appliquait qu'au minerai de fer dont la teneur en fer est supérieure à 58 %, soit une seule des sept qualités suivies dans le cadre du système de fixation des prix IBM, et que la Commission ne disposait pas d'informations sur les qualités de minerai de fer achetées par JSW. En outre, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que la conclusion de la Commission selon laquelle la mesure avait produit l'effet escompté se rapportait à une enquête antérieure concernant un produit différent et une période d'enquête différente et qu'elle ne pouvait donc pas être utilisée. Les pouvoirs publics indiens ont de surcroît déclaré que les volumes d'exportation substantiels enregistrés au cours de la période d'enquête contredisaient les conclusions de la Commission.

(208) La Commission a fait observer que les informations sensibles versées au dossier comprenaient des données suffisamment détaillées sur les qualités de minerai de fer achetées par JSW pour permettre de réaliser l'analyse. La Commission a également considéré que, dès lors que la conclusion portait sur la même taxe à l'exportation, relative à la même qualité de minerai de fer, et que celle-ci n'avait pas changé depuis l'enquête précédente, ladite conclusion restait valable. En ce qui concerne les volumes d'exportation, la Commission a jugé cet argument dénué de pertinence, étant donné qu'une taxe à l'exportation constitue, par nature, une restriction à l'exportation. En toute hypothèse, comme indiqué au considérant 197, le volume global des exportations de minerai de fer était très faible par rapport au niveau de production, sachant que, ainsi qu'il ressort de la page xi du rapport de l'ISID, l'Inde figurait parmi les plus grands producteurs mondiaux de minerai de fer. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

3.2.2.2.5. Restrictions au transport du minerai de fer destiné à l'exportation

(209) En 2021, les pouvoirs publics indiens ont adopté la politique dite «Iron Ore Policy 2021» (politique relative au minerai de fer 2021) ([81]). Comme indiqué au premier paragraphe de son introduction, l'objectif déclaré de cette mesure était de promouvoir la production nationale d'acier. À cette fin, la politique établissait quatre catégories de clients, classées par ordre de priorité pour l'attribution de wagons destinés au transport du minerai de fer. Les clients dont les activités comprenaient l'exportation de minerai de fer étaient placés dans la quatrième catégorie de clients, c'est-à-dire celle bénéficiant de la priorité la plus faible. Cette mesure favorisait clairement l'approvisionnement du marché intérieur en minerai de fer, conformément aux politiques générales des pouvoirs publics indiens visant à garantir aux producteurs nationaux en aval un approvisionnement abondant en minerai de fer à bas prix. Les producteurs de minerai de fer désireux d'exporter se heurtent, du fait de cette mesure, à un obstacle supplémentaire s'ils envisagent d'exporter le minerai de fer plutôt que d'approvisionner le marché

([79]) https://taxinformation.cbic.gov.in/view-pdf/1009553/ENG/Notifications?utm=.

([80]) Règlement d'exécution (UE) 2022/927 de la Commission du 15 juin 2022 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de tubes et de tuyaux en fonte ductile (également dénommée «fonte à graphite sphéroïdal») originaires de l'Inde à l'issue d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures effectué en vertu de l'article 18 du règlement (UE) 2016/1037 du Parlement européen et du Conseil (JO L 161 du 16.6.2022, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Communication du ministère indien des chemins de fer n° 2020/TT-III/32/4 du 15 janvier 2021.

intérieur. Cela est également confirmé par le très faible niveau des exportations indiennes de minerai de fer. Un rapport publié en janvier 2026 par le ministère indien des ports, de la navigation et des voies navigables ([82]) a signalé cette restriction comme étant le premier problème à résoudre pour accroître les expéditions de minerai de fer. Dans son tableau 18, ce rapport appelait à remédier à la pénurie de rames affectées, au titre de la catégorie D attribuée par le ministère des chemins de fer, à l'acheminement du minerai de fer depuis les mines jusqu'aux ports. Le rapport concluait que cette contrainte entraînait une attribution résiduelle et incertaine des rames ferroviaires, en particulier pendant les périodes de forte demande émanant des catégories de marchandises bénéficiant d'une priorité supérieure, ce qui provoquait des retards systémiques dans la mise à disposition des rames destinées à l'acheminement du minerai de fer vers les ports. Le rapport cite l'exemple du port de Paradip, qui dispose d'une capacité de manutention de 18 rames de minerai de fer par jour, alors que le nombre de rames effectivement mises à disposition n'était en moyenne que de 3,83 par jour au cours de l'exercice 2022-2023 et de 4,09 par jour au cours de l'exercice 2023-2024.

(210) La Commission avait également examiné cette mesure dans le cadre de l'enquête sur les tuyaux en fonte ductile et avait relevé, au considérant 151, qu'elle privilégiait le transport intérieur du minerai de fer au transport du minerai de fer destiné à l'exportation. La Commission a également fait observer que l'objectif de cette politique était de promouvoir la production nationale d'acier. La Commission a dès lors considéré que cette politique constituait une mesure en faveur de l'industrie sidérurgique nationale, témoignant de la volonté de faire baisser le prix du minerai de fer.

(211) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que la mesure ne réglementait pas les prix et que le fait d'accorder une priorité moindre aux cargaisons destinées à l'exportation ne démontrait pas l'existence de distorsions des prix du minerai de fer sur le marché intérieur. Les pouvoirs publics indiens ont ajouté que la Commission n'avait pas démontré l'existence d'un lien de causalité entre les mesures et les producteurs soumis à l'enquête. En outre, les pouvoirs publics indiens ont affirmé que les statistiques citées par la Commission faisaient état d'une contrainte limitée à un port particulier et ne permettaient pas d'établir un lien de causalité avec le producteur-exportateur soumis à l'enquête.

(212) La Commission a jugé non pertinent l'argument selon lequel la mesure ne réglementait pas directement les prix. Elle a considéré qu'une mesure donnant la priorité au transport du minerai de fer destiné au marché intérieur par rapport au minerai de fer destiné à l'exportation constituait une restriction à l'exportation visant effectivement à favoriser l'industrie sidérurgique nationale, y compris le producteur-exportateur soumis à l'enquête. En outre, aux considérants 216 à 219, la Commission a quantifié l'avantage résultant, pour le producteur-exportateur soumis à l'enquête, de l'ensemble des mesures énumérées au considérant 180. La Commission a fait observer que les statistiques communiquées avaient pour objet de fournir un exemple concret de la manière dont la mesure entravait effectivement les exportations de minerai de fer et, partant, de démontrer que la mesure contribuait à fausser les prix du minerai de fer, comme conclu au considérant 213. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

3.2.2.2.6. Conclusion

(213) La Commission a conclu que l'ensemble des mesures susmentionnées mises en œuvre par les pouvoirs publics indiens avaient permis aux producteurs sidérurgiques nationaux de bénéficier d'un approvisionnement stable en minerai de fer à des prix faussés.

3.2.2.3. Existence d'une situation particulière du marché affectant les prix des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur

(214) La Commission a cherché à déterminer si les mesures recensées à la section 3.2.2.2, adoptées par les pouvoirs publics indiens et ayant entraîné des coûts artificiellement bas pour le minerai de fer utilisé comme intrant par les producteurs d'acier nationaux, constituaient une situation particulière du marché affectant les prix des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. À cette fin, la Commission a examiné l'incidence de ces mesures sur les coûts de production des produits plats laminés à froid en acier en Inde.

(215) La Commission a cherché à savoir si les prix du minerai de fer sur le marché intérieur indien étaient effectivement inférieurs aux prix de marché non faussés, non affectés par ces distorsions. Elle a fondé son analyse sur les données recueillies auprès de JSW, étant donné que celui-ci était de facto le seul producteur-exportateur du produit soumis à l'enquête et qu'il représentait également une part substantielle de la production et des ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur. La Commission a vérifié que les prix payés par JSW sur le marché intérieur pour l'achat du minerai de fer utilisé dans la production de produits plats laminés à froid en acier correspondaient aux prix pertinents publiés par l'IBM. Étant donné que le mécanisme de fixation des prix IBM garantissait que tous les prix de vente intérieurs du minerai de fer, y compris ceux des achats de JSW, étaient largement alignés sur ce prix, la Commission a concentré son analyse détaillée des prix sur les données de JSW.

([82]) https://dgma.gov.in/download/1769691524_697b598415456_coastal-committee-report-final-jan2026.pdf.

(216) Afin de vérifier l'incidence des distorsions induites par les mesures des pouvoirs publics indiens sur les prix sur le marché intérieur du minerai de fer, la Commission a recherché une valeur de référence pouvant être utilisée pour représenter les prix non faussés du minerai de fer dans des conditions normales de marché sur le marché intérieur. La Commission a procédé à cette évaluation pour JSW.

(217) Le coût du minerai de fer pour JSW correspond au coût pondéré des trois sources pertinentes d'approvisionnement en minerai de fer, indiquées au considérant 179. Pour les raisons exposées aux considérants 182 à 198, la Commission a considéré que tous les prix du minerai de fer sur le marché intérieur étaient affectés par lesdites distorsions et qu'il n'existait donc pas de prix non faussés appropriés sur le marché intérieur qui permettraient d'apprécier l'effet des politiques des pouvoirs publics indiens, étant donné que les quatre principales sources de distorsions affectaient l'ensemble du minerai de fer vendu sur le marché intérieur. Par conséquent, la Commission a dû comparer les prix du minerai de fer payés par JSW sur le marché intérieur et les prix IBM à une valeur de référence aussi représentative et aussi proche que possible d'un prix intérieur qui ne serait pas faussé. Étant donné que, comme expliqué aux considérants 199 à 204, la Commission avait également conclu que le minerai de fer provenant de sources captives faisait l'objet de distorsions, elle a dû comparer les coûts du minerai de fer provenant de sources captives avec la même valeur de référence représentative.

(218) Dans cette optique, la Commission a retenu, comme valeur de référence appropriée, le prix à l'exportation du minerai de fer indien vers toutes les destinations. Compte tenu du volume limité des exportations de minerai de fer en raison de l'ensemble des politiques adoptées par les pouvoirs publics indiens, la Commission s'est appuyée sur les prix à l'exportation du minerai de fer correspondant à deux groupes présentant des teneurs en fer représentatives différentes et a construit le prix de référence pour toutes les autres qualités de minerai de fer sur la base des écarts de prix intérieurs entre chaque qualité. Cette comparaison a fait apparaître des prix intérieurs du minerai de fer et des coûts du minerai de fer provenant de sources captives sensiblement inférieurs pour les qualités correspondantes en Inde. Le prix ajusté du minerai de fer, calculé à partir des moyennes pondérées des prix ou des coûts du minerai de fer provenant de sources intérieures, était lui aussi sensiblement supérieur au prix non ajusté du minerai de fer.

(219) Pour des raisons de confidentialité, des précisions supplémentaires concernant la part des différentes sources de minerai de fer dans la production de produits plats laminés à froid en acier ont été communiquées spécifiquement à JSW. En utilisant le coût ajusté du minerai de fer et en tenant compte de la part du coût du minerai de fer dans le coût total de production des produits plats laminés à froid en acier, la Commission a estimé que le coût de ces produits aurait été plus élevé en l'absence de prix artificiellement bas du minerai de fer et, partant, qu'il existait une situation particulière du marché affectant les prix des produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur et touchant JSW. Cette conclusion a également tenu compte de la structure du marché intérieur des produits plats laminés à froid en acier, caractérisé par la présence de quelques producteurs dominants et par un très faible volume d'importations. Par conséquent, les prix bas du minerai de fer ont nécessairement eu pour effet direct et immédiat de faire baisser les prix intérieurs des produits plats laminés à froid en acier pratiqués par ces quelques fournisseurs prédominants sur le marché, ce qui confirme l'existence d'une situation particulière du marché au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

(220) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont fait valoir que la Commission n'avait pas démontré pourquoi le prix IBM n'était pas fiable ni pourquoi il ne pouvait pas constituer un prix de référence approprié. Les pouvoirs publics indiens ont ajouté que la Commission n'avait pas démontré pourquoi les écarts entre le prix IBM et la valeur de référence retenue par la Commission résultaient d'une distorsion sur le marché intérieur, étant donné que, selon eux, ces écarts pouvaient s'expliquer par des disparités entre les marchés intérieur et d'exportation, notamment en ce qui concerne les marchés concernés, les points de vente et les conditions de concurrence. En outre, les pouvoirs publics indiens ont fait valoir que, puisque la Commission n'avait pas démontré que les mesures énumérées au considérant 180 avaient entraîné des distorsions des prix, elle n'avait pas prouvé que ces mesures avaient eu un effet cumulatif faussant le prix intérieur du minerai de fer. Les pouvoirs publics indiens ont également allégué que la Commission n'avait pas prouvé que la structure concentrée du marché des produits plats laminés à froid en acier et le faible niveau des importations résultaient des mesures relatives au minerai de fer en question, ni que ces mesures avaient entraîné une baisse des prix des produits plats laminés à froid en acier. Pour toutes ces raisons, les pouvoirs publics indiens ont conclu en affirmant que la Commission ne disposait pas d'éléments de preuve suffisants pour établir l'existence d'une situation particulière du marché.

(221) La Commission a fait observer qu'elle avait démontré aux considérants 182 à 198 pourquoi le prix IBM était faussé, et, partant, non fiable, et qu'elle avait proposé au considérant 218 une valeur de référence non faussée. Les pouvoirs publics indiens n'ont pas expliqué en quoi les facteurs allégués auraient pu expliquer l'écart entre le prix IBM et la valeur de référence. À cet égard, la Commission a fait observer que, sur des marchés compétitifs, c'est-à-dire des marchés non faussés, le prix intérieur et le prix à l'exportation tendraient à converger. Elle a également relevé que les pouvoirs publics indiens n'avaient pas proposé d'autres valeurs de référence que celle qu'elle avait proposée. La Commission a considéré, pour les raisons exposées aux considérants 182 à 213, que les mesures recensées au considérant 180 avaient faussé les prix intérieurs du minerai de fer, et elle a également quantifié cette distorsion, aux considérants 218 et 219, en comparant ces prix à une valeur de référence non faussée, tout en relevant que le chiffre réel était confidentiel mais avait été communiqué au producteur-exportateur soumis à l'enquête. La Commission a donc considéré qu'elle avait fourni des éléments de preuve et des arguments suffisants pour justifier l'existence d'une situation particulière du marché. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

(222) À la suite de l'information finale, les pouvoirs publics indiens ont fait valoir que deux éléments prouvaient que le marché intérieur du minerai de fer était régi par les lois du marché. Premièrement, l'essentiel de la production provenait de mines commerciales non captives, et, deuxièmement, les états financiers de la NMDC et de l'OMC montraient que ces entreprises étaient rentables. Les pouvoirs publics indiens ont en outre fait valoir que la Commission n'avait constaté, dans une enquête précédente concernant les produits plats laminés à chaud, aucune distorsion des prix du minerai de fer susceptible d'établir l'existence d'une situation particulière du marché et qu'il était donc impossible, selon eux, d'établir l'existence d'une situation particulière du marché pour les produits plats laminés à froid en acier, qui sont situés en aval des produits plats laminés à chaud. Enfin, les pouvoirs publics indiens ont soutenu que la Commission aurait dû utiliser les coûts réels d'achat du minerai de fer supportés par JSW pour analyser les prix de ce minerai.

(223) La Commission avait exposé aux considérants 182 à 204 en quoi la NMDC et l'OMC fixaient le prix IBM. La Commission n'a pas considéré que les deux éléments invoqués par les pouvoirs publics indiens étaient pertinents pour réfuter l'existence de la distorsion. En ce qui concerne le premier élément, la Commission avait déjà fait référence aux parts de marché au considérant 182. En ce qui concerne le second élément, la Commission a considéré que le fait d'être rentable n'empêchait pas une société d'être en mesure de déterminer les prix. En outre, la Commission a fait observer que les conclusions de la présente enquête découlaient des nombreuses données et informations recueillies aux fins de celle-ci et elle n'a pas jugé pertinent de les comparer aux conclusions d'autres enquêtes. Enfin, la Commission avait déjà expliqué et quantifié, aux considérants 218 et 219, la distorsion des prix intérieurs du minerai de fer et expliqué, aux considérants 233 et 234, pourquoi elle devait ajuster la valeur normale. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

3.2.2.3.1. Conclusion

(224) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu qu'il existait en Inde une situation particulière du marché affectant les prix intérieurs des produits plats laminés à froid en acier.

3.2.2.4. Comparaison valable

(225) La Commission a examiné si, compte tenu de l'existence de la situation particulière du marché, une comparaison valable au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base pouvait être effectuée entre la valeur normale et le prix à l'exportation de JSW. À cette fin, elle a évalué l'incidence relative de la situation particulière du marché sur les ventes intérieures et sur les ventes à l'exportation.

(226) La Commission a constaté que les conditions de concurrence en Inde et dans l'Union étaient sensiblement différentes.

(227) Comme indiqué dans le tableau 1, le marché indien des produits plats laminés à froid en acier, dont la consommation est estimée à 21 178 934 tonnes, était dominé par les producteurs indiens, les importations ne représentant qu'environ 2 %. Selon les informations figurant dans le dossier, ce faible niveau d'importations avait été observé pendant au moins trois ans. La Commission a donc fait observer que le marché indien des produits plats laminés à froid en acier se caractérisait par un niveau négligeable d'importations. Sur ce marché, tous les producteurs indiens bénéficient de l'existence de la situation particulière du marché, qui réduit artificiellement leurs coûts. Sur cette base, la Commission a conclu que la situation particulière du marché avait une incidence significative sur les prix intérieurs des produits plats laminés à froid en acier.

(228) En revanche, le marché des produits plats laminés à froid en acier de l'Union se caractérise par la coexistence de producteurs de l'Union et d'importations en provenance de plusieurs pays, comme indiqué aux sections 4.1, 4.4 et 5.2. Par conséquent, l'incidence potentielle de l'existence de la situation particulière du marché sur le prix à l'exportation vers l'Union serait, en toute hypothèse, sensiblement atténuée par l'existence d'une série d'autres facteurs intervenant dans la formation de ces prix à l'exportation. Ces facteurs comprennent notamment la concurrence des producteurs de l'Union, qui ne bénéficient pas d'une situation particulière du marché comparable pour l'approvisionnement en minerai de fer, le fait qu'un seul producteur indien exporte vers le marché de l'Union, plutôt que plusieurs entreprises indiennes, ou encore la présence de tous les autres producteurs-exportateurs des pays soumis à l'enquête ainsi que d'autres pays.

(229) Sur la base de l'ensemble des éléments qui précèdent, la Commission a conclu que la situation particulière du marché affectait différemment les prix intérieurs et les prix à l'exportation. Par conséquent, la situation particulière du marché ne permettait pas d'effectuer une comparaison valable entre les prix intérieurs indiens et les prix à l'exportation conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

(230) À la suite de l'information finale, JSW et les pouvoirs publics indiens ont fait valoir que la Commission n'avait pas démontré que la situation particulière du marché alléguée avait affecté différemment les prix intérieurs et les prix à l'exportation et, partant, qu'elle ne permettait pas d'effectuer une comparaison valable. JSW a affirmé que son coût de production était le même que le produit concerné ait été vendu sur le marché intérieur ou exporté. En outre, JSW et les pouvoirs publics indiens ont soutenu que la Commission n'avait pas suffisamment expliqué de quelle manière les facteurs énumérés aux considérants 227 et 228 avaient interagi avec la situation particulière du marché au point de rendre impossible la comparaison entre les prix intérieurs et les prix à l'exportation. Les pouvoirs publics indiens ont par ailleurs allégué que la conclusion de la Commission reposait sur une prédiction «non étayée» selon laquelle les prix à l'exportation seraient tirés vers le bas, et non sur une constatation fondée, et que la Commission n'avait pas déterminé l'ampleur de l'effet différencié allégué. Ils ont de surcroît fait valoir que, si une différence générale dans la structure des marchés était suffisante, la seconde condition énoncée à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base serait automatiquement satisfaite, ce qu'ils ne considéraient pas comme suffisant. Par ailleurs, JSW a affirmé que le raisonnement de la Commission était contradictoire, puisqu'une concurrence moindre sur le marché indien aurait dû conduire à des prix plus élevés et qu'une concurrence plus forte sur le marché de l'Union aurait dû conduire à des prix plus bas, indépendamment de la structure des coûts. JSW a ajouté que cette constatation serait cohérente avec la marge de dumping de JSW calculée sans ajustement au titre de la situation particulière du marché.

(231) La Commission a contesté l'affirmation selon laquelle elle n'aurait pas démontré que la situation particulière du marché avait affecté différemment les prix intérieurs et les prix à l'exportation. La Commission a fait observer que, indépendamment de la question de savoir si les coûts de fabrication étaient les mêmes pour les produits vendus sur le marché intérieur et ceux destinés à l'exportation, elle avait expliqué, aux considérants 227 à 229, pourquoi la situation particulière du marché constatée en Inde ne permettait pas une comparaison valable en raison des différences entre les conditions de concurrence prévalant respectivement en Inde et dans l'Union. À cet égard, dans son rapport relatif au différend DS529, le groupe spécial a considéré que les conditions de concurrence constituaient un facteur affectant différemment les prix intérieurs et les prix à l'importation ([83]).

(232) Concrètement, alors qu'en Inde, la formation des prix était affectée par la situation particulière du marché constatée, étant donné que celle-ci profitait aux producteurs nationaux et que la concurrence des producteurs étrangers était quasiment inexistante, l'incidence de cette situation particulière du marché (à supposer qu'elle en ait eu une) a été très différente dans l'Union, puisque les conditions de concurrence qui y prévalaient et, par conséquent, la formation des prix résultaient de l'offre de producteurs de nombreux pays qui ne bénéficiaient pas de telles mesures créant une situation particulière du marché. Ces conclusions reposaient sur les circonstances factuelles établies dans le cadre de la présente enquête, telles qu'exposées aux considérants 227 et 228, et JSW n'a fourni aucun élément de preuve contraire. La Commission a considéré qu'il suffisait, au titre de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, d'établir que la situation particulière du marché constatée avait une incidence sur la formation des prix des ventes intérieures, tandis que, compte tenu des conditions de marché différentes prévalant dans l'Union et, partant, de la formation différente des prix, son incidence (si tant est qu'elle en ait eu une) était différente, ce qui empêchait de comparer valablement les prix intérieurs et les prix à l'exportation. En outre, la Commission n'a pas jugé pertinent l'argument de JSW relatif au rapport entre le degré de concurrence et le niveau des prix dans le contexte de la comparaison entre les prix intérieurs et les prix dans l'Union, car cet argument ne portait que sur les prix en Inde, d'une part, et sur les prix dans l'Union, d'autre part. Par conséquent, la Commission a confirmé les constatations et conclusions exposées aux considérants 225 à 229.

3.2.3. *Valeur normale*

(233) Comme exposé aux considérants 179 à 229 en ce qui concerne l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché indien des produits plats laminés à froid en acier, la Commission a fait observer que toutes les ventes de JSW sur le marché intérieur étaient affectées, étant donné que l'ensemble des mesures mises en œuvre par les pouvoirs publics indiens entraînait un coût artificiellement bas du minerai de fer nécessaire à toute la production de produits plats laminés à froid en acier. En conséquence, la Commission a construit la valeur normale sur la base du coût de production dans le pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux et pour la marge bénéficiaire, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

(234) Conformément à l'article 2, paragraphe 5, du règlement de base, tous les coûts, tels que comptabilisés par JSW, ont été utilisés pour construire la valeur normale, à l'exception des coûts du minerai de fer d'origine nationale. Pour ces coûts du minerai de fer, la Commission s'est fondée sur les prix représentatifs non faussés du minerai de fer décrits aux considérants 216 à 219. En ce qui concerne les frais VAG, la Commission a utilisé l'ensemble des frais VAG vérifiés, tels que déclarés par JSW pour les ventes du produit concerné sur le marché intérieur. En ce qui concerne la marge bénéficiaire, la Commission a utilisé une marge bénéficiaire raisonnable fondée sur les ventes réalisées par JSW des différents types de produits plats laminés à froid en acier sur son marché intérieur.

([83]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, WT/DS529/R, point 7.80.

(235) À la suite de l'information finale, JSW a fait valoir que des groupes spéciaux de l'OMC et l'Organe d'appel avaient constaté que l'article 2.2.1.1 de l'accord de l'OMC n'autorisait pas des ajustements de coûts tels que celui effectué par la Commission. En outre, JSW a contesté la méthode utilisée par la Commission pour établir une marge bénéficiaire raisonnable. En particulier, JSW a allégué que, puisque la Commission ne disposait d'aucun élément de preuve démontrant que JSW était en mesure de répercuter la hausse des coûts sur ses prix intérieurs, elle aurait dû calculer la marge bénéficiaire sur la base des ventes qui auraient été effectuées au cours d'opérations commerciales normales en utilisant le coût de fabrication majoré résultant de la situation particulière du marché, conformément à la pratique suivie dans des enquêtes antérieures dans lesquelles la Commission avait écarté les coûts de production sur la base de l'article 2, paragraphe 5, du règlement de base. Enfin, JSW a soutenu que, pour quantifier la situation particulière du marché, la Commission n'aurait pas dû introduire une correction au titre de la taxe à l'exportation, car celle-ci avait abouti à un prix construit incompatible avec le prix du marché international.

(236) La Commission a fait observer que JSW n'avait pas expliqué en quoi la méthode utilisée par la Commission n'était pas conforme au droit de l'OMC. L'interprétation que JSW semble proposer viderait de leur sens l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base et l'article 2.2 de l'accord antidumping de l'OMC. La Commission rappelle que, dans le différend DS529 ([84]), le groupe spécial a expressément reconnu qu'une situation particulière du marché pouvait résulter d'intrants à bas prix. Par conséquent, l'article 2, paragraphe 5, du règlement de base (et l'article 2.2.1.1 de l'accord antidumping de l'OMC) ne saurait être interprété en ce sens qu'il priverait une autorité chargée de l'enquête de toute possibilité de remédier à une telle situation particulière du marché résultant de distorsions des coûts. Il va de soi que, dans les cas où une situation particulière du marché résulte de distorsions des coûts, le coût affecté par cette situation doit être remplacé. À cet égard, la Commission rappelle également que, dans le rapport du groupe spécial relatif au différend DS529 ([85]), mentionné par JSW, le groupe spécial a clairement indiqué qu'il pouvait exister des «raisons impérieuses» autres que celles expressément mentionnées à l'article 2.2.1.1 de l'accord antidumping de l'OMC permettant à une autorité chargée de l'enquête de ne pas utiliser les coûts figurant dans les registres du producteur-exportateur. L'existence d'une situation particulière du marché résultant de distorsions des coûts constitue clairement une telle «raison impérieuse».

(237) En ce qui concerne la méthode utilisée pour obtenir une marge bénéficiaire raisonnable conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base en raison de l'existence d'une situation particulière du marché, la Commission a construit la valeur normale, comme indiqué au considérant 233, sur la base du coût de production dans le pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux et pour la marge bénéficiaire. La Commission a considéré que le fait de fonder cette marge bénéficiaire sur l'ensemble des transactions effectuées au cours d'opérations commerciales normales, en utilisant les données communiquées par JSW par type de produit, permettait d'obtenir une marge bénéficiaire raisonnable répondant à toutes les exigences de l'article 2, paragraphe 6. JSW n'a fourni aucun élément de preuve expliquant pourquoi une telle méthode ne serait pas raisonnable, comme l'exige l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base. En effet, étant donné que les mesures analysées dans le cadre de l'enquête bénéficiaient à l'ensemble de la branche de production nationale des produits plats laminés à froid en acier en Inde, comme conclu au considérant 213, et compte tenu de la structure du marché intérieur indien de ces produits, caractérisé par la présence de quelques producteurs dominants de produits plats laminés à froid en acier et par un très faible niveau d'importations, la méthode utilisée par la Commission a dûment permis d'obtenir un bénéfice qui ne dépassait pas celui normalement réalisé par d'autres exportateurs ou producteurs sur les ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine.

(238) En ce qui concerne l'ajustement au titre de la taxe à l'exportation, la Commission a fait observer qu'elle n'avait appliqué cette taxe qu'aux qualités de minerai de fer présentant une teneur supérieure à 58 %. La Commission a également fait observer que JSW n'avait pas contesté que ces qualités étaient effectivement soumises à une telle taxe à l'exportation. Par conséquent, même s'il existait une différence entre le minerai de fer indien présentant une teneur supérieure à 58 % et le minerai de fer originaire d'autres pays, celle-ci devait être due à des raisons autres que la taxe à l'exportation.

3.2.4. *Prix à l'exportation*

(239) Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon exportait vers l'Union directement à des acheteurs indépendants. Le prix à l'exportation était par conséquent le prix réellement payé ou à payer pour le produit concerné, lorsque celui-ci était vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

([84]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, WT/DS529/R, point. 7,81.
([85]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, WT/DS529/R, point 7.117.

3.2.5. *Comparaison*

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

3.2.5.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(241) Comme expliqué au considérant 234, la valeur normale a été établie au niveau départ usine en utilisant les coûts de production ainsi que les montants correspondant aux frais VAG et à la marge bénéficiaire, qui ont été jugés raisonnables pour ce stade commercial. Par conséquent, aucun ajustement n'a été nécessaire pour ramener la valeur normale au niveau départ usine. La Commission n'a trouvé aucune raison de procéder à des ajustements de la valeur normale, et aucun des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon n'a demandé de tels ajustements.

3.2.5.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(242) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés de sorte à prendre en considération: les droits de douane, les autres impositions à l'importation, le fret, l'assurance, la manutention, le chargement et les coûts accessoires.

(243) Il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: l'emballage, les frais bancaires, les commissions et le coût du crédit.

3.2.6. *Marges de dumping*

(244) En ce qui concerne le producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type du produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant du produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base. Sur cette base, la marge de dumping définitive, exprimée en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, est de 9,5 %.

(245) À la suite de l'information finale, JSW a fait valoir que le prix CIF des ventes réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants devrait être majoré pour tenir compte de la marge bénéficiaire et des frais VAG de ces sociétés. JSW a ajouté que la Commission avait suivi cette approche dans des enquêtes précédentes.

(246) La Commission a fait observer que JSW n'avait présenté aucun élément de preuve concernant le prix CIF frontière de l'Union applicable aux transactions faisant intervenir des opérateurs commerciaux indépendants. En outre, la Commission a considéré que chaque enquête présentait des spécificités propres et que les constatations et conclusions tirées dans le cadre de la présente enquête reposaient sur les données et informations réelles recueillies et vérifiées. Dès lors, la Commission a rejeté cet argument.

(247) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Par conséquent, cette marge a été établie sur la base de la marge du producteur-exportateur retenu dans l'échantillon. Sur cette base, la marge de dumping définitive pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon est de 9,5 %.

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

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

(250) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 |
| Autres sociétés ayant coopéré | 9,5 |
| Toutes les autres importations originaires du pays concerné | 9,5 |

### 3.3. **Japon**

#### 3.3.1. *Sociétés liées et conditions de pleine concurrence*

(251) Après la décision relative à l'échantillon, la Commission ayant considéré les deux sociétés comme liées dans le cadre de l'enquête sur les *produits plats laminés à chaud* ([86]), Nippon Steel a fait valoir, aux fins de la présente enquête, qu'il n'était pas lié à l'opérateur commercial Marubeni-Itochu Steel Inc. (ci-après «MISI»), une société intervenant à la fois dans les ventes intérieures et dans les ventes à l'exportation du produit concerné fabriqué par Nippon Steel. À cet égard, Nippon Steel a rappelé les critères permettant de déterminer si des parties sont liées, énoncés à l'article 127, paragraphe 1, du règlement d'exécution (UE) 2015/2447 de la Commission ([87]) (ci-après l'«acte d'exécution du CDU»), et a fourni des précisions sur les liens existants entre les deux sociétés. Sur cette base, Nippon Steel a affirmé que le simple fait qu'il détenait, parallèlement à MISI, des parts dans une entité tierce ne suffisait pas pour conclure que MISI lui était lié. À l'appui de sa thèse, Nippon Steel a rappelé que, dans l'enquête antisubventions concernant les véhicules électriques à batterie neufs destinés au transport de personnes originaires de la RPC ([88]), la Commission n'avait pas considéré le groupe SAIC et China FAW Corporation Limited comme liés, bien qu'ils aient constitué des coentreprises avec Volkswagen, comme il ressortirait de l'annexe du règlement définitif adopté dans le cadre de cette enquête ([89]), et que, de la même manière, la Commission n'avait pas considéré comme liés les producteurs ayant constitué des coentreprises avec le producteur de batteries CATL.

(252) Sur la base des précisions fournies, la Commission a considéré qu'il existait un lien entre Nippon Steel et MISI, fondé sur la propriété commune d'une entité tierce que les deux sociétés contrôlaient ensemble au sens de l'article 127, paragraphe 1, point g), de l'acte d'exécution du CDU et qui leur conférait juridiquement la qualité d'associés au sens de l'article 127, paragraphe 1, point b), de l'acte d'exécution du CDU. À cet égard, la Commission a d'emblée fait observer que Nippon Steel avait lui-même, dans le cadre de l'enquête antidumping concernant certains produits plats laminés à chaud en acier originaires du Japon, déclaré de sa propre initiative MISI comme entité liée, précisément parce que Nippon Steel et MISI détenaient ensemble près de 100 % des actions de cette entité tierce ([90]). En toute hypothèse, sur la base des documents fournis par Nippon Steel dans le cadre de la présente enquête, la situation était la même au cours de la période d'enquête, Nippon Steel et MISI ayant le pouvoir de nommer la quasi-totalité des administrateurs, y compris le président. La Commission a en outre relevé, en ce qui concerne ses conclusions dans l'enquête antisubventions relative aux véhicules électriques à

([86]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1919, considérant 99.
([87]) Règlement d'exécution (UE) 2015/2447 de la Commission du 24 novembre 2015 établissant les modalités d'application de certaines dispositions du règlement (UE) nº 952/2013 du Parlement européen et du Conseil établissant le code des douanes de l'Union (JO L 343 du 29.12.2015, p. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).
([88]) Règlement d'exécution (UE) 2024/2754 de la Commission du 29 octobre 2024 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de véhicules électriques à batterie neufs destinés au transport de personnes originaires de la République populaire de Chine (JO L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).
([89]) Ibidem.
([90]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1919, considérant 84 et note de bas de page 11.

batterie en provenance de la RPC, qu'il ressortait clairement du dispositif et de l'annexe du règlement d'exécution (UE) 2024/2754 que le groupe SAIC et China FAW Corporation Limited avaient constitué des coentreprises distinctes avec Volkswagen. À l'inverse, dans la présente affaire, il s'agit de la détention conjointe d'une même entité tierce, que MISI et Nippon Steel contrôlent ensemble. Du reste, la Commission avait considéré qu'un producteur était lié à CATL ([91]). Quoi qu'il en soit, toute détermination d'une relation entre les parties devrait être fondée sur les faits et les circonstances de chaque affaire. L'affaire relative aux véhicules électriques à batterie originaires de la RPC concernait une enquête antisubventions, dans le cadre de laquelle des faits et circonstances spécifiques avaient été pris en considération. La présente enquête, en revanche, est une enquête antidumping portant sur un autre pays, une autre réalité économique, un autre produit/secteur, ainsi que d'autres faits et circonstances. La Commission a donc rejeté cet argument.

(253) En outre, Nippon Steel a fait valoir qu'il n'avait pas juridiquement la qualité d'associé de MISI du fait de la participation dans une entité tierce, car la Cour de justice, dans l'arrêt *Baltic Master* ([92]), exigeait, pour cette qualification, que les conditions prévues par les dispositions nationales relatives aux associés soient remplies, et MISI et Nippon Steel n'avaient pas conclu un tel accord (dit *kumiai*) en vertu du droit japonais.

(254) Toutefois, la Commission a noté que Nippon Steel et MISI détenaient conjointement et directement près de 100 % des actions d'une entité tierce. Indépendamment de la définition juridique des sociétés liées au Japon en vertu du droit japonais, au titre de l'article 127 de l'acte d'exécution du CDU susmentionné, disposition normalement appliquée pour établir l'existence d'une relation dans les enquêtes en matière de défense commerciale dans l'Union, ces parties sont considérées comme ayant juridiquement la qualité d'associés au sens de l'article 127, paragraphe 1, point b), de l'acte d'exécution du CDU en tant que copropriétaires d'une entreprise tierce en vertu du droit japonais, et donc comme des parties liées. La Commission a donc rejeté cet argument.

(255) Par ailleurs, Nippon Steel a fait valoir qu'il n'était pas en mesure d'exercer un pouvoir de contrainte ou d'orientation sur MISI, étant donné que les entités détenues conjointement étaient de taille modeste par rapport à Nippon Steel et à MISI.

(256) La Commission a fait observer que l'article 127 de l'acte d'exécution du CDU ne mentionnait aucune exigence relative à la taille relative de l'entité tierce contrôlée par rapport aux entités qui la contrôlent. Ainsi, même si l'entité tierce est de taille plus modeste en termes de chiffre d'affaires et d'effectifs, l'existence d'un lien peut néanmoins être établie en vertu de l'article 127, paragraphe 1, point g), de l'acte d'exécution du CDU. La Commission a donc rejeté cet argument.

(257) En toute hypothèse, Nippon Steel a fait valoir que, si la Commission décidait de maintenir sa position selon laquelle MISI était une partie liée à Nippon Steel, elle devrait reconnaître que les ventes entre Nippon Steel et MISI étaient réalisées dans des conditions de pleine concurrence et traiter les ventes à ces entités de la même manière que les ventes de Nippon Steel à des parties indépendantes. À l'appui de sa thèse, Nippon Steel a présenté des éléments sensibles concernant les accords-cadres conclus entre Nippon Steel et ses opérateurs commerciaux, le processus de vente et les achats du produit concerné effectués par MISI.

(258) D'emblée, la Commission a reconnu que les accords-cadres avec des entités liées qui lui avaient été fournis étaient similaires sur le plan du contenu et des conditions. Toutefois, aucun d'entre eux ne précisait comment les prix finaux étaient fixés, comment les commissions étaient payées ni d'autres détails pertinents pour la détermination des transactions dans des conditions de pleine concurrence.

(259) En outre, selon les propres affirmations de la société dans ses observations et sur la base des vérifications effectuées, les négociations sur les prix des ventes aux clients finals impliquant des opérateurs commerciaux liés ont eu lieu dans la pratique soit par l'intermédiaire de l'opérateur commercial, soit directement avec le client, ce qui signifie que l'influence de l'opérateur commercial dans ces négociations se limitait à agir en tant qu'intermédiaire. Le prix final était donc principalement déterminé soit par l'acceptation, par le client final, de l'offre de Nippon Steel, soit par l'acceptation, par Nippon Steel, de la contre-offre du client final. Compte tenu de l'influence limitée (le cas échéant) de l'opérateur commercial lié sur la fixation des prix, le prix entre entités liées a été considéré comme non fiable.

([91]) Règlement d'exécution (UE) 2024/2754, considérants 152 et 518.
([92]) Arrêt du 9 juin 2022, *Baltic Master*, C-599/20, EU:C:2022:457, point 36.

(260) En outre, la Commission n'a pas contesté que MISI était libre de vendre à d'autres producteurs indépendants et d'acheter auprès de ceux-ci. Elle a néanmoins fait observer qu'une comparaison des prix unitaires par fournisseur du produit soumis à l'enquête vendu à MISI au cours de la période d'enquête, fournie par MISI lui-même dans sa réponse au questionnaire, révélait que le prix unitaire de Nippon Steel était effectivement le plus bas parmi ceux des producteurs japonais.

(261) Enfin, en toute hypothèse, la Commission a comparé, par type de produit, le prix au niveau FOB des ventes à l'exportation destinées à l'Union entre Nippon Steel et MISI, d'une part, et entre Nippon Steel et son autre opérateur commercial lié pour les ventes à l'exportation, Nippon Steel Trading Corporation (ci-après «NST»), d'autre part. Cette comparaison a révélé que le prix pratiqué entre Nippon Steel et MISI et celui pratiqué entre Nippon Steel et NST étaient alignés (1,5 % d'écart). Ainsi, MISI bénéficiait des mêmes prix que ceux consentis à l'opérateur commercial lié NST, dont la relation avec Nippon Steel n'était pas contestée.

(262) Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument selon lequel les ventes de Nippon Steel à MISI étaient effectuées dans des conditions de pleine concurrence.

(263) En conclusion, Nippon Steel a indiqué que, pour étayer les arguments résumés ci-dessus dans la présente section, MISI répondrait séparément aux parties pertinentes du questionnaire. La Commission a reçu la réponse au questionnaire de MISI et de son importateur lié dans l'Union, Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (ci-après «MISEA»).

(264) Dans ses observations sur l'information finale, Nippon Steel a de nouveau contesté la conclusion de la Commission selon laquelle il était lié à MISI. Toutefois, il n'a présenté aucun argument ni élément de preuve nouveau. La Commission a par conséquent rejeté cet argument.

(265) Les pouvoirs publics japonais ont fait valoir que, s'il était vrai que Nippon Steel et MISI détenaient conjointement des parts dans une entité tierce sans rapport avec les transactions en cause dans la présente enquête, Nippon Steel n'exerçait aucun contrôle direct ou indirect sur MISI. Ainsi, selon les pouvoirs publics japonais, la détention de participations minoritaires dans une entité tierce n'intervenant pas dans les transactions à l'exportation en cause ne pouvait constituer un motif suffisant pour conclure à l'existence d'une association entre Nippon Steel et MISI au sens de l'article 2.3 de l'accord antidumping de l'OMC.

(266) La Commission a reconnu que Nippon Steel n'exerçait pas de contrôle direct sur MISI, leur lien ayant été établi en raison de la détention conjointe d'une entité tierce. Toutefois, un tel lien donnait lieu à une association au sens de l'article 2.3 de l'accord antidumping de l'OMC, dans la mesure où MISI n'exportait vers l'Union que le produit soumis à l'enquête fabriqué par Nippon Steel, et non le produit soumis à l'enquête acheté auprès d'autres producteurs japonais et fabriqué par ceux-ci. Les conclusions de l'enquête ont montré qu'un tel comportement commercial ne découlait pas d'un accord entre Nippon Steel et MISI, mais plutôt d'un engagement volontaire de MISI. Toutefois, la Commission a considéré qu'un tel engagement, bien que volontaire, limitait indubitablement la liberté de la société en matière de fixation des prix et de stratégie. En effet, MISI dépendait d'un fournisseur unique pour ses ventes du produit soumis à l'enquête dans l'Union. Ces contraintes se traduisent par une absence d'autonomie de MISI. En outre, la vérification a montré que MISI communiquait à Nippon Steel des informations sur les clients potentiels ayant besoin des produits de Nippon Steel et sur les marchés sur lesquels Nippon Steel pourrait souhaiter se développer. Ainsi, MISI fournissait à Nippon Steel un service allant au-delà de l'activité habituelle d'achat et de revente d'un opérateur commercial. La Commission a donc rejeté l'argument selon lequel le lien entre Nippon Steel et MISI ne donnait pas lieu à une association.

(267) En outre, les pouvoirs publics japonais ont fait valoir que la Commission n'avait pas démontré que le lien entre Nippon Steel et MISI rendait les transactions à l'exportation non fiables aux fins du calcul des marges de dumping, étant donné que l'entité tierce à l'origine de ce lien n'intervenait pas dans les transactions à l'exportation et que le rôle de MISI dans les négociations sur les prix était limité.

(268) La Commission a considéré que le fait que l'entité tierce à l'origine de la relation entre MISI et Nippon Steel n'intervenait pas dans les transactions à l'exportation vers l'Union était dénué de pertinence. En effet, un lien peut parfaitement être établi par l'intermédiaire d'une société ne participant pas à l'exportation vers l'Union du produit soumis à l'enquête. De plus, si l'entité tierce à l'origine du lien n'intervenait pas dans les transactions à l'exportation vers l'Union, elle transformait et vendait néanmoins de l'acier au Japon, selon son rapport d'activité. La Commission a également considéré que le rôle limité de MISI dans les négociations sur les prix pouvait constituer un indice du degré de contrôle que Nippon Steel conservait sur le prix final. La Commission a donc rejeté cet argument.

(269) Dans ses observations sur l'information finale, Nippon Steel a réaffirmé que sa relation commerciale avec MISI et les transactions correspondantes s'inscrivaient dans des conditions de pleine concurrence, en faisant valoir que les conclusions exposées aux considérants 259 à 261 ne contredisaient pas cette conclusion. Premièrement, Nippon Steel a fait valoir que le processus de vente et les commissions attribuées aux opérateurs commerciaux étaient identiques, que l'opérateur commercial soit une société liée ou indépendante. En particulier, il a soutenu que le prix final était systématiquement négocié entre Nippon Steel et le client final avant d'être ajusté en vue d'obtenir le prix entre Nippon Steel et l'opérateur commercial. Deuxièmement, en ce qui concerne le fait que MISI achetait auprès de Nippon Steel au prix d'achat le plus bas par rapport aux prix d'achat pratiqués par les autres producteurs japonais, Nippon Steel a affirmé que l'un de ses opérateurs commerciaux indépendants achetait lui aussi auprès de Nippon Steel au prix d'achat le plus bas par rapport aux prix d'achat pratiqués par les autres producteurs japonais. Nippon Steel a ajouté que MISI achetait auprès de fournisseurs non japonais à des prix inférieurs au prix d'achat qu'il pratiquait. Troisièmement, le prix de vente de Nippon Steel à MISI se situait dans une fourchette de 0,15 % par rapport à son prix de vente à l'un de ses opérateurs commerciaux indépendants.

(270) La Commission a réexaminé les transactions déclarées par Nippon Steel concernant ses ventes à des parties liées (NST et MISI) et à son principal opérateur commercial indépendant. De fait, les prix de vente pratiqués à l'égard de ces parties se situaient dans la même fourchette. Cette analyse a été effectuée par type de produit et a permis de s'assurer qu'il existait une correspondance suffisante entre les types de produit revendus par MISI, NST et le principal opérateur commercial indépendant. En conséquence, la Commission a accepté l'argument de Nippon Steel selon lequel ces prix étaient pratiqués dans des conditions de pleine concurrence et a révisé en conséquence le calcul du dumping pour les ventes à l'exportation réalisées tant par l'intermédiaire de MISI que par l'intermédiaire de NST.

3.3.2. *Application des dispositions de l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base*

(271) Le 19 décembre 2025, la Commission a informé Nippon Steel qu'elle pourrait devoir recourir aux données disponibles au titre de l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base en ce qui concerne un producteur lié du produit soumis à l'enquête au Japon, Daido, qui avait fourni une réponse distincte au formulaire d'échantillonnage mais n'avait pas communiqué de réponse au questionnaire. En effet, Nippon Steel détenait au moins 5 % des actions de ce producteur.

(272) Le 28 décembre 2025, Nippon Steel a présenté ses observations. Dans celles-ci, Nippon Steel n'a pas contesté détenir une participation d'au moins 5 % dans le capital du producteur en question.

(273) Par conséquent, la Commission a considéré que les ventes entre NST, l'un des opérateurs commerciaux liés à Nippon Steel (dans lequel Nippon Steel détenait également au moins 5 % des actions), et le producteur en question constituaient des ventes entre parties liées, conformément à l'article 127, paragraphe 1, point d), de l'acte d'exécution du CDU. En l'absence de réponse vérifiée au questionnaire de la part de Daido, qui aurait permis de connaître le prix de revente ou la transformation ultérieure à laquelle étaient destinées ces ventes du produit soumis à l'enquête, la Commission a considéré que le prix des ventes de NST à la partie liée Daido sur le marché intérieur correspondait au prix moyen des 5 % de ventes les plus rentables sur le marché intérieur réalisées auprès d'acheteurs indépendants par Nippon Steel et ses sociétés liées pour le même type de produit que celui vendu à Daido. Les 5 % ont été calculés par rapport au volume. En outre, aux fins de l'analyse de la situation particulière du marché à la section 3.3.3, la Commission a tenu compte des données relatives aux ventes intérieures et à l'exportation ainsi qu'aux prix de Daido pour la période comprise entre 2022 et la période d'enquête, disponibles dans sa réponse au formulaire d'échantillonnage, en l'absence de réponse au questionnaire. Dans ce cas, la Commission a rattaché les données au «groupe Nippon Steel», et non à Nippon Steel seul.

(274) Le 26 mars 2026, la Commission a informé Nippon Steel qu'elle pourrait devoir recourir aux données disponibles au titre de l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base en ce qui concerne i) l'absence de réponse au questionnaire de la part de la société A et de la société B, qui achetaient auprès de MISEA le produit concerné fabriqué par Nippon Steel et dont il avait été constaté, lors de la vérification, qu'elles étaient des filiales de la société C, dans laquelle MISI détenait une participation supérieure à 5 %; et ii) l'absence de communication exhaustive de toutes les reventes du produit concerné sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête par trois opérateurs commerciaux liés à Nippon Steel, à savoir NST, Metal One Corporation (ci-après «Metal One») et Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (ci-après «SCGM»).

(275) Le 7 avril 2026, Nippon Steel a présenté ses observations. En ce qui concerne le point i), Nippon Steel a tout d'abord réaffirmé qu'il contestait être lié à MISI ou entretenir avec lui une relation ne s'inscrivant pas dans des conditions de pleine concurrence. Il a également indiqué que, même s'il était lié à MISI, il ne serait pas pour autant lié à la société A et à la société B, puisqu'il ne détenait aucune participation dans ces sociétés et n'entretenait avec elles aucune relation commerciale concernant le produit concerné. Il a par ailleurs ajouté que, selon lui, l'article 127 de l'acte d'exécution du CDU ne prévoyait pas de relations allant au-delà, tout au plus, d'une chaîne indirecte comportant une seule entité intermédiaire et que le fait de considérer Nippon Steel comme lié à ces sociétés s'écarterait de la pratique antérieure de la Commission dans l'enquête antisubventions relative aux véhicules électriques à batterie originaires de la RPC ([93]). De surcroît, Nippon Steel a soutenu que, puisque MISI opérait en toute indépendance et dans des conditions de pleine concurrence vis-à-vis de Nippon Steel, ce dernier n'avait pas accès aux informations confidentielles de MISI, de sorte que lui imposer de recenser les sociétés liées et d'obtenir de celles-ci une réponse à l'annexe I, sous peine d'application de l'article 18, reviendrait à lui imposer une charge impossible à satisfaire. Deuxièmement, Nippon Steel a soutenu qu'il aurait été inutile et disproportionné de demander à la société A et à la société B de répondre au questionnaire, car elles ne revendaient pas le produit concerné, mais le transformaient. Enfin, Nippon Steel a souligné que le prix des NCP vendus à la société A se situait dans la moyenne des prix de vente à des acheteurs indépendants pour les mêmes NCP, de sorte que les ventes à la société A et à la société B étaient effectuées dans des conditions de pleine concurrence.

(276) La Commission a fait observer que MISEA vendait le produit concerné fabriqué par Nippon Steel à la société A et à la société B, dont la société mère était la société C. MISI détenait quant à lui une participation supérieure à 5 % tant dans MISEA que dans la société C. Lors de la vérification effectuée auprès de MISI, il a été confirmé que ces liens existaient au cours de la période d'enquête et que la société C figurait parmi les filiales à l'étranger de MISI dans le profil d'entreprise de cette dernière pour 2025 ([94]). Cela montre que MISEA et la société A, d'une part, et MISEA et la société B, d'autre part, étaient liées, puisque, conformément à l'article 127, paragraphe 1, point d), une tierce partie (à savoir MISI) détenait directement ou indirectement 5 % ou plus des actions de chacune d'elles. À cet égard, il importe peu que le lien existe ou non avec le producteur-exportateur lui-même. En l'espèce, le lien en cause existait entre le vendeur MISI et les acheteurs, à savoir la société A et la société B. Il ne saurait être soutenu que, dès lors que ce lien n'impliquait pas le producteur-exportateur lui-même, il n'était pas susceptible d'influer sur le prix de vente. En effet, les prix entre parties liées étaient de toute façon influencés par ce lien. La définition des parties liées figurant à l'article 127 de l'acte d'exécution du CDU fait référence à des «personnes», tandis que l'article 2, paragraphe 1, du règlement de base, qui renvoie à l'acte d'exécution du CDU aux fins de la défense commerciale, fait référence, à cet égard, à des «parties», et non à des producteurs-exportateurs. La Commission est également d'avis que l'article 127, paragraphe 1, point d), ne limite pas à un seul intermédiaire la chaîne d'entités permettant d'établir l'existence d'un lien entre des parties. En effet, c'est précisément le terme «indirectement» qui permet d'inclure les participations détenues par l'intermédiaire d'une chaîne de filiales et qui empêche le contournement de cette disposition au moyen de structures d'entreprise comportant plusieurs niveaux de filiales, comme en l'espèce, où la participation indirecte de MISI dans la société A et la société B est détenue par l'intermédiaire de la société C. La pratique antérieure alléguée de la Commission dans l'enquête antisubventions relative aux véhicules électriques à batterie originaires de la RPC n'a pas été davantage étayée. En outre, la Commission a considéré qu'en l'espèce, l'identification de ces sociétés liées et l'obtention d'une réponse de leur part à l'annexe I ne constituaient pas une charge impossible à assumer pour Nippon Steel, étant donné que a) la société C avait déjà été impliquée, à un autre titre, dans la précédente enquête concernant les *produits plats laminés à chaud* ([95]), dans laquelle Nippon Steel avait été retenu dans l'échantillon; b) l'acquisition de la société C par MISI était une information publique; et c) la Commission avait identifié les sociétés A et B comme des filiales de la société C lors de contrôles de routine effectués pendant la vérification, comme indiqué dans le rapport de mission de MISI. Dès lors, l'application de l'article 18, paragraphe 1, à l'égard de Nippon Steel découlait précisément de l'existence de ce lien. Deuxièmement, le fait qu'une société liée établie dans l'Union procède à la transformation des produits plutôt qu'à leur revente ne dispense pas une société de répondre à l'annexe I. Au contraire, les coûts de transformation deviennent pertinents pour établir le prix à l'exportation vers l'Union sur toute base raisonnable lorsque les produits ne sont pas revendus dans l'état dans lequel ils ont été importés, comme le prévoit l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. En l'espèce, la Commission n'a pas pu procéder à une telle évaluation. Elle a donc rejeté cet argument.

([93]) Règlement d'exécution (UE) 2024/2754.

([94]) Profil d'entreprise de MISI pour 2025, p. 13 et 14, disponible à l'adresse suivante: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Règlement d'exécution (UE) 2025/670 de la Commission du 4 avril 2025 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en fer, en aciers non alliés ou en autres aciers alliés, originaires d'Égypte, du Japon et du Viêt Nam (JO L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Enfin, en ce qui concerne la question de savoir si les ventes de MISEA à la société A étaient effectuées dans des conditions de pleine concurrence, la Commission a fait observer que les prix que Nippon Steel considérait comme des prix départ usine avaient été obtenus en déduisant de la valeur nette facturée toutes les remises payées par MISEA. Or, lors de la comparaison des prix de vente, il convient d'effectuer une comparaison entre les prix facturés, déduction faite des coûts de transport applicables (pour tenir compte des différences dans les conditions de livraison). Une telle comparaison au niveau CIF frontière de l'Union (c'est-à-dire le prix CIF diminué des coûts de transport dans l'Union, afin de tenir compte des différences de conditions de livraison) a montré que les prix pratiqués par MISEA à l'égard de la société A étaient en moyenne inférieurs de 6 % à ceux pratiqués à l'égard de sociétés indépendantes. Par conséquent, la Commission a considéré que les ventes de MISEA à la société A n'étaient pas réalisées dans des conditions de pleine concurrence. En ce qui concerne la question de savoir si les ventes de MISEA à la société B étaient effectuées dans des conditions de pleine concurrence, Nippon Steel a lui-même reconnu qu'il ne pouvait pas le démontrer, puisque le NCP vendu à la société B n'était vendu à aucun autre client de MISEA dans l'Union. Toutefois, la société B n'ayant pas coopéré, et la Commission ayant conclu que les ventes de MISEA à la société A n'étaient pas effectuées dans des conditions de pleine concurrence, aucun élément ne permettait de conclure différemment pour les ventes à la société B. En conclusion, la Commission a rejeté les observations et a considéré les ventes de MISEA à la société A et à la société B comme des ventes entre parties liées. En conséquence, en l'absence d'informations sur le prix de revente de la société A et de la société B et sur leurs éventuels coûts de transformation, la Commission a considéré que le prix de revente de la société A et de la société B était égal au prix des ventes de MISEA à des acheteurs indépendants, par type de produit. Pour la société B, qui avait acheté auprès de MISEA un NCP qu'aucun autre client n'avait acheté, la Commission a utilisé le prix des ventes de MISEA à des acheteurs indépendants pour le NCP le plus proche.

(278) Toutefois, compte tenu de la conclusion formulée au considérant 270 concernant les conditions de pleine concurrence des transactions à l'exportation réalisées par l'intermédiaire de l'opérateur commercial lié MISI, cet élément n'était plus pertinent pour le prix à l'exportation utilisé dans le calcul du dumping.

(279) En ce qui concerne le point ii), relatif aux reventes intérieures non déclarées de trois opérateurs commerciaux liés, Nippon Steel a souscrit à l'appréciation de la Commission.

(280) Par conséquent, la Commission a considéré que le prix de ces reventes intérieures non déclarées correspondait au prix moyen des ventes les plus rentables sur le marché intérieur de Nippon Steel et de ses sociétés liées à des acheteurs indépendants, représentant 5 % du volume vendu sur le marché intérieur, par type de produit.

(281) À la suite de l'information finale, Nippon Steel a fait valoir que ses opérateurs commerciaux liés avaient agi au mieux de leurs possibilités, en fournissant des informations malgré des problèmes techniques. Par conséquent, selon Nippon Steel, rien ne justifiait, sur le plan juridique, que la Commission utilise les prix des ventes les plus rentables sur le marché intérieur en tant que données disponibles, car le recours aux meilleures données disponibles ne devrait pas impliquer de tirer des conclusions défavorables, conformément également à la jurisprudence de l'OMC ([96]). Nippon Steel a demandé à la Commission soit de ne pas tenir compte des ventes non déclarées, soit d'utiliser le prix moyen de l'ensemble des ventes intérieures.

(282) La Commission a considéré que, lorsqu'elles appliquent les données disponibles, les autorités chargées de l'enquête sont tenues de choisir, d'une manière impartiale et objective, les données de fait disponibles qui constituent des éléments de remplacement raisonnables pour les renseignements nécessaires manquants compte tenu des faits et circonstances spécifiques d'une affaire donnée. Ce faisant, les autorités chargées de l'enquête doivent prendre en compte toutes les données de fait qui sont vraiment disponibles pour elles. L'article 6.8 de l'accord antidumping de l'OMC n'exige pas que, dans leur choix des données de fait de remplacement, les autorités chargées de l'enquête choisissent celles qui sont les plus favorables à la partie qui ne coopère pas ([97]).

([96]) Rapport du groupe spécial, *Mexique – Mesures antidumping définitives visant la viande de bœuf et le riz, plainte concernant le riz*, WT/DS295/R, adopté le 20 décembre 2005, modifié par le rapport de l'Organe d'appel WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, p. 11 007, point 7.238; rapport de l'Organe d'appel, *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, WT/DS184/AB/R, adopté le 23 août 2001, DSR 2001:X, p. 4697, point 99.

([97]) Rapport du groupe spécial, *États-Unis – Droits antidumping et compensateurs (Corée)*, WT/DS539/R, point 7.36, cité dans l'arrêt de la Cour du 3 septembre 2026, *Commission/Sinopec Chongqing SVW Chemical e.a.*, C-319/24 P, EU:C:2026:687, points 73, 85 et 90. Voir également rapport de l'Organe d'appel, *États-Unis – Acier au carbone (Inde)*, WT/DS436/AB/R, point 4.421.

(283) La façon dont la Commission a procédé respecte parfaitement cette disposition. De manière impartiale, elle a pris les données de prix réelles et vérifiées de Nippon Steel et de ses sociétés liées et les a utilisées comme modèle de comportement en matière de prix pour les données qui n'avaient pas été fournies. Cette approche a permis de garantir que les reventes intérieures manquantes n'étaient pas sous-évaluées et, par conséquent, que la marge de dumping définitive reflétait le potentiel de dumping connu de la société au cours de la période d'enquête. Lorsqu'une société ne communique pas certaines reventes à la Commission, le fait de prendre pour modèle le comportement réel et vérifié de cette société en matière de prix au cours de la période d'enquête ne saurait, en l'absence d'informations contraires, être considéré comme subjectif ou punitif. Cette méthode aboutit à une marge de dumping aussi précise que possible compte tenu du défaut de coopération de la société. En outre, la Commission a considéré que la solution de remplacement préconisée par Nippon Steel, qui consistait à ne pas tenir compte des ventes non déclarées ou à utiliser le prix moyen de l'ensemble des ventes intérieures, reviendrait à encourager les sociétés à ne pas coopérer ([98]). Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument et a confirmé la méthode exposée au considérant 280.

3.3.3. *Situation particulière du marché: effet d'éviction*

3.3.3.1. Analyse

(284) Afin d'établir l'existence d'une situation particulière du marché au Japon résultant de l'effet d'éviction des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, la Commission a procédé à l'analyse suivante: premièrement, elle a analysé le degré de pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur japonais en termes de volume; deuxièmement, elle a examiné les parts de marché respectives des producteurs nationaux, d'une part, et des importations en provenance de Chine et d'autres pays tiers, d'autre part, sur le marché intérieur japonais; troisièmement, elle a examiné les prix pratiqués sur le marché intérieur japonais. La Commission a ensuite analysé toutes les autres informations versées au dossier concernant l'incidence des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur japonais, y compris, lorsqu'elles étaient disponibles, les données relatives à la rentabilité des producteurs nationaux sur leurs ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur.

(285) Dans son analyse, la Commission s'est appuyée sur des indicateurs à l'échelle nationale fournis par les pouvoirs publics japonais et sur des indicateurs au niveau de la société fournis par le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, Nippon Steel. Ces deux séries d'indicateurs ont été vérifiées sur place, comme indiqué au considérant 106.

(286) À cet égard, la Commission rappelle que Nippon Steel a non seulement été considéré comme représentatif du volume des exportations, sur la base des informations communiquées au stade de l'échantillonnage, mais qu'il représentait également, sur la base des données vérifiées au cours de l'enquête et compte tenu aussi de son producteur lié visé aux considérants 271 à 273, au moins [50-60 %] du volume des ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête. Ces ventes intérieures ont assuré au groupe Nippon Steel une part de marché d'au moins [40-50 %] sur le marché japonais des produits plats laminés à froid en acier au cours de la période d'enquête. Bien que la Commission ait procédé à son analyse tant à l'échelle nationale qu'au niveau de Nippon Steel ou, lorsque les données étaient disponibles, du groupe Nippon Steel, ces chiffres montrent que Nippon Steel est représentatif des producteurs nationaux au Japon et, partant, de la situation sur le marché intérieur japonais.

3.3.3.1.1. Marché intérieur: volume

(287) La Commission a tout d'abord analysé la consommation de produits plats laminés à froid en acier au Japon telle que déclarée par les pouvoirs publics japonais. La consommation déclarée par les pouvoirs publics japonais semblait légèrement sous-estimée, d'environ 1 %, par rapport à la somme des importations et des ventes intérieures déclarées par ces mêmes pouvoirs publics. Lors de la visite de vérification, il a été expliqué que cet écart tenait à la méthode utilisée, les pouvoirs publics japonais ayant appliqué une méthode différente pour déclarer les importations considérées isolément et celles prises en compte dans le calcul de la consommation, ce qui avait conduit à des chiffres différents pour un même indicateur. La Commission ayant pu vérifier sur place les chiffres utilisés pour établir les importations considérées isolément, elle s'est également fondée sur ces données pour déterminer la consommation.

(288) En outre, le volume des ventes intérieures déclaré par les pouvoirs publics japonais semblait sous-estimé d'environ 33 % par rapport à celui déclaré par les producteurs-exportateurs ayant coopéré. La Commission s'est ici appuyée sur le volume des ventes intérieures déclaré par les producteurs-exportateurs ayant coopéré. Elle a donc également utilisé ce volume des ventes intérieures pour déterminer la consommation, au lieu des données relatives à la consommation fournies par les pouvoirs publics japonais.

([98]) Arrêt de la Cour du 3 septembre 2026, *Commission/Sinopec Chongqing SVW Chemical e.a.*, C-319/24 P, EU:C:2026:687, points 88 à 95.

(289) La consommation au Japon a évolué comme suit:

*Tableau 2*

**Consommation au Japon (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation au Japon | 4 221 718 | 4 153 970 | 4 189 541 | 4 089 303 |
| *Indice* | *100* | *98* | *99* | *97* |

*Source:* données douanières du Japon et ventes sur le marché intérieur déclarées par les producteurs-exportateurs ayant coopéré.

(290) Entre 2022 et la période d'enquête, la consommation au Japon a diminué de 3 %.

(291) Les importations du produit soumis à l'enquête au Japon ont évolué comme suit:

*Tableau 3*

**Volume des importations au Japon (en tonnes)**

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| Total des importations, dont: | Volume des importations | 813 469 | 910 476 | 990 341 | 880 370 |
| | *Indice* | *100* | *112* | *122* | *108* |
| 1. Corée | Volume des importations | 558 528 | 572 630 | 621 599 | 575 194 |
| | *Indice* | *100* | *103* | *111* | *103* |
| 2. Taïwan | Volume des importations | 185 704 | 235 907 | 246 812 | 210 795 |
| | *Indice* | *100* | *127* | *133* | *114* |
| 3. RPC | Volume des importations | 64 696 | 97 238 | 117 512 | 90 522 |
| | *Indice* | *100* | *150* | *182* | *140* |

*Source:* données douanières du Japon.

(292) Les données relatives aux importations montrent qu'entre 2022 et la période d'enquête, les importations du produit soumis à l'enquête au Japon ont augmenté de 8 %. Cette augmentation, comparée à la baisse de 3 % de la consommation au cours de la même période, montre que les importations représentaient une part plus importante de la consommation pendant la période d'enquête qu'en 2022.

(293) Les importations en provenance de la RPC ont augmenté de 40 % entre 2022 et la période d'enquête, soit un rythme plus élevé que celui des importations totales et des importations en provenance de Corée et de Taïwan. Toutefois, tout au long de cette période, la RPC n'est restée que la troisième source d'importations du produit soumis à l'enquête au Japon.

(294) Parallèlement, les ventes du produit soumis à l'enquête sur le marché intérieur japonais ont évolué comme suit:

*Tableau 4*

**Volume des ventes intérieures (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume total des ventes sur le marché japonais, dont: | 3 408 249 | 3 243 493 | 3 199 200 | 3 208 933 |
| *Indice* | *100* | *95* | *94* | *94* |
| — Groupe Nippon Steel | [2 000 000-2 100 000] | [1 900 000-2 000 000] | [1 900 000-2 000 000] | [1 900 000-2 000 000] |
| *Indice* | *100* | *92* | *92* | *93* |

*Source:* réponse des producteurs-exportateurs ayant coopéré au formulaire d'échantillonnage et réponse de Nippon Steel au questionnaire.

(295) Les ventes captives sont incluses dans ces données, car elles n'ont pas pu être isolées sur la base des données disponibles.

(296) Entre 2022 et la période d'enquête, les ventes intérieures ont diminué de 6 % et celles du groupe Nippon Steel ont enregistré une baisse similaire de 7 %. Si l'on compare cette évolution à la légère baisse de 3 % de la consommation et à l'augmentation de 8 % des importations, il apparaît clairement que les importations ont remplacé une partie des ventes intérieures dans la structure de la consommation.

(297) Cette dynamique s'observe mieux lorsque l'on rapporte les volumes à la consommation et qu'on les exprime en parts de marché.

*Tableau 5*

**Part de marché (en %)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Importations, dont: | 19,3 | 21,9 | 23,6 | 21,5 |
| 1. Corée | 13,2 | 13,8 | 14,8 | 14,1 |
| 2. Taïwan | 4,4 | 5,7 | 5,9 | 5,2 |
| 3. RPC | 1,5 | 2,3 | 2,8 | 2,2 |
| Ventes intérieures, dont: | 80,7 | 78,1 | 76,4 | 78,5 |
| — Groupe Nippon Steel | [45-55] | [40-50] | [40-50] | [40-50] |

*Source:* données douanières du Japon, producteurs-exportateurs ayant coopéré et réponse de Nippon Steel au questionnaire.

(298) L'augmentation de 2,2 points de pourcentage des importations entre 2022 et la période d'enquête a correspondu à une diminution, également de 2,2 points de pourcentage, des ventes intérieures, la part de marché du groupe Nippon Steel enregistrant elle aussi un léger recul. Dans le cadre de cette augmentation des importations, les importations en provenance de la RPC ont gagné 0,7 point de pourcentage, contre une hausse plus importante de 0,9 point de pourcentage pour la Corée et de 0,8 point de pourcentage pour Taïwan. Ainsi, en termes d'augmentation de la part de marché également, la RPC se situait derrière la Corée et Taïwan.

(299) Par conséquent, la Commission a établi que, sur le plan du volume, les importations n'avaient connu qu'une augmentation limitée de leur part de marché au Japon et que les importations en provenance de Chine n'avaient pas joué un rôle prépondérant dans cette augmentation. De fait, les importations en provenance de Chine n'ont jamais détenu une part de marché supérieure à 3 % sur le marché japonais. Dans le même temps, la part de marché des producteurs nationaux japonais est restée voisine de 80 %.

3.3.3.1.2. Marché intérieur: prix

(300) La Commission a ensuite analysé l'effet des importations en provenance de Chine sur les prix pratiqués sur le marché intérieur japonais. À cette fin, elle a analysé les prix unitaires des importations et des ventes intérieures.

(301) Le prix unitaire des importations et des ventes intérieures a évolué comme suit:

Tableau 6

**Prix de vente au Japon (en JPY/tonne)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| 1. Importations en provenance de Corée | 407 643 | 146 720 | 149 106 | 150 713 |
| *Indice* | *100* | *36* | *37* | *37* |
| 2. Importations en provenance de Taïwan | 181 823 | 208 711 | 189 087 | 186 855 |
| *Indice* | *100* | *115* | *104* | *103* |
| 3. Importations en provenance de la RPC | 330 640 | 280 645 | 285 452 | 306 600 |
| *Indice* | *100* | *85* | *86* | *93* |
| Prix de vente unitaire moyen sur le marché intérieur japonais ([1]), dont: | 143 000 | 135 000 | 132 000 | 132 083 |
| *Indice* | *100* | *94* | *92* | *92* |
| — Groupe Nippon Steel ([2]) | [155-165 000] | [157-167 000] | [155-165 000] | [151-161 000] |
| *Indice* | *100* | *101* | *100* | *98* |

([1]) Le prix de vente unitaire moyen sur le marché intérieur japonais ne comprend pas les coûts de transport ni la taxe sur la consommation.

([2]) Hors coûts de fret intérieur pour Nippon Steel, sur la base de la réponse au formulaire d'échantillonnage pour l'autre producteur du groupe Nippon Steel.

*Source:* données douanières du Japon, Japan Metal Daily (prix bas de fin de mois à Tokyo pour le format 3 × 6, 0,8 mm), réponse du groupe Nippon Steel au formulaire d'échantillonnage et réponse de Nippon Steel au questionnaire.

(302) Les analyses de prix ont montré que, dans l'ensemble, les prix à l'importation au niveau CIF étaient systématiquement bien supérieurs aux prix de vente sur le marché intérieur. Les prix des importations provenant de sources plus proches du Japon sont plus bas, mais restent systématiquement supérieurs aux prix de vente sur le marché intérieur.

(303) Les importations en provenance de Chine sont également entrées au Japon à des prix systématiquement nettement supérieurs au prix intérieur du groupe Nippon Steel pendant toutes les années de la période examinée. Les prix du groupe Nippon Steel sur le marché intérieur sont restés stables entre 2022 et la période d'enquête.

3.3.3.2. Conclusion

(304) La Commission a conclu que le marché intérieur japonais des produits plats laminés à froid en acier n'était pas affecté par une situation particulière du marché résultant des importations en provenance de Chine dues à la surcapacité du secteur sidérurgique en RPC. À cet égard, la Commission a observé que les importations en provenance de la RPC ne détenaient qu'une part de marché de 2,2 % au cours de la période d'enquête, que l'industrie japonaise conservait une part de marché de près de 80 % et que les prix sur le marché intérieur au Japon étaient inférieurs aux prix des importations en provenance de Chine. Compte tenu de leurs volumes et de leurs prix, les importations en provenance de Chine au Japon n'ont pas pu avoir d'effet significatif sur les prix sur le marché intérieur et sur la rentabilité.

(305) La Commission a donc conclu que le marché intérieur japonais n'était pas affecté par une situation particulière du marché résultant d'importations en provenance de Chine dues à la surcapacité du secteur sidérurgique en RPC.

3.3.4. *Valeur normale*

(306) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon étaient représentatives.

(307) Par la suite, la Commission a recensé les types de produit vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produit vendus à l'exportation vers l'Union pour le producteur-exportateur dont les ventes intérieures étaient représentatives.

(308) La Commission a alors examiné si les ventes effectuées par chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon sur son marché intérieur pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable.

(309) La Commission a établi que les ventes de la majorité des types de produit sur le marché intérieur étaient représentatives. Elle a constaté que, pour deux types de produit, il n'y avait pas eu de ventes intérieures. Pour ces types de produits, aucune autre source de prix sur le marché intérieur n'était disponible. La valeur normale a été construite conformément à la méthode décrite au considérant 315 ci-dessous.

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

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

a) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; ainsi que

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

(312) Si les deux conditions sont remplies, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

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

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

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

(314) L'analyse des ventes intérieures a montré que le volume des ventes bénéficiaires de certains types de produit au cours de la période d'enquête représentait moins de 80 % du volume total des ventes de ces types de produit et que le prix de vente moyen pondéré était inférieur au coût de production. La valeur normale a, par conséquent, été calculée comme la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement. Pour certains autres types de produit, le scénario décrit au considérant 311 était applicable et la valeur normale a été déterminée en calculant la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ces types de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

(315) Lorsque aucune vente d'un type du produit similaire n'avait eu lieu sur le marché intérieur, la Commission a recherché d'autres sources de prix pratiqués au cours d'opérations commerciales normales. Étant donné qu'aucun autre producteur national du produit similaire retenu dans l'échantillon n'a coopéré ou n'était disponible dans le pays concerné, aucun prix de ce type n'était disponible. La Commission a construit la valeur normale pour les types de produit concernés conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.

3.3.5. *Prix à l'exportation*

(316) Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon a exporté vers l'Union soit directement à des acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en qualité d'importateurs.

(317) Lorsque le producteur-exportateur a exporté le produit concerné directement à des acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation a été défini comme le prix effectivement payé ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(318) Compte tenu de la conclusion formulée au considérant 270 concernant les conditions de pleine concurrence des transactions à l'exportation, le prix à l'exportation, dans les cas où le producteur-exportateur exportait le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en qualité d'importateurs, était également le prix réellement payé ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

3.3.6. *Comparaison*

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

3.3.6.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(320) Comme expliqué au considérant 319, la valeur normale a été établie au stade commercial départ usine en utilisant les coûts de production ainsi que les montants correspondant aux frais VAG et à la marge bénéficiaire, qui ont été jugés raisonnables pour ce stade commercial.

(321) Nippon Steel a demandé, au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base, qu'un ajustement soit apporté à la valeur normale au titre de différences dans les caractéristiques physiques. Il a fondé sa demande sur le fait que, sur le marché intérieur, les clients d'un secteur déterminé acceptaient des prix plus élevés en raison de divers facteurs, notamment la fourniture de produits spéciaux à haute valeur ajoutée, la satisfaction d'exigences strictes en matière de qualité, la formulation de propositions techniques remarquables et l'offre d'un service de livraison juste à temps (just in time delivery), par rapport aux clients d'autres secteurs, alors que ces facteurs n'existent pas sur le marché d'exportation. Nippon Steel a ajouté que la Commission devrait par conséquent exclure du calcul de la valeur normale les ventes à ce secteur déterminé sur le marché intérieur.

(322) La Commission a relevé que, d'après les informations vérifiées fournies par Nippon Steel concernant ses prix pratiqués à l'égard des différents secteurs sur le marché intérieur, les clients de ce secteur particulier n'avaient pas systématiquement payé des prix différents de ceux des clients d'autres secteurs au cours de la période d'enquête. La Commission a donc rejeté cette demande.

(323) Dans ses observations sur l'information finale, Nippon Steel a fait valoir que, puisque la Commission avait ajusté le prix à l'exportation au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base pour les opérateurs commerciaux liés agissant en tant qu'agents travaillant sur la base de commissions, elle devrait apporter le même ajustement à la valeur normale, étant donné que les fonctions exercées par les opérateurs commerciaux liés demeuraient identiques, que les ventes du produit soumis à l'enquête soient destinées au marché intérieur ou au marché d'exportation, et que certains des opérateurs commerciaux liés étaient actifs à la fois sur le marché intérieur et sur le marché d'exportation.

(324) Vu qu'elle a accepté l'argument de Nippon Steel relatif aux conditions de pleine concurrence au considérant 270, la Commission n'a pas ajusté le prix à l'exportation au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, à la suite des observations de Nippon Steel sur l'information finale. Par conséquent, la Commission a rejeté la demande relative à la valeur normale.

(325) À la suite de l'information finale additionnelle, Nippon Steel a fait valoir que, bien qu'elle ait considéré que les ventes à l'exportation réalisées par l'intermédiaire de NST et de MISI s'étaient effectuées dans des conditions de pleine concurrence, la Commission n'avait pas adopté la même approche pour les ventes sur le marché intérieur réalisées par l'intermédiaire de NST et de MISI, ce qui avait créé une asymétrie entre le prix à l'exportation et la valeur normale, cette dernière continuant d'inclure les coûts et les bénéfices des opérateurs commerciaux liés. Nippon Steel a soutenu qu'elle appliquait le même mécanisme pour fixer ses prix à NST et à MISI, ainsi qu'à d'autres opérateurs commerciaux indépendants, que les marchandises soient finalement vendues à l'exportation vers l'Union ou sur le marché intérieur japonais. Nippon Steel a demandé de corriger l'asymétrie alléguée en appliquant un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, comme cela a été fait dans la récente enquête antidumping concernant les importations de valine originaire de la RPC ([99]) (ci-après l'«enquête sur la valine»). La quantification de cet ajustement correspondrait aux frais VAG et aux bénéfices de NST, de MISI et des autres opérateurs commerciaux nationaux liés pour les ventes intérieures du produit concerné réalisées par l'intermédiaire de NST et de MISI.

(326) Contrairement à ce qui est le cas pour les ventes à l'exportation (voir les considérants 269 et 270), Nippon Steel n'a fourni aucun élément de preuve démontrant que les prix des transactions sur le marché intérieur réalisées par l'intermédiaire de NST et de MISI étaient fixés dans des conditions de pleine concurrence par rapport à ceux des transactions sur le marché intérieur réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants. En tout état de cause, la Commission a estimé que les données disponibles ne permettaient pas de conclure à l'existence d'un schéma cohérent de transactions réalisées dans des conditions de pleine concurrence. Il n'y avait donc aucune asymétrie entre le traitement réservé aux ventes à l'exportation, pour lesquelles l'argument de pleine concurrence était justifié et accepté, et celui réservé aux ventes sur le marché intérieur, pour lesquelles cet argument était sans fondement. La situation différait ainsi de celle de l'enquête sur la valine, dans laquelle les facteurs justifiant l'ajustement avaient été démontrés. Pour ces raisons, la Commission a rejeté cet argument.

#### 3.3.6.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(327) Afin de ramener le prix à l'exportation au stade commercial départ usine, des ajustements ont été opérés de sorte à prendre en considération: les droits de douane, les autres impositions à l'importation, le fret, l'assurance, la manutention, le chargement et les coûts accessoires.

(328) Il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: le coût du crédit, les frais bancaires et les commissions.

([99]) Règlement d'exécution (UE) 2026/319 de la Commission du 12 février 2026 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de valine originaire de la République populaire de Chine (JO L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), considérants 151 à 159.

3.3.7. *Marge de dumping*

(329) En ce qui concerne le producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type du produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant du produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(330) En ce qui concerne les ventes à l'Union réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants établis en dehors de l'Union, Nippon Steel et NST ont fait valoir qu'il convenait d'ajouter un montant correspondant aux frais VAG et à la marge bénéficiaire de ces opérateurs commerciaux pour estimer le prix CIF frontière de l'Union. Selon la transaction concernée, les factures émises par Nippon Steel ou par NST reposaient sur les Incoterms FOB, CIF ou CFR.

(331) Conformément à une pratique établie de longue date, pour les transactions conclues sur une base FOB, le fret maritime et les coûts accessoires (tels que l'assurance) sont estimés sur la base des éléments de preuve présentés par le producteur-exportateur. La même logique devrait s'appliquer à tout élément supplémentaire dont une partie intéressée demande la prise en considération. Toutefois, en l'espèce, Nippon Steel n'a pas été en mesure de fournir le moindre élément de preuve démontrant la nécessité même d'ajouter les frais VAG et la marge bénéficiaire des opérateurs commerciaux indépendants. En toute hypothèse, même si Nippon Steel avait fourni de tels éléments de preuve, ce qui n'est pas le cas, la société n'a pas été en mesure de fournir le moindre élément de preuve vérifiable quant au montant de ces frais VAG et de cette marge bénéficiaire hypothétiques.

(332) Plus concrètement, lors de la vérification sur place, la Commission a donné à Nippon Steel la possibilité de présenter des éléments de preuve démontrant que des opérateurs commerciaux indépendants participaient activement aux ventes à l'exportation vers l'Union de Nippon Steel et de NST et que la valeur finale des marchandises au niveau CIF frontière de l'Union comprenait à la fois les frais VAG supportés et la marge bénéficiaire prétendument réalisée par ces intermédiaires. En réponse, Nippon Steel et NST ont présenté une sélection de factures de revente et un nombre limité de déclarations en douane émanant de certains opérateurs commerciaux indépendants. Toutefois, la Commission n'a pas considéré que la fourniture d'un nombre limité de factures et de déclarations en douane constituait un élément de preuve suffisant. En effet, Nippon Steel n'a jamais communiqué de méthode expliquant comment et pourquoi il avait sélectionné ces factures et déclarations en douane précises, ni en quoi celles-ci étaient représentatives de l'ensemble des ventes réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants.

(333) Cette demande a donc été rejetée.

(334) Dans ses observations sur l'information finale, Nippon Steel a fait valoir que la Commission devrait ajuster la valeur CIF calculée afin de tenir compte de l'intervention d'opérateurs commerciaux indépendants établis en dehors de l'Union, et plus concrètement de leurs frais VAG et de leur marge bénéficiaire. Cet ajustement garantirait que la Commission reflète la valeur CIF déclarée sur la base de laquelle les droits seraient perçus lors de la mise en libre pratique des marchandises. En vertu de l'article 128 de l'acte d'exécution du code des douanes de l'Union ([100]), cette valeur est définie comme la valeur transactionnelle des marchandises vendues pour l'exportation, fixée au moment de l'acceptation de la déclaration en douane, sur la base de la vente intervenue immédiatement avant l'introduction des marchandises sur le territoire douanier de l'Union.

(335) À l'appui de son argument, Nippon Steel a fait référence à des enquêtes antérieures de la Commission ([101]). Il a concrètement souligné que, dans l'enquête sur les *produits plats laminés à chaud*, la Commission avait tenu compte des activités des opérateurs commerciaux indépendants dans le calcul du prix CIF qui lui correspondait. Dans cette enquête, la Commission avait estimé les frais VAG des opérateurs commerciaux indépendants sur la base de ceux de NST et de MISI et avait utilisé une marge bénéficiaire théorique de 2 %, en estimant que celle-ci serait cohérente avec la marge bénéficiaire utilisée au titre de l'article 2, paragraphe 9, pour les ventes à destination de l'Union réalisées par l'intermédiaire de sociétés liées.

([100]) Règlement d'exécution (UE) 2015/2447.

([101]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1139 de la Commission du 6 juin 2025 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de contreplaqué de bois dur originaire de la République populaire de Chine (JO L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), considérants 236 et 237; règlement d'exécution (UE) 2026/316 de la Commission du 12 février 2026 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de résines d'acrylonitrile-butadiène-styrène originaires de la République de Corée et de Taïwan (JO L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), considérant 108; règlement d'exécution (UE) 2026/1904 de la Commission du 7 août 2026 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations d'acide téréphtalique originaire de la République de Corée et des États-Unis mexicains (JO L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), considérant 68; et règlement d'exécution (UE) 2025/1919, considérant 125. En outre, Nippon Steel a indiqué que, dans le cadre de l'enquête antidumping concernant des articles en fonte originaires de Turquie et de l'Inde (AD727), la Commission avait demandé les frais VAG et la marge bénéficiaire des opérateurs commerciaux indépendants d'un producteur retenu dans l'échantillon afin d'établir le prix des reventes au niveau de la frontière de l'Union (c'est-à-dire la valeur CIF). La Commission a néanmoins clôturé cette enquête sans instituer de droits, de sorte que ses calculs relatifs à la valeur CIF n'ont pas été communiqués.

(336) Enfin, Nippon Steel a fait valoir que les factures de revente et les déclarations en douane sélectionnées de manière aléatoire avaient été fournies en réponse à la demande de la Commission, laquelle manquait de précision quant aux documents exacts requis. Pour étayer davantage son argument et compte tenu des conclusions de la Commission concernant l'absence d'éléments de preuve relatifs au prix CIF frontière de l'Union, exposées au considérant 332, Nippon Steel a présenté des factures de revente à destination de l'Union émanant de trois des cinq opérateurs commerciaux indépendants auxquels Nippon Steel et NST avaient eu recours au cours de la période d'enquête. Il n'a fourni aucune déclaration en douane. Les factures présentées couvraient, pour deux des cinq opérateurs commerciaux indépendants de Nippon Steel, les trois transactions portant sur les volumes les plus élevés en provenance de Nippon Steel et de NST et, pour l'un d'entre eux, les deux transactions portant sur les volumes les plus élevés en provenance de NST. Ce second ensemble de factures couvrait 4,7 % du volume des ventes du produit soumis à l'enquête réalisées par Nippon Steel à destination de l'Union au cours de la période d'enquête.

(337) À titre liminaire, la Commission a fait observer que l'argument de Nippon Steel reposait sur l'hypothèse selon laquelle le prix de revente d'un opérateur commercial indépendant reflétait toujours ses frais VAG et sa marge bénéficiaire et que Nippon Steel demandait un ajustement au titre des frais VAG et de la marge bénéficiaire des opérateurs commerciaux indépendants estimés sur la base des états financiers de ces derniers.

(338) Cette hypothèse ne tenait pas compte des situations dans lesquelles la marge appliquée par l'opérateur commercial entre son prix d'achat et son prix de revente pouvait différer de ses frais VAG et de sa marge bénéficiaire, ni de celles dans lesquelles cet opérateur pouvait vendre à un prix inférieur. Par conséquent, les frais VAG et la marge bénéficiaire des opérateurs commerciaux indépendants ne pouvaient, en eux-mêmes, constituer la preuve de la valeur transactionnelle des marchandises entrant sur le territoire douanier de l'Union, dès lors que ces frais VAG et cette marge bénéficiaire pouvaient ne pas être répercutés dans le prix de vente à destination de l'Union. Pour la même raison, le simple fait qu'une vente soit réalisée par l'intermédiaire d'un opérateur commercial indépendant établi en dehors de l'Union ne suffisait pas à justifier l'ajustement. En effet, comme Nippon Steel l'a lui-même soutenu dans son argumentation, cette valeur devrait être fondée sur la vente ayant eu lieu immédiatement avant l'entrée des marchandises sur le territoire douanier de l'Union. Par conséquent, des documents attestant cette valeur, tels que des déclarations en douane ou la facture adressée par l'opérateur commercial au premier acheteur indépendant dans l'Union, constitueraient normalement des éléments de preuve adéquats à l'appui de tels arguments.

(339) L'analyse des documents présentés à la suite de l'information finale a confirmé la conclusion de la Commission exposée au considérant précédent. Pour chacune des factures présentées, la différence entre le prix de vente de Nippon Steel ou de NST à l'opérateur commercial indépendant et le prix de revente de cet opérateur au client établi dans l'Union était nettement inférieure aux frais VAG et à la marge bénéficiaire initialement estimés par Nippon Steel et NST dans leur réponse au questionnaire.

(340) De plus, cette différence de prix variait d'un opérateur commercial indépendant à l'autre et, pour un même opérateur, différait d'une transaction à l'autre.

(341) En outre, les documents présentés ne couvraient que 4,7 % du volume des ventes du produit soumis à l'enquête réalisées par Nippon Steel à destination de l'Union au cours de la période d'enquête et avaient, là encore, été sélectionnés par Nippon Steel lui-même.

(342) Compte tenu de l'analyse qui précède, qui démontre que la valeur figurant dans les factures ne reflétait pas les frais VAG et la marge bénéficiaire initialement allégués, des différences constatées entre les opérateurs commerciaux et entre les factures, ainsi que du fait que les factures avaient été sélectionnées par Nippon Steel lui-même et ne couvraient qu'un nombre très limité de reventes effectuées par seulement une partie des opérateurs commerciaux indépendants intervenant dans les exportations de Nippon Steel vers l'Union, et non par l'ensemble de ceux-ci, de sorte qu'elles n'étaient ni représentatives ni suffisantes, la Commission a considéré que Nippon Steel n'avait pas fourni d'éléments de preuve pour justifier un ajustement au titre de ses ventes à l'exportation vers l'Union réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants.

(343) Enfin, la Commission fait observer que, si les documents relatifs aux reventes ont été fournis à sa demande au cours de l'enquête, cette demande avait été motivée par le fait que les estimations initiales fournies dans les réponses au questionnaire avaient été jugées peu fiables pour étayer l'argument. Cette appréciation a ensuite été confirmée par les éléments de preuve supplémentaires fournis.

(344) En conséquence, la Commission a rejeté cette demande.

(345) À la suite de l'information des parties, Nippon Steel a fait valoir que la Commission avait omis l'assurance maritime dans le calcul de la valeur CIF de certaines ventes à l'exportation. Nippon Steel a demandé à la Commission d'inclure un montant au titre de l'assurance afin de déterminer correctement le prix et la valeur CIF.

(346) La Commission a jugé cette demande fondée et a inclus les montants manquants au titre de l'assurance maritime, garantissant ainsi l'exactitude du calcul permettant de passer du prix FOB au prix CIF pour les ventes à l'exportation de Nippon Steel vers l'Union. Ce faisant, la Commission a constaté qu'un montant correspondant au transport dans l'Union avait été conservé dans la valeur CIF de certaines ventes de MISEA à destination de l'Union réalisées aux conditions DAP. La Commission a donc retiré le montant correspondant au transport dans l'Union du calcul de la valeur CIF de ces ventes.

(347) À la suite de l'information finale additionnelle, Nippon Steel a fait observer que, après avoir accepté les conditions de pleine concurrence pour les ventes à l'exportation réalisées par l'intermédiaire de NST, la Commission avait déterminé le prix CIF de ces ventes en se basant sur le prix de revente pratiqué par NST. Nippon Steel a fait valoir qu'il aurait fallu procéder de la même manière lorsque les ventes étaient réalisées par l'intermédiaire d'opérateurs commerciaux indépendants, en ajoutant une marge au prix à l'exportation afin de tenir compte de l'intervention de ces opérateurs commerciaux. Nippon Steel a étayé cette allégation en se référant à l'enquête sur les *produits plats laminés à chaud* et à l'arrêt *Hansol* ([102]) afin de garantir que le prix retenu en tant que prix CIF frontière de l'Union est bien celui pratiqué à la frontière de l'Union, et non un prix intervenant à un stade antérieur de la chaîne de vente.

(348) La Commission a fait observer que, dans le cas de NST, elle s'était fondée sur le prix de revente de NST pour calculer le prix CIF, car elle avait vérifié les éléments de preuve relatifs à ce prix. En revanche, et pour les mêmes raisons que celles exposées aux considérants 334 à 340, Nippon Steel n'a fourni aucun élément de preuve montrant que l'intervention d'opérateurs commerciaux indépendants entraînait nécessairement un prix supérieur au prix FOB pratiqué par Nippon Steel à l'égard de ces opérateurs, majoré du fret maritime et de l'assurance. En conséquence, la Commission a rejeté cette demande.

(349) À la suite de l'information finale additionnelle, les pouvoirs publics japonais ont demandé des éclaircissements sur le calcul de la marge de dumping et ont souligné que le caractère limité des informations communiquées à cet égard, conjugué au délai très court imparti, les empêchait de se prononcer de manière détaillée.

(350) La Commission ne pouvait divulguer des calculs confidentiels spécifiques à une société à aucune autre partie que la société en question. La marge de dumping résultant de ce calcul et l'explication des modifications ont été communiquées à toutes les parties intéressées. Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument selon lequel l'absence de communication du calcul de la marge de dumping individuelle avait affecté la possibilité pour d'autres parties de présenter des observations.

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

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 |

(352) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Toutefois, en l'espèce, la Commission n'a retenu qu'un seul producteur-exportateur japonais dans l'échantillon. Par conséquent, cette marge correspondait à la marge du producteur-exportateur retenu dans l'échantillon.

(353) Sur cette base, la marge de dumping définitive pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon est de 54,7 %.

(354) Pour tous les autres producteurs-exportateurs au Japon, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs.

(355) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient environ 97 % des importations totales dans l'Union en provenance du pays concerné au cours de la période d'enquête, un chiffre établi sur la base des données d'Eurostat, comme expliqué aux considérants 832 et 833. De ce fait, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau de la société retenue dans l'échantillon qui présente la marge de dumping la plus élevée. Étant donné qu'une seule société a été retenue dans l'échantillon, la marge de dumping applicable aux sociétés n'ayant pas coopéré est fixée au niveau de la marge de dumping de cette société.

([102]) Arrêt du 12 mai 2022, *Commission/Hansol Paper*, C-260/20 P, EU:C:2022:370.

(356) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 |
| Autres sociétés ayant coopéré | 54,7 |
| Toutes les autres importations originaires du Japon | 54,7 |

3.4. **Taïwan**

3.4.1. *Situation particulière du marché: l'effet d'éviction*

3.4.1.1. Analyse

(357) Afin d'examiner l'existence de la situation particulière du marché alléguée à Taïwan résultant du prétendu «effet d'éviction» des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, la Commission a procédé à l'analyse suivante: premièrement, elle a analysé le degré de pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur taïwanais des produits plats laminés à froid en acier en termes de volume; deuxièmement, elle a examiné les parts de marché respectives des producteurs nationaux, d'une part, et des importations en provenance de Chine et d'autres pays tiers, d'autre part, sur le marché intérieur taïwanais; troisièmement, elle a examiné les prix pratiqués sur le marché intérieur taïwanais. La Commission a ensuite analysé toutes les autres informations versées au dossier concernant l'incidence des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur taïwanais, y compris, lorsqu'elles étaient disponibles, les données relatives à la rentabilité des producteurs nationaux sur leurs ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur.

(358) La Commission a adressé un questionnaire aux autorités taïwanaises. Dans son analyse, la Commission s'est appuyée sur des indicateurs à l'échelle nationale fournis par les autorités taïwanaises et, lorsqu'ils étaient disponibles et pertinents, sur des indicateurs au niveau de la société fournis par le groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon, composé de China Steel Corporation (ci-après «CSC») et de Chung Hung Steel Corporation (ci-après «CHS» et, conjointement avec CSC, le «groupe CSC»). Ces deux séries d'indicateurs ont été vérifiées sur place, comme indiqué au considérant 106.

(359) À cet égard, la Commission rappelle que le groupe CSC a été considéré comme représentatif non seulement du volume des exportations, sur la base des informations communiquées au stade de l'échantillonnage, mais aussi du volume des ventes intérieures, sur la base des données vérifiées au cours de l'enquête, puisqu'il représentait [90-100 %] du volume des ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête. Ces ventes intérieures ont assuré au groupe CSC une part de marché de [40-50 %] sur le marché taïwanais des produits plats laminés à froid en acier au cours de la période d'enquête. Bien que la Commission ait mené son analyse tant à l'échelle du pays qu'au niveau du groupe retenu dans l'échantillon, ces indicateurs montrent que le groupe CSC est représentatif des producteurs nationaux à Taïwan et, partant, plus généralement, de la situation du marché intérieur taïwanais.

3.4.1.1.1. Marché intérieur: volume

(360) À titre liminaire, la Commission a analysé la consommation de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan, telle que déclarée par les autorités taïwanaises sur la base des ventes intérieures et des importations.

(361) La consommation à Taïwan a évolué comme suit:

*Tableau 7*

**Consommation à Taïwan (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation à Taïwan | 1 153 906 | 988 966 | 1 200 354 | 1 173 152 |
| *Indice* | *100* | *86* | *104* | *102* |

*Source:* ministère des affaires économiques de Taïwan.

(362) Entre 2022 et la période d'enquête, la consommation à Taïwan est restée stable. Toutefois, entre 2022 et 2023, elle a connu une forte baisse de 14 %, suivie d'une hausse marquée de 21 % entre 2023 et 2024.

(363) Les importations du produit soumis à l'enquête à Taïwan ont évolué comme suit:

*Tableau 8*

**Volume des importations à Taïwan (en tonnes)**

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| Total des importations, dont: | Volume des importations | 410 860 | 404 609 | 595 439 | 577 982 |
| | *Indice* | *100* | *98* | *145* | *141* |
| 1. RPC | Volume des importations | 290 308 | 312 976 | 448 773 | 447 631 |
| | *Indice* | *100* | *108* | *155* | *154* |
| 2. Corée | Volume des importations | 57 774 | 54 969 | 102 403 | 89 346 |
| | *Indice* | *100* | *95* | *177* | *155* |
| 3. Japon | Volume des importations | 61 878 | 34 662 | 43 597 | 40 456 |
| | *Indice* | *100* | *56* | *70* | *65* |

*Source:* données douanières de Taïwan.

(364) Les données relatives aux importations montrent qu'entre 2022 et la période d'enquête, les importations du produit soumis à l'enquête à Taïwan ont augmenté de 41 %. Cette augmentation notable, comparée à la hausse plus modeste de 2 % de la consommation au cours de la même période, montre déjà que les importations représentaient une part plus importante de la consommation pendant la période d'enquête qu'en 2022. De 2022 à la période d'enquête, la RPC est restée constamment et de loin la première source d'importations de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan, représentant plus de 77 % de l'ensemble des importations au cours de la période d'enquête.

(365) En outre, de 2022 à la période d'enquête, les importations en provenance de la RPC ont augmenté de 54 %. Si le taux de cette augmentation est légèrement inférieur à la hausse de 55 % enregistrée par la deuxième principale source d'importations, la Corée, les volumes sont très différents. En effet, les importations en provenance de la RPC ont atteint 477 631 tonnes au cours de la période d'enquête, contre seulement 89 346 tonnes originaires de Corée. Cette augmentation est d'autant plus notable si on la compare à la baisse des importations en provenance de la troisième principale source d'importations, le Japon, dont les importations ont reculé de 35 % entre 2022 et la période d'enquête.

(366) De plus, l'évolution des importations en provenance de la RPC n'a pas toujours suivi la tendance générale des importations. De fait, alors que les importations totales ont diminué de 2 % entre 2022 et 2023, les importations en provenance de la RPC ont augmenté de 8 %. Ensuite, lorsque, entre 2023 et 2024, les importations totales et les importations en provenance de la RPC ont toutes deux augmenté de plus de 40 %, la hausse des importations en provenance de la RPC s'est ajoutée à celle de l'année précédente. Puis, de 2024 à la période d'enquête, les importations totales et celles en provenance de la RPC ont toutes deux légèrement diminué.

(367) Dans leur réponse au questionnaire, les autorités taïwanaises ont expliqué que Taïwan appliquait une interdiction d'importation visant certains produits relevant du produit soumis à l'enquête originaires de la RPC ([103]). Cette interdiction d'importation concerne 21 des 57 codes douaniers à 10 chiffres sous lesquels le produit soumis à l'enquête est classé selon le tarif douanier de Taïwan. Toutefois, les produits soumis à cette interdiction d'importation peuvent bénéficier d'une autorisation spéciale d'importation s'ils ne sont pas fabriqués sur le territoire national, s'ils sont nécessaires à des fins particulières ou s'ils doivent être importés en petites quantités. Il ressort des données relatives aux importations en provenance de la RPC que cette interdiction d'importation n'a ni mis fin aux importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de la RPC ni empêché leur augmentation. Cela est confirmé par le fait que, sur les 21 codes frappés d'une interdiction d'importation à Taïwan, des importations en provenance de la RPC ont été enregistrées sous 10 codes entre 2022 et la période d'enquête ([104]).

(368) Taïwan a également institué des mesures de défense commerciale sur les importations de certains produits sidérurgiques originaires de la RPC, à la suite de plaintes déposées par l'industrie taïwanaise, mais pas sur le produit concerné. Dans les conclusions définitives publiques relatives au préjudice établies dans le cadre d'une récente enquête antidumping concernant certains produits plats en acier laminés à chaud – qui constituent un produit en amont dans la production des produits plats laminés à froid en acier – originaires de la RPC, ouverte à la suite d'une plainte déposée également par CSC, les autorités taïwanaises ont constaté que, d'après les éléments de preuve du dossier, la RPC «est confrontée depuis longtemps à un problème de surcapacité. […] Son marché intérieur est aux prises avec de graves déséquilibres entre l'offre et la demande, ce qui incite de nombreuses aciéries à écouler leur production excédentaire sur les marchés internationaux (en particulier les marchés voisins tels que […] Taïwan) à bas prix, ce qui porte gravement préjudice aux industries sidérurgiques de divers pays» ([105]).

(369) Parallèlement, les ventes du produit soumis à l'enquête sur le marché intérieur taïwanais ont évolué comme suit:

*Tableau 9*

**Volume des ventes intérieures (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume total des ventes sur le marché intérieur taïwanais (hors importations), dont: | 743 046 | 584 357 | 604 915 | 595 170 |
| *Indice* | *100* | *79* | *81* | *80* |
| — Groupe CSC | [600-700 000] | [450-550 000] | [500-600 000] | [490-590 000] |
| *Indice* | *100* | *73* | *83* | *79* |

*Source:* ministère des affaires économiques de Taïwan et réponse du groupe CSC au questionnaire.

(370) Les ventes captives n'ont pas pu être isolées au sein des données globales relatives au marché intérieur; selon les autorités taïwanaises, elles sont incluses dans ces données. Cela concordait avec les données relatives aux ventes intérieures communiquées par le groupe CSC, qui incluent les ventes captives.

([103]) La base juridique de cette interdiction d'importation est le règlement régissant les échanges commerciaux entre la zone de Taïwan et la zone continentale (Regulations Governing Trade between the Taiwan Area and the Mainland Area).

([104]) Bien que l'interdiction d'importation soit établie au niveau des codes à 11 chiffres, la comparaison n'a pu être effectuée qu'au niveau à 10 chiffres, les données relatives aux importations étant enregistrées à ce niveau. Les données relatives aux importations utilisées aux fins de la comparaison étaient les mêmes données douanières de Taïwan que celles utilisées pour établir le volume des importations.

([105]) Rapport final d'enquête sur le préjudice causé à l'industrie dans le cadre de l'enquête antidumping ouverte à la demande de China Steel Corporation et de Dragon Steel Corporation en vue de l'institution de droits antidumping et de droits antidumping provisoires sur les importations de certains produits plats laminés à chaud en acier originaires de la République populaire de Chine, note de bas de page 54; la citation provient d'une traduction automatique de la version originale, disponible à l'adresse https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Entre 2022 et la période d'enquête, les ventes intérieures ont diminué de 20 % et les ventes du groupe CSC sur le marché intérieur ont enregistré une baisse similaire. Si l'on compare cette évolution à la légère hausse de 2 % de la consommation et à la hausse plus importante de 41 % des importations, il apparaît clairement que les importations se sont substituées aux ventes intérieures.

(372) Cela est d'autant plus évident lorsque l'on examine la variation des volumes entre les deux composantes de la consommation, à savoir les importations et les ventes intérieures.

*Tableau 10*

**Variation des volumes des importations et des ventes intérieures (en tonnes)**

| | entre 2022 et 2023 | entre 2023 et 2024 | entre 2024 et la période d'enquête |
|---|---|---|---|
| Consommation, dont: | - 164 940 | + 211 388 | - 27 202 |
| 1. Importations à Taïwan, dont: | - 6 251 | + 190 830 | - 17 457 |
| — Importations en provenance de la RPC | + 22 668 | + 135 797 | - 1 142 |
| 2. Ventes intérieures, dont: | - 158 689 | + 20 558 | - 9 745 |
| — Groupe CSC | -[150-200 000] | +[30-80 000] | -[0-50 000] |

*Source:* ministère des affaires économiques de Taïwan, données douanières de Taïwan et réponse de CSC au questionnaire.

(373) De 2022 à 2023, la forte baisse de la consommation s'est traduite par une chute importante des ventes intérieures. Malgré la contraction de la consommation et la diminution des importations totales, les importations en provenance de la RPC ont augmenté. Lorsque, l'année suivante, la consommation s'est redressée, ce sont les importations en provenance de Chine qui ont le plus profité de cette hausse, au détriment des producteurs taïwanais, dont les ventes n'ont connu qu'une augmentation limitée et sans commune mesure avec la hausse de la consommation. Si l'on examine les gains et les pertes des importations en provenance de Chine et des ventes intérieures entre 2022 et 2024, ils sont presque symétriques: + 158 465 tonnes pour les importations en provenance de Chine, contre - 138 131 tonnes pour l'industrie taïwanaise.

(374) Cette dynamique de substitution des ventes intérieures par les importations en provenance de Chine s'observe mieux lorsque l'on rapporte les volumes à la consommation et qu'on les exprime en parts de marché.

*Tableau 11*

**Part de marché (en %)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Importations, dont: | 35,6 | 40,9 | 49,6 | 49,3 |
| 1. RPC | 25,2 | 31,6 | 37,4 | 38,2 |
| 2. Corée | 5,0 | 5,6 | 8,5 | 7,6 |
| 3. Japon | 5,4 | 3,5 | 3,6 | 3,4 |
| Ventes intérieures, dont: | 64,4 | 59,1 | 50,4 | 50,7 |
| — Groupe CSC | [55-65] | [45-55] | [40-50] | [40-50] |

*Source:* autorités taïwanaises et réponse du groupe CSC au questionnaire.

(375) Sur le plan des parts de marché, l'augmentation de 13,7 points de pourcentage des importations entre 2022 et la période d'enquête correspondait à une diminution exactement équivalente, de 13,7 points de pourcentage, de la part de marché des ventes intérieures, le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, le groupe CSC, suivant la même tendance avec une baisse d'environ [-15] points de pourcentage. L'augmentation de 13,7 points de pourcentage des importations était largement imputable à la hausse de 13,0 points de pourcentage des importations en provenance de la RPC.

(376) Il convient de noter qu'entre 2024 et la période d'enquête, les importations en provenance de Chine ont accru leur part de marché alors même que les parts de marché des importations provenant d'autres sources et des importations totales diminuaient. Cette hausse de 0,8 point de pourcentage était supérieure à la hausse de 0,3 point de pourcentage de la part de marché des producteurs nationaux, à laquelle correspondait l'évolution observée pour le groupe CSC.

(377) Par conséquent, la Commission a établi qu'en volume, les importations en provenance de Chine avaient accru leur part de marché à Taïwan au détriment des ventes intérieures.

3.4.1.1.2. Marché intérieur: prix

(378) La Commission a ensuite observé l'évolution des prix sur le marché intérieur taïwanais. Elle a notamment analysé les prix unitaires des importations et des ventes intérieures.

(379) Le prix unitaire des importations et des ventes intérieures a évolué comme suit:

*Tableau 12*

**Prix de vente à Taïwan (en TWD/tonne)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix unitaire moyen des importations à Taïwan (CIF), dont: | 28 921 | 22 831 | 22 178 | 20 539 |
| *Indice* | *100* | *79* | *77* | *71* |
| 1. Importations en provenance de la RPC | 26 564 | 21 166 | 19 817 | 18 198 |
| *Indice* | *100* | *80* | *75* | *69* |
| 2. Importations en provenance de Corée | 27 866 | 22 305 | 24 493 | 23 713 |
| *Indice* | *100* | *80* | *88* | *85* |
| 3. Importations en provenance du Japon | 39 294 | 37 467 | 39 682 | 38 348 |
| *Indice* | *100* | *95* | *101* | *98* |
| Prix de vente unitaire moyen sur le marché intérieur taïwanais ([1]), dont: | 28 805 | 24 362 | 24 263 | 23 190 |
| *Indice* | *100* | *85* | *84* | *81* |
| — Groupe CSC ([2]) | [27-29 000] | [23-25 000] | [23-25 000] | [22-24 000] |
| *Indice* | *100* | *85* | *84* | *81* |

([1]) Le prix de vente unitaire moyen sur le marché intérieur taïwanais peut comprendre entre 0,5 % et 1,2 % de frais de transport intérieur. Toutefois, ces prix sont présentés sans aucun ajustement au titre du transport intérieur, puisque, en toute hypothèse, l'analyse et la conclusion restent confirmées même avec des prix ajustés.

([2]) Hors frais de transport intérieur.

*Source:* données douanières de Taïwan, ministère des affaires économiques de Taïwan et réponse du groupe CSC au questionnaire.

(380) L'analyse des prix a montré que, hormis en 2022, année durant laquelle les prix des importations totales et les prix sur le marché intérieur étaient alignés, les prix des importations totales ont été inférieurs aux prix sur le marché intérieur de 2023 jusqu'à la période d'enquête.

(381) Plus précisément, les prix des importations en provenance de Chine ont été constamment inférieurs aux prix sur le marché intérieur, y compris aux prix du groupe CSC, de 2022 jusqu'à la période d'enquête. En outre, ils étaient également inférieurs aux prix des importations originaires des deux autres principales sources, la Corée et le Japon.

(382) Les prix des importations en provenance de Chine ont également affiché la baisse la plus marquée, soit un recul de 31 % entre 2022 et la période d'enquête, contre une baisse de 15 % des prix des importations en provenance de Corée et une baisse de seulement 2 % des prix des importations en provenance du Japon. En raison de leur volume important, les prix des importations en provenance de Chine ont entraîné une baisse de 19 % des prix des importations totales entre 2022 et la période d'enquête. Les prix des importations en provenance de Chine ont également diminué davantage que les prix sur le marché intérieur, y compris ceux du groupe CSC, qui ont accusé une baisse de 19 % entre 2022 et la période d'enquête.

(383) Les prix de la branche de production nationale ont suivi la tendance à la baisse des prix des importations en provenance de Chine. L'écart de prix persistant entre les prix des importations en provenance de Chine et les prix sur le marché intérieur a eu pour conséquence que les importations en provenance de Chine ont progressivement et constamment accru leur part de marché, qui est passée de 25,2 % en 2022 à 31,6 % en 2023, puis à 37,4 % en 2024 et à 38,2 % au cours de la période d'enquête. En revanche, la part de marché des producteurs nationaux taïwanais, qui n'ont pas pu abaisser suffisamment leurs prix pour s'aligner sur ceux des importations en provenance de Chine, est passée de 64,4 % en 2022 à 50,7 % au cours de la période d'enquête.

(384) L'augmentation des importations en provenance de Chine à Taïwan a exercé une forte pression à la baisse sur les prix sur le marché intérieur, contraignant les producteurs nationaux à réduire leurs bénéfices. Cette situation ressortait clairement de l'analyse de l'évolution de la rentabilité du producteur-exportateur retenu dans l'échantillon.

*Tableau 13*

**Rentabilité des ventes à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Groupe CSC | + | - | - | - |
| *Indice* | *100* | *- 13* | *- 24* | *- 73* |

*Source:* réponse du groupe CSC au questionnaire.

(385) Parti d'un niveau bénéficiaire en 2022, le groupe CSC a vu ses résultats se détériorer pour se transformer en pertes de plus en plus lourdes sur ses ventes du produit soumis à l'enquête à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur. Les pertes enregistrées par le groupe CSC au cours de la période d'enquête témoignaient d'une forte dégradation de sa rentabilité par rapport à la marge bénéficiaire de 2022.

(386) Cette détérioration de la rentabilité du groupe CSC peut être mise en relation avec la baisse de ses prix présentée dans le tableau 6. Il apparaît que plus les prix sur le marché intérieur sont bas, plus les pertes sont importantes.

(387) Par conséquent, la Commission a conclu que la situation particulière du marché taïwanais avait entraîné des bénéfices inférieurs à ceux qui auraient été réalisés en son absence.

#### 3.4.1.2. Conclusion

(388) La Commission a conclu que le marché intérieur taïwanais était affecté par une situation particulière du marché résultant des importations en provenance de Chine dues à la surcapacité du secteur sidérurgique en RPC. À cet égard, la Commission a observé que les prix sur le marché intérieur à Taïwan avaient diminué et que la rentabilité sur le marché intérieur s'était détériorée.

(389) À la suite de l'information finale, les autorités taïwanaises ont fait valoir que l'analyse de la part de marché et des niveaux de prix des importations de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan en provenance de la RPC était insuffisante pour conclure à l'existence d'une situation particulière du marché. Elles ont également affirmé que la section 3.1 du présent règlement reposait sur les allégations présentées par le plaignant et n'établissait aucune constatation nouvelle dans le cadre de l'enquête. Elles ont en outre allégué que la Commission n'avait pas établi en quoi l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise constituait une situation particulière du marché. Selon elles, les parts de marché et les prix étaient la conséquence de la situation particulière du marché, dont l'existence devrait d'abord être établie.

(390) La Commission a fait observer que la section 3.1 du présent règlement exposait effectivement les allégations formulées dans la plainte. L'analyse relative à Taïwan figure ensuite à la section 3.4. La démonstration de la manière dont l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise constituait une situation particulière du marché y est exposée, notamment aux sections 3.4.1 et 3.4.2. L'analyse de la Commission portait non seulement sur les parts de marché et les prix, mais aussi sur les importations, la consommation et la rentabilité. Tous ces indicateurs, qui provenaient de la réponse des autorités taïwanaises à un questionnaire spécifique envoyé par la Commission, comme expliqué au considérant 103, et qui ont été vérifiés sur place, comme expliqué au considérant 106, ont servi de base à l'analyse par la Commission de l'existence d'une situation particulière du marché. Les autorités taïwanaises n'ont pas expliqué quels autres éléments de preuve ou indicateurs la Commission aurait dû utiliser pour établir l'existence de la situation particulière du marché. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(391) À la suite de l'information finale, le groupe CSC a fait valoir que la situation particulière du marché en cause n'était pas propre à Taïwan, mais constituait un phénomène mondial, et a renvoyé, à l'appui de son argument, à divers extraits du document d'information général et du règlement (UE) 2026/1384 du Parlement européen et du Conseil ([106]). Les autorités taïwanaises ont également renvoyé aux documents préparatoires et d'accompagnement de ce dernier règlement, ainsi qu'au rapport de l'OCDE-GFSEC (tel que défini au considérant 440). Elles ont ajouté que ce phénomène mondial avait simplement été individualisé et présenté comme propre à Taïwan, sans que l'analyse soit centrée sur le marché intérieur taïwanais.

(392) La Commission a fait observer que la situation particulière du marché alléguée résultait de l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise, et non des surcapacités mondiales, lesquelles sont traitées par le règlement (UE) 2026/1384. Le seul passage du présent règlement dans lequel les surcapacités mondiales ont été évoquées concernait leur éventuel rôle en tant qu'autre facteur à l'origine du préjudice subi par l'industrie de l'Union, aux considérants 961 à 970. Les rapports de l'OCDE-GFSEC ont servi de référence pour la rentabilité en baisse de l'industrie taïwanaise. En outre, à l'issue de l'analyse effectuée par la Commission dans tous les pays concernés, ce n'est qu'à Taïwan que la surcapacité chinoise a eu un effet d'éviction. La Commission a pourtant examiné tous les pays pour lesquels l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise avait été allégué. Ainsi, parmi ces pays, la situation particulière du marché n'était propre qu'à Taïwan. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(393) Le groupe CSC a également fait valoir que la distinction entre les surcapacités mondiales et la surcapacité chinoise était artificielle, car la cause de la situation du marché alléguée était la surcapacité elle-même, qui constituait un problème mondial.

(394) La Commission n'a analysé que l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise sur le marché taïwanais, qui constituait la situation particulière du marché alléguée. Son analyse a confirmé que la surcapacité chinoise avait bel et bien eu un effet d'éviction sur le marché taïwanais. Cet effet d'éviction n'était pas dû aux surcapacités mondiales, mais uniquement à la surcapacité chinoise, et il était propre à Taïwan, comme en témoigne le fait que, au regard de la pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché des cinq pays concernés, Taïwan était le seul pays où les importations en provenance de Chine avaient une incidence significative sur le marché intérieur. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(395) Les autorités taïwanaises ont fait valoir qu'une constatation de l'existence d'une situation particulière du marché aurait dû être étayée par des éléments de preuve clairs et objectifs démontrant l'existence d'une intervention de l'État entraînant des distorsions du marché ayant une incidence sur les prix ou les coûts de production sur le marché intérieur, conformément à la pratique antérieure de la Commission ([107]).

([106]) Règlement (UE) 2026/1384 du Parlement européen et du Conseil du 17 juin 2026 visant à remédier aux effets commerciaux négatifs des surcapacités mondiales sur le marché de l'acier de l'Union et modifiant le règlement (UE) 2020/2170 (JO L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Rapport du groupe spécial, *UE – Méthodes d'ajustement des frais II (Russie)*, point 7.40.

(396) La Commission a considéré que le facteur déterminant pour conclure à l'existence d'une situation particulière du marché ne résidait pas dans la nature de la situation elle-même (c'est-à-dire dans le fait qu'elle découlait ou non d'une influence des pouvoirs publics), mais dans les effets et répercussions qu'elle avait sur le marché. En l'espèce, la situation particulière du marché n'était pas la surcapacité chinoise elle-même, mais plutôt son effet d'éviction sur le marché intérieur taïwanais. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(397) Les autorités taïwanaises ont également soutenu que, si l'on suivait la logique de la Commission selon laquelle une situation particulière du marché existe dès lors que la pression des importations est forte et qu'il en résulte une incidence sur les prix et la rentabilité sur le marché intérieur, toute autorité chargée de l'enquête concluant à l'existence d'un préjudice causé à sa branche de production nationale par des importations faisant l'objet d'un dumping reconnaîtrait implicitement l'existence d'une situation particulière du marché sur son propre marché intérieur.

(398) La Commission a exprimé son désaccord. Premièrement, la présente enquête n'a pas établi que les importations en provenance de Chine à Taïwan faisaient l'objet d'un dumping, mais simplement qu'elles étaient effectuées à bas prix en raison de la surcapacité. Deuxièmement, la situation particulière du marché n'est pas le préjudice causé à la branche de production nationale taïwanaise, mais l'effet d'éviction résultant des importations en provenance de Chine. Cet effet d'éviction a réduit les volumes de ventes sur le marché intérieur et exercé une pression à la baisse sur les prix intérieurs, ce qui a, à son tour, réorienté les ventes vers le marché d'exportation, où les produits ont été vendus à des prix faisant l'objet d'un dumping dans l'Union, causant ainsi un préjudice à l'industrie de l'Union.

(399) En outre, les autorités taïwanaises ont allégué que l'analyse de la Commission avait négligé deux caractéristiques particulières du marché intérieur taïwanais.

(400) La première était que l'évolution des prix sur le marché intérieur à Taïwan correspondait prétendument à celle observée en Turquie et au Viêt Nam, ce qui montrerait que la baisse des prix sur le marché intérieur taïwanais n'était pas un phénomène isolé imputable à des conditions propres à ce marché, mais s'inscrivait dans une tendance baissière plus générale touchant les prix des produits plats laminés à froid en acier à l'échelle mondiale.

(401) La Commission a fait observer que les données présentées par les autorités taïwanaises montraient qu'au cours de la période d'enquête, la baisse des prix sur le marché intérieur à Taïwan s'était établie à -16 %, soit un recul plus marqué que celui des prix sur le marché intérieur en Turquie (-7 %), au Viêt Nam (-9 à -11 %) et même en Corée (-13 %), dont les données étaient également incluses. De fait, ce n'est que pour Taïwan que l'analyse de la Commission a confirmé l'existence d'une situation particulière du marché. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(402) Les autorités taïwanaises ont également comparé les prix à l'exportation de Taïwan vers l'Union aux prix à l'exportation vers l'Union de l'ensemble des pays (hors Taïwan) et aux prix à l'exportation de l'ensemble des pays non concernés vers l'Union. Elles ont affirmé que ces prix suivaient la même tendance et étaient globalement similaires.

(403) À titre liminaire, la Commission a considéré que la situation particulière du marché affectait le marché intérieur taïwanais, de sorte qu'une comparaison entre prix à l'exportation n'était pas de nature à contredire le constat de l'existence d'une situation particulière du marché. En toute hypothèse, par souci d'exhaustivité, la Commission a fait observer que les prix à l'exportation de Taïwan vers l'Union avaient été constamment inférieurs aux deux autres prix de 2021 à 2024 inclus et n'avaient atteint un niveau légèrement supérieur aux deux autres prix qu'en 2025. Ainsi, si les prix à l'exportation reflétaient l'incidence de la situation particulière du marché, ce qui n'est pas le cas, ces données montreraient que, depuis 2021 et au moins pendant une partie de la période d'enquête, les prix à l'exportation de Taïwan vers l'Union ont été spécifiquement affectés. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(404) La seconde condition dont les autorités taïwanaises ont allégué que la Commission avait fait abstraction était que la plupart des importations de produits plats laminés à froid en acier chinois à Taïwan concernaient des types de produit vendus en volumes réduits par la branche de production nationale taïwanaise. Les autorités taïwanaises ont dès lors soutenu que la grande différence d'assortiment de produits remettait en cause l'appréciation de la Commission et que, compte tenu des segments de marché distincts sur lesquels chacun opérait, les importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine complétaient l'offre de produits des producteurs taïwanais au lieu de leur faire concurrence.

(405) En ce qui concerne la différence alléguée dans l'assortiment de produits, la Commission a fait observer que les documents relatifs à la vérification effectuée auprès de CSC indiquaient que les acheteurs taïwanais de produits plats laminés à froid en acier chinois non recuits procédaient vraisemblablement eux-mêmes à leur recuit. Sur cette base, la Commission a considéré que les produits plats laminés à froid en acier non recuits constituaient vraisemblablement une simple matière première de substitution moins chère que les produits plats laminés à froid en acier recuits. En toute hypothèse, les données communiquées par les autorités taïwanaises ne montraient pas que les importations en provenance de Chine et la production intérieure taïwanaise n'étaient pas en concurrence, mais plutôt que les producteurs taïwanais avaient perdu cette concurrence. Cela est confirmé par le fait qu'entre 2022 et la période d'enquête, la part de marché (tableau 11) et les volumes (tableau 10) des importations en provenance de Chine ont augmenté bien davantage que la consommation (tableau 7). Il s'ensuit que les importations en provenance de Chine n'ont pas exploité un nouveau segment de marché délaissé par les producteurs taïwanais, mais ont plutôt évincé les ventes intérieures qui approvisionnaient auparavant ce segment. En effet, les ventes de l'industrie taïwanaise sur le marché intérieur ont fortement diminué entre 2022 et la période d'enquête (tableau 10). La Commission a formulé d'autres considérations dans sa réfutation exposée au considérant 444. En conséquence, la Commission a rejeté cette allégation.

(406) Par ailleurs, le groupe CSC a fait valoir que la situation du marché n'avait pas eu d'incidence seulement sur les ventes de certains producteurs taïwanais, mais bien sur les ventes de l'ensemble des producteurs d'acier taïwanais, comme le confirmeraient les mesures de défense commerciale instituées par Taïwan à l'égard de certains produits sidérurgiques originaires de Chine en raison de la surcapacité chinoise, ainsi que le considérant 412.

(407) La Commission a fait observer qu'elle n'avait analysé que les producteurs de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan et que la référence à «l'ensemble de la branche de production nationale taïwanaise» effectuée au considérant 412 visait l'industrie taïwanaise des produits plats laminés à froid en acier, par opposition au groupe CSC. L'existence d'une surcapacité chinoise pour d'autres produits sidérurgiques et son effet d'éviction à Taïwan n'ont été ni allégués ni analysés dans le cadre de la présente enquête. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(408) Dans ses observations sur l'information finale additionnelle, CSC a réitéré les arguments exposés aux considérants 391, 393 et 406, et abordés aux considérants 392, 394 et 407, alors même que ces points ne faisaient pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(409) La Commission a donc confirmé la conclusion à laquelle elle était parvenue au considérant 388.

3.4.2. *Comparaison valable*

(410) La Commission a examiné si, compte tenu de l'existence de la situation particulière du marché au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, une comparaison valable pouvait être effectuée entre la valeur normale et le prix à l'exportation du groupe CSC. À cette fin, elle a évalué l'incidence relative de la situation particulière du marché sur les ventes intérieures et sur les ventes à l'exportation.

(411) La Commission a constaté que les conditions de concurrence à Taïwan et dans l'Union étaient sensiblement différentes et, partant, que l'effet de la situation particulière du marché rendait les prix de vente sur le marché intérieur impropres à une comparaison avec les prix de vente à l'exportation du groupe CSC.

(412) Le marché taïwanais des produits plats laminés à froid en acier, dont la consommation s'est élevée à 1 173 152 tonnes au cours de la période d'enquête, a été affecté par une forte hausse des importations en provenance de Chine, qui ont atteint 38,2 % du marché pendant cette période, au détriment de la branche de production nationale taïwanaise, dont la part de marché est tombée à 50,7 % au cours de la période d'enquête. Le groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon, le groupe CSC, était le principal acteur du marché intérieur taïwanais et sa part de marché a elle aussi diminué pour s'établir à [40-50 %] au cours de la période d'enquête. Cette tendance a été observée pour la période comprise entre 2022 et la période d'enquête. Il apparaît donc que la situation particulière du marché a affecté tant le groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon que l'ensemble de la branche de production nationale taïwanaise dont le groupe CSC est de toute façon représentatif. Sur cette base, la Commission a conclu que la situation particulière du marché avait une incidence significative sur les prix intérieurs des produits plats laminés à froid en acier.

(413) Contrairement au marché taïwanais, sur lequel les importations en provenance de Chine occupent une place importante qui éclipse les autres pays fournisseurs, le marché de l'Union des produits plats laminés à froid en acier, dont la consommation est bien plus élevée, avec 7 274 722 tonnes sur le seul marché libre, se caractérise par une combinaison de producteurs de l'Union et d'importations en provenance de plusieurs pays, comme indiqué aux sections 4.1, 4.4 et 5.2 ci-dessous. En effet, la part de marché des importations en provenance de Chine à Taïwan était de 38 % au cours de la période d'enquête et aucun autre pays fournisseur ne s'en approchait même de loin, tandis que, dans l'Union, l'ensemble des importations représentaient 34 % du marché, aucun pays n'atteignait à lui seul une part de marché supérieure à 8 % et les importations en provenance de la RPC étaient négligeables. En effet, depuis 2016, l'Union applique des droits antidumping sur les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires de la RPC ([108]). Par conséquent, les conditions de concurrence qui déterminent les niveaux de prix sur les deux marchés sont très différentes.

(414) Une comparaison entre le niveau moyen des prix pratiqués dans l'Union par l'ensemble des acteurs et les prix des importations en provenance de Chine à Taïwan confirme que les conditions de concurrence sont différentes. En effet, dans l'Union, l'industrie taïwanaise est confrontée à des prix bien plus élevés que les prix des importations en provenance de la RPC auxquels elle est confrontée sur son marché intérieur.

*Tableau 14*

**Comparaison des prix des importations dans l'Union et à Taïwan (en EUR/tonne)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix de vente unitaire moyen dans l'Union sur le marché total | [1 020-1 095] | [825-900] | [750-825] | [675-750] |
| *Indice* | *100* | *80* | *73* | *69* |
| Prix unitaire moyen des importations dans l'Union en provenance des pays concernés | 1 047 | 779 | 728 | 695 |
| *Indice* | *100* | *74* | *70* | *66* |
| Prix unitaire moyen des importations dans l'Union en provenance de tous les pays tiers, à l'exclusion des pays concernés | 1 071 | 841 | 776 | 735 |
| *Indice* | *100* | *79* | *72* | *69* |
| Prix unitaire moyen des importations à Taïwan en provenance de la RPC | 851 | 630 | 570 | 520 |
| *Indice* | *100* | *74* | *67* | *61* |

*Source:* Sections 4.1, 4.4 et 5.2 et données douanières de Taïwan figurant au tableau 12, converties selon le taux de change TWD/EUR utilisé dans le cadre de l'enquête.

(415) Sur la base de l'ensemble des éléments qui précèdent, la Commission a conclu que la situation particulière du marché à Taïwan affectait différemment les prix intérieurs et les prix à l'exportation vers l'Union. Par conséquent, la Commission a conclu que la situation particulière du marché ne permettait pas d'effectuer une comparaison valable entre les prix intérieurs à Taïwan et les prix à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base.

([108]) Les mesures antidumping sur les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires de la RPC ont été prorogées en dernier lieu par le règlement d'exécution (UE) 2022/2068.

(416) À la suite de l'information finale, le groupe CSC a affirmé que la situation particulière du marché en cause n'empêchait pas une comparaison valable entre les ventes intérieures et les ventes à l'exportation. En particulier, il a allégué que l'analyse de la Commission relative à la comparaison valable était incomplète et ne tenait pas compte du fait que la surcapacité de production d'acier constituait un problème mondial, dont les effets se faisaient également sentir dans l'Union. À cet égard, le groupe CSC a affirmé que, dans le présent règlement, la Commission avait constaté que l'offre excédentaire d'acier chinois sur les marchés internationaux avait une incidence sur les producteurs d'acier du monde entier, y compris à Taïwan et dans l'Union ([109]). Le groupe CSC a également renvoyé au règlement (UE) 2026/1384. De même, les autorités taïwanaises ont elles aussi renvoyé au règlement (UE) 2026/1384 et à ses documents préparatoires. Les autorités taïwanaises ont de surcroît fait valoir que le rapport de l'OCDE-GFSEC démontrait que l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise avait une incidence égale sur les résultats à l'exportation des pays tiers et sur l'industrie de l'Union.

(417) La Commission a fait observer que la situation particulière du marché en cause résultait de l'effet d'éviction lié à la surcapacité chinoise sur le marché taïwanais, et non des surcapacités mondiales. Le groupe CSC s'est appuyé sur une partie du présent règlement ([110]), les considérants 961 à 963, qui est consacrée à la possibilité que les surcapacités mondiales constituent un autre facteur du préjudice subi par l'industrie de l'Union, et non à la situation particulière du marché et à son analyse. La Commission a en outre fait observer que le phénomène examiné dans le règlement (UE) 2026/1384 était celui des surcapacités mondiales, et non l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise. Or, c'est précisément dans l'extrait cité par le groupe CSC qu'il est fait référence aux «importations provenant de pays qui disposent d'un excédent de capacité, […] [ou] un effet d'éviction» résultant des importations en provenance de ces pays. La présente enquête a spécifiquement analysé l'effet d'éviction résultant des importations en provenance de Chine touchées par la surcapacité et a conclu qu'il constituait une situation particulière du marché à Taïwan. Dans les autres pays concernés, en revanche, la Commission n'a pas conclu que cet effet constituait une situation particulière du marché. Comme indiqué aux considérants 413 et 414, cette situation particulière du marché a eu, sur le marché intérieur taïwanais, un effet différent de celui qu'elle a eu sur le marché de l'Union. Elle empêchait donc une comparaison valable. Il s'agit là d'un exercice différent de la comparaison des effets sur les résultats à l'exportation de l'industrie taïwanaise et sur l'industrie de l'Union. En toute hypothèse, la Commission a montré au considérant 413 que les conditions sur le marché de l'Union et sur le marché intérieur taïwanais étaient différentes. Par conséquent, la Commission a rejeté cette allégation.

(418) Le groupe CSC a également fait valoir que la Commission n'avait pas pris en considération, dans son analyse, les effets indirects des surcapacités sur le marché de l'Union, par exemple la question de savoir si les pays concernés avaient perdu des parts de marché dans des pays tiers et réorienté leurs exportations vers l'Union, ou l'augmentation de la part de marché d'autres pays tiers (en particulier la Corée et l'Ukraine) dans l'Union, obtenue en réorientant vers celle-ci des ventes intérieures ou des exportations destinées à d'autres pays tiers.

(419) La Commission a fait observer que le groupe CSC n'avait fourni aucun élément de preuve quant à la question de savoir si ces importations dans l'Union résultaient de surcapacités. En outre, la raison de ces importations ne modifierait en rien l'analyse et les conclusions de la Commission exposées aux considérants 410 à 415, qui étaient fondées sur la situation du marché de l'Union telle qu'établie sur la base des données vérifiées recueillies au cours de l'enquête, lesquelles tenaient compte de l'ensemble des importations dans l'Union.

(420) En toute hypothèse, le groupe CSC a comparé le prix unitaire moyen des importations dans l'Union en provenance des pays non concernés avec le prix unitaire moyen des importations à Taïwan en provenance de Chine. Le groupe CSC a fait valoir que ces deux prix avaient diminué de manière similaire, ce qui montrerait que les prix des importations dans l'Union étaient affectés par les surcapacités mondiales.

(421) La Commission a fait observer que le groupe CSC avait comparé des prix d'importation dans l'Union à des prix d'importation à Taïwan, c'est-à-dire des prix vers des destinations différentes. En outre, les prix des importations dans l'Union en provenance des pays non concernés incluent ceux des importations dans l'Union en provenance de Chine, qui sont affectés par la surcapacité. De plus, le groupe CSC a comparé les baisses de prix en pourcentage, et non les niveaux de prix réels. Enfin, la Commission n'a analysé l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise que dans les pays concernés, aucune allégation n'ayant été formulée à l'égard d'autres pays tiers. Par conséquent, cette allégation a été rejetée.

([109]) Considérants 961 à 963.
([110]) Considérants 961 à 963.

(422) En outre, le groupe CSC a comparé le prix unitaire moyen des importations dans l'Union en provenance des pays non concernés aux prix sur le marché intérieur à Taïwan et a fait valoir que le prix des importations dans l'Union en provenance des pays non concernés avait diminué plus fortement que les prix sur le marché intérieur à Taïwan. Selon le groupe CSC, cela montrerait que la surcapacité avait une incidence négative tant sur les prix intérieurs que sur les prix à l'exportation, de sorte que la Commission devrait ajuster la rentabilité aussi bien pour les ventes intérieures que pour les ventes à l'exportation.

(423) La Commission a fait observer que le groupe CSC avait comparé des prix d'importation dans l'Union en provenance d'autres pays à des prix sur le marché intérieur à Taïwan, c'est-à-dire des prix provenant de sources différentes et vers des destinations différentes. De plus, le groupe CSC a comparé les baisses de prix en pourcentage, et non les niveaux de prix réels. En outre, le groupe CSC a supposé que les importations dans l'Union en provenance d'autres pays étaient affectées par la surcapacité au seul motif que leurs prix avaient diminué plus fortement que les prix sur le marché intérieur à Taïwan. Or, les importations dans l'Union en provenance des pays non concernés incluent les importations en provenance de Chine et, comme le montrent le tableau 11 et les considérants 412 et 413, les importations en provenance de Chine et les importations en provenance des pays non concernés occupaient une place et détenaient des parts de marché très différentes sur le marché de l'Union et sur celui de Taïwan. Par conséquent, la Commission a rejeté cette allégation.

(424) Les autorités taïwanaises ont fait valoir que, pour démontrer qu'une comparaison valable était impossible, la Commission aurait dû évaluer l'effet relatif de la situation particulière du marché sur les prix sur le marché intérieur et les prix à l'exportation de Taïwan, conformément au rapport *Australie – Mesures antidumping visant le papier* ([111]). Les autorités taïwanaises étaient d'avis qu'une situation particulière du marché consistant en l'effet d'éviction de la surcapacité chinoise affectait, par sa nature même, les prix à l'exportation d'une manière comparable aux prix sur le marché intérieur et produisait nécessairement les mêmes effets sur les uns et les autres. À l'appui de cet argument, les autorités taïwanaises ont indiqué que les conclusions de la Commission faisaient apparaître une baisse considérable tant du prix intérieur que du prix à l'exportation de Taïwan. À cet égard, le groupe CSC a fait valoir qu'à l'instar de la rentabilité des ventes intérieures à des acheteurs indépendants, la rentabilité des ventes à l'exportation à des acheteurs indépendants avait elle aussi diminué de manière similaire depuis 2022. Selon le groupe CSC, cela montrerait que la surcapacité avait une incidence négative tant sur les prix intérieurs que sur les prix à l'exportation, de sorte que la Commission devrait ajuster la rentabilité aussi bien pour les ventes intérieures que pour les ventes à l'exportation.

(425) La Commission a fait observer que la baisse des prix sur le marché intérieur et celle des prix à l'exportation s'expliquaient par des raisons différentes. En effet, comme le montre le tableau 12, les prix sur le marché intérieur à Taïwan ont suivi (sans toutefois parvenir à la rattraper) la baisse plus marquée des prix, déjà plus bas, des importations en provenance de Chine à Taïwan. Ces prix plus bas et cette diminution plus marquée ont permis aux importations en provenance de Chine d'accroître rapidement leur part de marché à Taïwan entre 2022 et la période d'enquête, comme le montre le tableau 11, au détriment des ventes de l'industrie taïwanaise sur le marché intérieur. Si la branche de production nationale taïwanaise n'avait pas suivi la tendance à la baisse des prix des importations en provenance de Chine, elle aurait probablement perdu des parts de marché supplémentaires. Elle a donc été contrainte de baisser ses prix sous l'effet de la pression concurrentielle (c'est-à-dire de l'effet d'éviction) des importations en provenance de Chine touchées par la surcapacité. C'est ce qui constitue la situation particulière du marché qui affecte le marché intérieur taïwanais et qui prive de fiabilité les bénéfices réalisés sur le marché intérieur. En revanche, lorsqu'ils exportaient les volumes évincés vers l'Union, les exportateurs taïwanais n'étaient pas soumis aux mêmes contraintes concurrentielles que sur leur propre marché intérieur, puisque les conditions de concurrence étaient différentes sur le marché de l'Union, comme le montrent les considérants 410 à 414, et que les importations en provenance de Chine n'y avaient aucune incidence. Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument selon lequel l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise avait affecté les prix à l'exportation de Taïwan d'une manière comparable ou semblable aux prix sur le marché intérieur taïwanais et, partant, elle n'a pas ajusté la rentabilité pour les ventes à l'exportation.

(426) Par ailleurs, selon les autorités taïwanaises, le fait que, malgré la faible part de marché des importations en provenance de Chine dans l'Union, l'Union ait cherché à contrebalancer les effets des surcapacités sidérurgiques au moyen d'un acte de politique générale tel que le règlement (UE) 2026/1384 prouve clairement que la situation particulière du marché affectait également les conditions de concurrence dans l'Union. Ainsi, selon les autorités taïwanaises, la situation particulière du marché ne devrait pas être évaluée uniquement sur la base de la part de marché détenue par les importations en provenance de Chine dans l'Union.

([111]) Rapport du groupe spécial, *Australie – Mesures antidumping visant le papier*, points 7.73 et 7.75.

(427) La Commission a fait observer que le règlement (UE) 2026/1384 visait à remédier aux surcapacités mondiales, tandis que la présente enquête reposait sur l'allégation de l'existence d'une situation particulière du marché consistant en l'effet d'éviction provoqué par la surcapacité chinoise, notamment à Taïwan. Ainsi, dans le cadre de l'analyse de la comparaison valable, la Commission n'était pas tenue d'analyser les effets des surcapacités mondiales sur le marché de l'Union, mais, tout au plus, les effets de la situation particulière du marché sur le marché de l'Union. En outre, le règlement (UE) 2026/1384 ne change rien aux faits suivants: i) comme indiqué aux considérants 388 et 409, il existait une situation particulière du marché à Taïwan au cours de la période d'enquête; et ii) comme indiqué au considérant 415, cette situation particulière du marché a affecté la comparaison valable entre la valeur normale et le prix à l'exportation. Il fallait remédier à cette situation. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(428) Les autorités taïwanaises ont fait valoir qu'un certain nombre de déclarations publiques du plaignant ([112]) décrivaient les effets des surcapacités de production d'acier mondiales sur les prix à l'exportation.

(429) La Commission a fait observer que l'enquête n'avait analysé que l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise, et non des surcapacités mondiales. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(430) Le groupe CSC a fait valoir que, même si la Commission concluait que les surcapacités mondiales de production d'acier avaient une incidence plus importante sur le marché intérieur taïwanais que sur le marché d'exportation de l'Union, elle ne pouvait pas établir que le marché de l'Union n'avait subi aucune incidence. Au contraire, elle aurait dû évaluer l'incidence relative sur les ventes intérieures par rapport aux ventes à l'exportation et ajuster également de 4,8 % les bénéfices réalisés sur les ventes à l'exportation.

(431) La Commission a fait observer que la situation particulière du marché constatée sur le marché intérieur taïwanais ne résultait pas des surcapacités mondiales de production d'acier, mais de l'effet d'éviction lié à la surcapacité chinoise. Comme expliqué aux considérants 410 à 414, les conditions de concurrence sur le marché de l'Union sont différentes. En conséquence, aucun ajustement du prix à l'exportation au titre de la situation particulière du marché n'était justifié. Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument et confirmé ses conclusions exposées au considérant 415 concernant la comparaison valable.

(432) Enfin, les autorités taïwanaises ont fait valoir que la Commission, dans son analyse de la comparaison valable, n'avait pas pris en considération les différences de nuances entre les importations en provenance de Chine à Taïwan ni le prix unitaire moyen des différents assortiments de produits, parmi d'autres facteurs susceptibles d'influer sur la différence entre les conditions de concurrence dans l'Union et à Taïwan.

(433) La Commission a fait observer qu'elle avait déjà répondu, au considérant 405, aux préoccupations des autorités taïwanaises concernant les différences alléguées de nuances entre les produits importés de Chine à Taïwan. En ce qui concerne le prix unitaire moyen des différents assortiments de produits, la Commission a rappelé que, dans le cadre des calculs du dumping, de la sous-cotation des prix et de la sous-cotation des prix indicatifs, la comparaison des ventes intérieures avec les ventes à l'exportation, de même que la comparaison des importations dans l'Union en provenance des pays concernés avec les ventes intérieures de l'industrie de l'Union, avaient été effectuées par NCP et avaient fait apparaître une correspondance suffisante. Par conséquent, dans le cadre de l'analyse de la comparaison valable, la Commission n'avait pas besoin d'analyser plus avant les prix dans l'Union ou les prix des importations dans l'Union par type de produit, ni de tenir compte du type de produit précis auquel ces prix correspondaient. En ce qui concerne le prix des importations en provenance de Chine à Taïwan, la Commission n'avait pas besoin d'analyser les prix par type de produit ni de tenir compte des types de produit importés, dans la mesure où le produit soumis à l'enquête importé à Taïwan en provenance de la RPC était en concurrence avec la production intérieure taïwanaise, comme indiqué au considérant 405. Par conséquent, cette allégation a été rejetée.

(434) Dans ses observations sur l'information finale additionnelle, CSC a réitéré les arguments exposés aux considérants 416, 420, 422, 424 et 430, et abordés aux considérants 417, 421, 423, 425 et 431, alors même que ces points ne faisaient pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(435) La Commission a dès lors confirmé la conclusion qu'elle avait tirée au considérant 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience et https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Valeur normale*

(436) Comme indiqué aux considérants 388 et 415, la Commission a établi l'existence d'une situation particulière du marché sur le marché intérieur taïwanais, qui rendait impossible une comparaison valable. Toutes les ventes du groupe CSC sur le marché intérieur ont été affectées, car les importations en provenance de Chine résultant de la surcapacité du secteur sidérurgique en RPC ont artificiellement fait baisser le prix de l'ensemble des ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur. Par conséquent, ces ventes ne pouvaient pas être considérées comme réalisées dans des conditions normales et le bénéfice dégagé ne pouvait pas constituer un bénéfice normal.

(437) En conséquence, conformément à l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, la Commission a construit la valeur normale sur la base du coût de production dans le pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais VAG et pour la marge bénéficiaire.

(438) Comme expliqué aux considérants 384 à 387, l'effet de la situation particulière du marché à Taïwan s'est traduit par une rentabilité artificiellement basse, mais n'a pas affecté les coûts de production ni les frais VAG à Taïwan. Dès lors, pour construire la valeur normale, la Commission s'est fondée sur les coûts de production réels et les frais VAG réels enregistrés par CSC et CHS.

(439) En ce qui concerne la marge bénéficiaire, la Commission a estimé ne pas pouvoir utiliser celle réalisée par le producteur-exportateur sur les ventes de produits similaires sur le marché intérieur, en raison de l'effet de la situation particulière du marché sur la marge bénéficiaire réelle, comme expliqué au considérant 388.

(440) La Commission a déterminé l'incidence de la situation particulière du marché sur la marge bénéficiaire réelle en s'appuyant sur un rapport élaboré par l'OCDE et publié par le GFSEC ([113]) (ci-après le «rapport de l'OCDE-GFSEC»). Selon ce rapport, l'écart moyen entre le bénéfice effectivement réalisé par les entreprises sidérurgiques dans le monde, à l'exclusion de la RPC, et celui qu'elles auraient pu réaliser si la surcapacité de la RPC n'avait pas augmenté dans de telles proportions s'élevait à 4,8 %.

*Tableau 15*

**Rentabilité réelle et estimée (en %)**

| | 2015 | 2017 | 2020 |
|---|---|---|---|
| Bénéfice réel | 9 | 17,75 | 16,5 |
| Bénéfice estimé | 14 | 22,7 | 21 |
| Écart moyen | 4,8 % | | |

*Source:* rapport de l'OCDE-GFSEC, p. 18 et 19, encadré 3 et graphique 3.

(441) La Commission a considéré que tout ajustement pertinent du bénéfice par type de produit devait tenir compte des variations spécifiques des coûts de production, des prix de vente sur le marché intérieur et des niveaux de bénéfice qui en résultent entre ces types de produit, étant donné que ces informations sont à la disposition de la Commission.

(442) Par conséquent, pour établir un montant raisonnable de marge bénéficiaire au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base, et conformément à l'article 2, paragraphe 6, point c), dudit règlement, la Commission a, dans un premier temps, en suivant sa méthode habituelle de calcul du dumping, recensé toutes les transactions de vente sur le marché intérieur réalisées au cours d'opérations commerciales normales pour chaque type de produit. Étant donné que la rentabilité de ces transactions avait été négativement affectée par la situation particulière du marché constatée, se fonder sur leur rentabilité réelle n'aurait pas abouti à un montant raisonnable de marge bénéficiaire au sens de l'article 2, paragraphe 3. Pour y remédier, la Commission a ajusté la rentabilité des transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales en fonction de la perte moyenne de bénéfice imputable à la situation particulière du marché.

([113]) Facilitateur de l'OCDE, De Carvalho, A., Pazos, R., et Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, mars 2024, p. 18 et 19, encadré 3 et graphique 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) À la suite de l'information finale, les autorités taïwanaises ont fait valoir que la construction de la valeur normale autorisée par l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC et par l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base suffisait déjà à garantir la prise en considération de l'effet d'éviction. Selon elles, rien ne justifiait juridiquement de s'écarter du bénéfice réel fondé sur les ventes intérieures réalisées au cours d'opérations commerciales normales au profit d'une valeur de référence établie à l'échelle de plusieurs pays. Il en allait d'autant plus ainsi que, selon elles, les transactions bénéficiaires sur le marché intérieur concernaient principalement des bobines de produits plats laminés à froid en acier recuits de haute qualité, qui n'étaient pas en concurrence avec les bobines de produits plats laminés à froid en acier non recuits constituant la grande majorité des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine à Taïwan et n'étaient pas affectées par celles-ci.

(444) La Commission a expliqué aux considérants 384 à 387 les effets de la situation particulière du marché sur la rentabilité des ventes sur le marché intérieur taïwanais. En raison de cette situation particulière du marché, le bénéfice ne pouvait pas être considéré comme raisonnable. C'est pourquoi la Commission s'est fondée sur une autre valeur de référence, toujours conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base. En toute hypothèse, la Commission ne partageait pas l'avis des autorités taïwanaises concernant le bénéfice réel des producteurs-exportateurs taïwanais. Si les produits plats laminés à froid en acier recuits de haute qualité peuvent être plus rentables que les produits plats laminés à froid en acier non recuits, les bénéfices réalisés sur le marché intérieur n'étaient pas dus uniquement à de tels produits. En effet, la Commission a constaté que les ventes des types de produit non recuits du principal producteur du groupe retenu dans l'échantillon, CSC, sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête étaient toutes bénéficiaires pour 11 des 12 types de produit non recuits et largement bénéficiaires pour le type de produit restant. Toutes ces ventes bénéficiaires sur le marché intérieur ont été considérées comme ayant été réalisées au cours d'opérations commerciales normales et ont donc été incluses dans le calcul du dumping. Par conséquent, la Commission a également utilisé les bénéfices réalisés sur les types de produit non recuits, que les autorités taïwanaises considèrent comme les plus exposés à la concurrence des importations en provenance de Chine. En raison de l'effet d'éviction des importations en provenance de Chine, le niveau de ces bénéfices restait inférieur à celui qui aurait été atteint en l'absence de la situation particulière du marché. Pour cette raison, la Commission a dû recourir à un ajustement afin de neutraliser les effets de la situation particulière du marché et de parvenir à une marge bénéficiaire raisonnable. En toute hypothèse, en ce qui concerne spécifiquement les produits plats laminés à froid en acier recuits et non recuits, comme expliqué au considérant 405, ces deux types de produit étaient substituables en tant que matières premières utilisées pour fabriquer des produits en aval et se trouvaient donc en concurrence. La seule différence était que les produits plats laminés à froid en acier non recuits étaient moins chers, et donc privilégiés par les utilisateurs en aval par rapport aux produits plats laminés à froid en acier recuits. Enfin, les importations en provenance de Chine au cours de la période d'enquête comprenaient également des produits plats laminés à froid en acier recuits. Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument.

(445) Les autorités taïwanaises ont fait valoir que l'ajustement du bénéfice était incompatible avec l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC. En effet, elles ont soutenu que, lorsque le montant effectif correspondant au bénéfice ne peut être fondé sur des données réelles concernant la production et les ventes du producteur-exportateur concerné au cours d'opérations commerciales normales, la Commission devrait, si elle recourt à toute autre méthode raisonnable, se fonder sur des montants ne dépassant pas le bénéfice normalement réalisé par des producteurs-exportateurs sur le marché intérieur du pays concerné. Selon les autorités taïwanaises, le rapport de l'OCDE-GFSEC sur lequel la Commission s'est appuyée serait inadapté pour plusieurs raisons. Premièrement, ce rapport n'indiquait pas spécifiquement un bénéfice raisonnable applicable au marché des produits plats laminés à froid en acier à Taïwan au cours de la période d'enquête. Deuxièmement, il comportait des notes méthodologiques invitant à interpréter l'étude avec prudence: celle-ci n'avait pas fait l'objet d'un examen par les pairs, avait été financée notamment par une contribution de l'Union et ne semblait pas s'appuyer sur des états financiers et des rapports annuels pour l'analyse de la rentabilité. Troisièmement, la marge bénéficiaire prise en compte était celle des producteurs d'acier dans leur ensemble, et non une marge spécifique telle que la marge bénéficiaire réelle du producteur taïwanais. Enfin, les autorités taïwanaises ont affirmé qu'elles s'étaient déjà opposées à cette méthode, proposée par le plaignant, dans leurs observations sur l'ouverture de l'enquête, résumées au considérant 21. En ce qui concerne la réfutation de la Commission figurant au considérant 22, les autorités taïwanaises ont fait valoir que la Commission n'avait pas fait référence aux obligations qui lui incombent en vertu de l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC et n'avait pas démontré que le rapport contenait des données réelles sur les bénéfices des producteurs taïwanais.

(446) À titre liminaire, la Commission a fait observer que, comme indiqué au considérant 442, elle avait établi le bénéfice sur la base de «toute autre méthode raisonnable», comme le prévoit l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base, qui correspond à l'article 2.2.2 iii) de l'accord antidumping de l'OMC. En effet, la Commission ne pouvait pas se fonder sur le point a) ou le point i), puisqu'elle ne disposait pas des montants réels des bénéfices d'autres exportateurs ou producteurs à Taïwan et qu'aucun exportateur ou producteur taïwanais autre que le groupe CSC, retenu dans l'échantillon, n'avait répondu au questionnaire. Elle ne pouvait pas non plus se fonder sur le point b) ou le point ii), puisqu'elle ne disposait pas d'informations sur la rentabilité du groupe CSC propres à la même catégorie générale de produits que les produits plats laminés à froid en acier et que, en toute hypothèse, cette rentabilité aurait également été affectée par la situation particulière du marché. La Commission s'est donc fondée sur le point c) ou le point iii). Ce faisant, la Commission ne disposait pas d'un bénéfice normalement réalisé par d'autres exportateurs ou producteurs sur les ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur taïwanais. En effet, la rentabilité de tous les producteurs de produits plats laminés à froid en acier à Taïwan était affectée par la situation particulière du marché. De surcroît, la rentabilité des producteurs de produits en aval serait également affectée par l'existence d'une situation particulière du marché pour les produits plats laminés à froid en acier utilisés comme matière première,

tandis que, compte tenu des utilisations des produits plats laminés à froid en acier, des secteurs tels que la construction ou l'automobile n'auraient pas constitué des références appropriées, car ces produits ne relèveraient plus de la même catégorie générale. Parallèlement, les producteurs de produits en amont, tels que les produits plats laminés à chaud, produiraient également des produits plats laminés à froid en acier, tandis que des produits situés plus en amont encore, comme le minerai de fer, ne peuvent être considérés comme appartenant à la même catégorie générale que les produits plats laminés à froid en acier. Néanmoins, l'article 2, paragraphe 6, point c), du règlement de base imposait à la Commission de déterminer un bénéfice normalement réalisé à Taïwan.

(447) La Commission a donc eu recours au bénéfice normalement réalisé par le groupe CSC lui-même. En outre, elle a retenu l'interprétation la plus restrictive de la même catégorie générale de produits, en la limitant au produit exactement identique, à savoir les produits plats laminés à froid en acier. Ainsi, la Commission a tenu compte du bénéfice normalement réalisé par le groupe CSC sur ses ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur taïwanais. Toutefois, le groupe CSC était déficitaire sur ses ventes de produits plats laminés à froid en acier à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur. Puisqu'il était déficitaire, la Commission ne pouvait pas déterminer un bénéfice normalement réalisé sur la base du bénéfice réel du groupe CSC, puisque celui-ci était inexistant. En outre, les éléments de preuve versés au dossier montraient que la rentabilité globale de la société était sensiblement affectée par des transactions que le règlement de base ne considère pas comme effectuées au cours d'opérations commerciales normales. En effet, ces transactions sont exclues de l'analyse du bénéfice au titre de l'article 2, paragraphe 6, dudit règlement. Par conséquent, afin de déterminer un bénéfice normalement réalisé, la Commission n'a tenu compte que du bénéfice du groupe CSC au cours d'opérations commerciales normales. Le bénéfice réalisé par le groupe CSC au cours d'opérations commerciales normales était beaucoup plus précis et détaillé que tout bénéfice réel réalisé par d'autres producteurs sur les ventes de produits appartenant à la même catégorie générale que les produits plats laminés à froid en acier à Taïwan. Compte tenu de la constatation selon laquelle ce bénéfice était réduit en raison de la situation particulière constatée sur le marché, la Commission l'a ajusté au niveau auquel on aurait pu s'attendre en l'absence des effets de cette situation. À cette fin, la Commission a considéré que le bénéfice normalement réalisé par le groupe CSC sur ses ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur taïwanais, ajusté sur la base de la moyenne de la différence entre la rentabilité réelle et la rentabilité hypothétique des producteurs sidérurgiques non chinois mise en évidence dans le rapport de l'OCDE-GFSEC et indiquée au tableau 15, constituait un bénéfice normalement réalisé ou, compte tenu de la situation particulière du marché affectant le bénéfice lui-même, réalisable également par d'autres exportateurs ou producteurs sur les ventes de produits appartenant à la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine. Étant donné que l'étude portait sur des entreprises sidérurgiques, elle concernait des produits appartenant à la même catégorie générale que les produits plats laminés à froid en acier, qu'elle incluait même. Elle était donc suffisamment homogène pour servir à ajuster le bénéfice normalement réalisé par le groupe CSC sur ses ventes de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur.

(448) À l'appui de ce qui précède, la Commission a fait observer que le rapport de l'OCDE-GFSEC simulait la différence entre un bénéfice réel et le bénéfice hypothétique en l'absence de surcapacités. Dans le contexte de la présente affaire, cela correspondait au bénéfice qui aurait été réalisé en l'absence de l'effet d'éviction résultant de la surcapacité chinoise, laquelle, dans le scénario hypothétique, n'aurait pas fortement augmenté et n'aurait donc pas évincé les ventes sur le marché intérieur taïwanais. Le rapport de l'OCDE-GFSEC a simulé ce bénéfice hypothétique en calculant une moyenne pour les entreprises sidérurgiques non chinoises du monde entier. La base de données utilisée dans le rapport de l'OCDE-GFSEC comprenait des entreprises établies à Taïwan ([114]). Bien que le rapport OCDE-GFSEC ne détermine pas spécifiquement pour Taïwan l'écart entre le bénéfice réel et le bénéfice hypothétique, il établit un écart moyen pour l'ensemble des entreprises non chinoises, qui est donc également applicable aux entreprises taïwanaises et, en particulier, au producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, le groupe CSC. Il convient de noter qu'aux fins du rapport de l'OCDE-GFSEC, les données relatives aux bénéfices réels des entreprises ont été prises en considération pour établir un bénéfice hypothétique exempt des effets des surcapacités. L'écart entre le bénéfice réel et le bénéfice hypothétique constituait une référence appropriée pour neutraliser les effets de la situation particulière du marché sur le bénéfice réalisé par le groupe CSC dans le cadre d'opérations commerciales normales et déterminer une marge bénéficiaire raisonnable. En effet, en l'absence de la situation particulière du marché, les ventes bénéficiaires de produits plats laminés à froid en acier du groupe CSC auraient été plus rentables.

(449) En réponse aux autres arguments des autorités taïwanaises, premièrement, dans la mesure où le rapport de l'OCDE-GFSEC se rapportait au secteur sidérurgique non chinois, et donc à la même catégorie générale de produits que les produits plats laminés à froid en acier, le bénéfice hypothétique qui en résultait était applicable à ce secteur à Taïwan. Deuxièmement, les notes méthodologiques constituaient des formulations courantes dans les travaux stratégiques et universitaires proposant de nouvelles analyses économiques ou économétriques. La

([114]) Voir OCDE, *About the OECD MAGIC database*, juillet 2026, disponible à l'adresse suivante: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

Commission n'a pas jugé pertinent le fait que ces travaux n'avaient pas fait l'objet d'un examen par les pairs, puisqu'ils avaient été élaborés pour le GFSEC, qui constitue la référence la plus reconnue en matière de surcapacités de production d'acier. La Commission n'a pas compris sur quel fondement les autorités taïwanaises soutenaient qu'elle avait contribué au financement de l'étude. Toutefois, à supposer que les autorités taïwanaises fassent référence aux contributions de l'Union à l'OCDE et/ou au GFSEC, la Commission n'a pas jugé cet élément pertinent. L'étude n'a pas été publiée aux fins de la présente enquête et les autorités taïwanaises n'ont proposé aucune solution de remplacement. De plus, l'analyse présentée au graphique 3 de l'encadré 3 du rapport de l'OCDE-GFSEC s'appuyait bel et bien sur des rapports annuels et des états financiers, puisqu'elle portait sur le rapport entre l'EBITDA et le chiffre d'affaires. Troisièmement, la Commission a considéré que le fait que la marge bénéficiaire se rapportait au secteur sidérurgique suffisait à satisfaire au critère juridique des «produits de la même catégorie générale» que les produits plats laminés à froid en acier. Enfin, la Commission a estimé que l'objection soulevée par les autorités taïwanaises dans leurs observations sur l'ouverture de l'enquête, résumées au considérant 21, ne portait pas sur le fond de la méthode, mais plutôt sur les exigences des critères juridiques. Dès lors que la Commission avait répondu à l'observation visée au considérant 22, elle était pleinement en droit de se fonder sur la méthode du rapport de l'OCDE-GFSEC proposée par le plaignant, dont le fond n'a été contesté par aucune partie intéressée. La Commission a fourni, aux considérants 442 et 446, les éclaircissements requis quant aux obligations qui lui incombent en vertu de l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC et des dispositions correspondantes du règlement de base. La Commission a estimé que ces éclaircissements justifiaient suffisamment la méthode proposée. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(450) À la suite de l'information finale, le groupe CSC a signalé une erreur matérielle dans le calcul du coût unitaire moyen de fabrication établi par NCP pour l'une de ses sociétés.

(451) La Commission a estimé que cette demande était justifiée. En conséquence, le calcul de la valeur normale pour cette société a été révisé et la marge de dumping du groupe CSC et des sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon a été ajustée en conséquence. Ce nouveau calcul n'a pas eu d'incidence sur la marge de dumping résiduelle.

3.4.4. *Prix à l'exportation*

(452) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon exportaient vers l'Union directement à des acheteurs indépendants.

(453) Le prix à l'exportation était par conséquent le prix réellement payé ou à payer pour le produit concerné, lorsque celui-ci était vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

3.4.5. *Comparaison*

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

(455) Dans la version sensible de leurs réponses au questionnaire, CSC et CHS ont tous deux demandé l'ajout d'un chiffre à la fin des NCP afin de tenir compte de prétendus segments de marché définis selon l'utilisation finale. Selon les producteurs-exportateurs taïwanais retenus dans l'échantillon, ces segments de marché entraînaient des différences de prix dont la structure des NCP proposée par la Commission ne tenait pas compte. En outre, cette structure des NCP conduisait à comparer des ventes intérieures relevant d'un segment à haute valeur avec des ventes à l'exportation vers l'Union concentrées dans un segment sensible aux prix.

(456) La Commission a relevé que le chiffre ajouté par les producteurs-exportateurs taïwanais retenus dans l'échantillon ne correspondait pas à une caractéristique technique ou physique permettant de distinguer et d'identifier de manière univoque les prétendus segments de marché. Les descriptions des segments de marché montraient qu'aucune variable ni aucun ensemble de variables ne permettait de distinguer les différents segments, chacun étant défini en fonction de facteurs différents. Par exemple, un segment était défini en fonction des exigences de qualité et de l'inélasticité des prix, un autre en fonction de la teneur en un certain élément et un autre encore en fonction de la teneur en d'autres éléments. Par conséquent, le seul véritable facteur de distinction était l'utilisation finale, selon la classification établie par les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon eux-mêmes. En remontant aux caractéristiques des produits vendus pour les différentes utilisations finales, les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont artificiellement défini plusieurs segments de marché. Toutefois, la structure des NCP proposée par la Commission comprend déjà un certain nombre de facteurs qui permettent de classer les mêmes produits et de les comparer en tant que produits similaires. Cette structure des NCP était tout à fait adéquate. Tel était tout particulièrement le cas puisque, peu après l'ouverture de la procédure, le 1er octobre 2025, la Commission avait légèrement modifié la structure des NCP afin de garantir que les nuances destinées au secteur automobile fondées sur des normes propres aux constructeurs automobiles équivalentes à la norme européenne («EN») 10130:2006 et les aciers durcis par solution solide (norme EN 10268) soient correctement classés dans cette structure ([115]). En conséquence, la Commission a rejeté cette demande.

3.4.5.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(457) Comme expliqué aux considérants 436 à 442, la valeur normale a été établie au niveau départ usine sur la base des coûts de production ainsi que des montants correspondant aux frais VAG et à la marge de bénéfice, qui ont été jugés raisonnables pour ce stade commercial. Par conséquent, aucun ajustement n'a été nécessaire pour ramener la valeur normale au niveau départ usine.

(458) Dans la version sensible de sa réponse au questionnaire, le groupe CSC a affirmé que, dans l'hypothèse où la Commission rejetterait sa proposition de modification de la structure des NCP, exposée au considérant 455, il demanderait des ajustements de la valeur normale ou du prix à l'exportation au titre i) de différences dans les caractéristiques physiques; ii) de différences de stade commercial;et iii) d'autres facteurs. Au cours de la vérification, le groupe CSC a demandé un tel ajustement en se prévalant de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, relatif aux autres facteurs, et en a fourni un calcul. Le groupe CSC a expliqué que cet ajustement se justifiait par le fait que i) les clients payaient des prix différents sur le marché intérieur en raison de la différence au niveau de ces autres facteurs; et ii) cette différence résultait d'une combinaison de différences de caractéristiques physiques, liées à certaines nuances d'acier, et de stade commercial, liées au type de clients. En ce qui concerne le type de clients, le groupe CSC a fait valoir qu'il existait des différences quant aux fonctions exercées et aux conditions de vente. Plus précisément, la certification de CSC en tant que fournisseur agréé par le client constituait une condition préalable à l'établissement de relations commerciales, et les prix reflétaient cette condition supplémentaire. L'ajustement visait donc à tenir compte de la différence de prix due à l'utilisation finale. Sur le marché intérieur, les clients du prétendu segment A acceptaient un prix plus élevé, tandis que, sur le marché de l'Union à l'exportation, les ventes se concentraient principalement sur le prétendu segment B, bien qu'il y ait eu également des ventes dans le prétendu segment A. Au cours de la vérification, CSC a précisé que, selon le type de clients, le segment A pouvait encore être subdivisé en un segment A1 sur le marché intérieur, caractérisé par des prix plus élevés, et un segment A2 sur le marché de l'Union à l'exportation, caractérisé par des prix plus bas, mais néanmoins supérieurs à ceux du segment B.

(459) À titre liminaire, la Commission a fait observer que le groupe CSC n'avait étayé par aucun élément de preuve relatif aux coûts son allégation relative à une différence de prix entre les secteurs de vente.

(460) En ce qui concerne la différence alléguée dans les caractéristiques physiques, la Commission a demandé au groupe CSC de fournir des éléments de preuve concernant toute caractéristique physique ou chimique permettant de distinguer clairement les prétendus segments, comme déjà indiqué au considérant 456. Le groupe CSC n'a pas fourni d'éléments de preuve démontrant que certains clients payaient davantage que d'autres pour des produits similaires en raison d'une quelconque différence dans les caractéristiques physiques ou chimiques. En ce qui concerne les autres facteurs, la Commission a demandé au groupe CSC de fournir des éléments de preuve qui justifieraient ses dires, tels que des frais de vente supplémentaires ou des coûts supplémentaires. Le groupe CSC a expliqué qu'il n'existait pas de coûts d'emballage supplémentaires spécifiques et que les coûts du processus de certification n'étaient pas amortis, mais comptabilisés dans les frais généraux. Par conséquent, la Commission a considéré que le groupe CSC n'avait pas fourni de tels éléments de preuve.

([115]) Note au dossier nº t25.009414 et annexe qui l'accompagne.

(461) En ce qui concerne les différences alléguées entre les types de clients, la Commission a fait observer que le groupe CSC n'avait établi aucune corrélation entre les prix élevés et les coûts du processus de certification ou d'autres facteurs.

(462) En outre, la Commission a initialement noté que les prix élevés pouvaient s'expliquer par le fait que le groupe CSC était le seul producteur national actif dans le prétendu segment A. Toutefois, à la suite d'une analyse plus détaillée du segment et du degré de concurrence au sein de celui-ci, la Commission a conclu, au considérant 481, qu'un tel scénario ne serait possible que si le groupe CSC restreignait la concurrence dans ce segment. En l'absence de tout élément de preuve ou de toute allégation allant dans ce sens, la Commission n'a pas poursuivi ce raisonnement. Sa réfutation s'est plutôt concentrée sur l'absence totale de lien de causalité démontré entre les facteurs allégués et la prétendue majoration de prix. Les conclusions du considérant 481 ont été communiquées au groupe CSC dans l'information finale additionnelle et n'ont pas été contestées par ce dernier.

(463) En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(464) Dans ses observations sur l'information finale, le groupe CSC a réitéré sa demande de comparaison équitable entre les prix sur le marché intérieur et les prix à l'exportation tenant compte des utilisations finales distinctes des produits plats laminés à froid en acier dans le secteur automobile et dans les autres secteurs, compte tenu de la différence de prix substantielle selon le client final. Il a répété que les ajustements demandés étaient nécessaires pour corriger la comparaison entre une valeur normale fondée sur des ventes au secteur automobile à des prix plus élevés et des prix à l'exportation fondés sur des ventes aux autres secteurs à des prix plus bas. Il a réaffirmé que le segment automobile était fondamentalement différent des autres segments et faisait l'objet de différences de prix durables, qui avaient également été examinées lors de la vérification de la Commission. Premièrement, les ventes aux fabricants d'équipement d'origine (ci-après «FEO») du secteur automobile et à leurs chaînes d'approvisionnement étaient soumises à des exigences techniques et de qualité strictes, à des contrats à long terme et à des processus de certification exigeants. La vérification a confirmé ces exigences, y compris les certifications de qualité propres au secteur automobile et les homologations par les constructeurs, le groupe CSC étant le seul fournisseur qualifié à Taïwan pour certains produits. Deuxièmement, la fiabilité et l'atténuation des risques constituaient des considérations essentielles pour les clients du secteur automobile, plutôt que le prix le plus bas. Troisièmement, les prix dans le segment automobile étaient moins élastiques, car changer de fournisseur est particulièrement coûteux et chronophage. Dès lors, les fournisseurs qualifiés tels que CSC sont confrontés à une concurrence moindre lorsqu'ils vendent à des clients du secteur automobile que lorsqu'ils vendent à des clients d'autres secteurs. Enfin, le groupe CSC a rappelé que les mesures de sauvegarde sur l'acier opéraient une distinction pour l'acier destiné au secteur automobile ([116]).

(465) En ce qui concerne la base juridique, le groupe CSC a précisé dans ses observations sur l'information finale que l'ajustement serait justifié au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base pour des différences relatives à d'autres facteurs, étant donné que i) les clients payaient des prix différents sur le marché intérieur en raison de ces facteurs différents; et ii) cette différence résultait d'une combinaison de facteurs énumérés à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, à savoir les différences dans les caractéristiques physiques visées à l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base, en raison de nuances d'acier particulières, et les différences de stade commercial visées à l'article 2, paragraphe 10, point d) i), du règlement de base, en raison du type de clientèle.

(466) Dans ce contexte, le groupe CSC a fait valoir que la Commission, aux considérants 459 à 461, n'avait pas correctement répondu à ses observations. En particulier, il a allégué que la Commission n'avait traité sur le fond que les différences alléguées dans les caractéristiques physiques, mais pas les différences au niveau du stade commercial et d'autres facteurs. Le groupe CSC a précisé que la distinction entre les produits destinés au secteur automobile et les autres produits ne reposait pas uniquement sur des différences dans les caractéristiques physiques, mais sur une combinaison de facteurs, comme en témoignent les différentes bases juridiques invoquées. Selon le groupe CSC, en rejetant la demande uniquement sur la base des caractéristiques physiques, la Commission n'a pas examiné la question de savoir si les prix des produits plats laminés à froid en acier destinés ou non au secteur automobile étaient comparables sans ajustement, compte tenu des facteurs affectant ces prix, y compris les différences dans les caractéristiques physiques. À cet égard, le groupe CSC a renvoyé à une enquête antérieure concernant les résines d'acrylonitrile-butadiène-styrène ([117]) (ci-après «ABS»). Enfin, le groupe CSC a affirmé avoir fourni des éléments de preuve démontrant que certains clients payaient davantage que d'autres pour des produits similaires en raison de différences dans les caractéristiques physiques ou chimiques, sous la forme d'exigences relatives à des spécifications techniques particulières et à des certifications liées à ces spécifications, y compris des normes spécifiques en matière d'ingénierie et de matériaux. En outre, CSC était en mesure de pratiquer des prix plus élevés pour ses ventes intérieures destinées au secteur automobile.

([116]) Règlement d'exécution (UE) 2019/159, considérants 156 et 157.
([117]) Règlement d'exécution (UE) 2026/316, considérants 92, 101 et 120.

(467) La Commission a contesté l'affirmation du groupe CSC selon laquelle elle n'avait pas correctement traité sa demande. Aux considérants 459 à 461, la Commission a examiné les différents facteurs et bases juridiques avancés par le groupe CSC.

(468) Au considérant 460, la Commission a examiné les différences alléguées dans les caractéristiques physiques. La Commission n'entendait pas examiner l'intégralité de la demande dans ce seul considérant, mais elle y a analysé l'un des facteurs invoqués comme ayant une incidence sur les prix. La Commission a réaffirmé, comme déjà indiqué au considérant 460, que le groupe CSC n'avait fourni aucune caractéristique physique et technique mesurable du produit soumis à l'enquête susceptible d'étayer sa demande. Les certifications, spécifications et normes invoquées par CSC ne distinguent pas, sur le plan physique ou chimique, les produits plats laminés à froid en acier destinés au secteur automobile de ceux destinés aux autres secteurs. Par conséquent, le groupe CSC n'a pas démontré que les caractéristiques physiques constituaient un facteur susceptible de justifier un ajustement.

(469) En outre, le groupe CSC a contesté la pertinence des différences de coûts dans le contexte d'un ajustement au titre des caractéristiques physiques. Le groupe CSC a fait valoir qu'en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base, les ajustements au titre des caractéristiques physiques doivent être quantifiés uniquement sur la base d'une «estimation raisonnable de la valeur de la différence sur le marché» et a relevé que la Commission avait traité ces ajustements comme des ajustements de prix dans ses feuilles de calcul internes.

(470) La Commission a fait observer que le groupe CSC avait ignoré la condition préalable expressément énoncée dans la partie introductive de l'article 2, paragraphe 10, selon laquelle un ajustement n'est accordé que pour les facteurs «dont il est [...] démontré qu'ils affectent les prix et, partant, leur comparabilité». L'expression «estimation raisonnable de la valeur [...] sur le marché» invoquée par le groupe CSC définit uniquement la méthode de quantification d'une correction après que le demandeur a établi que la condition préalable relative à l'incidence sur les prix était remplie. En l'espèce, le groupe CSC n'a pas démontré que les exigences physiques particulières du secteur automobile entraînaient systématiquement, sur le marché intérieur, des prix distincts pour des types de produits identiques, différences qui ne seraient pas déjà pleinement et adéquatement prises en considération dans la matrice de correspondance des NCP. La Commission a souligné que son choix de modélisation interne consistant à appliquer des ajustements aux prix ne dispensait pas le producteur-exportateur de son obligation juridique première de fournir des éléments de preuve vérifiables démontrant que les différences physiques faussent une comparaison équitable. En toute hypothèse, la Commission a examiné le coût de production afin de déterminer si les exigences prétendument plus élevées en matière de spécifications techniques et de qualité s'y reflétaient, comme cela aurait été logique, et n'a pas pu conclure qu'elles avaient une incidence sur le coût de production, comme expliqué au considérant 460. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(471) En outre, le groupe CSC a fait valoir que la Commission avait rejeté à tort ses demandes d'ajustement au titre du stade commercial et d'autres facteurs au motif qu'il n'existait pas de variations de coûts entre les produits similaires vendus au secteur automobile et ceux vendus aux autres secteurs. Selon le groupe CSC, en se référant aux coûts, la Commission a appliqué un critère juridique erroné. Le groupe CSC a soutenu que l'article 2, paragraphe 10, point d) i) et point k), du règlement de base n'exigeait pas de prouver l'existence de différences dans les coûts de production pour justifier un ajustement. Selon lui, les éléments pertinents sont la différence de valeur sur le marché et de prix payés par les clients.

(472) À titre liminaire, la Commission a rejeté l'interprétation du règlement de base avancée par le groupe CSC. Elle n'a pas considéré qu'une analyse des coûts constituait le critère premier ou unique pour apprécier une demande au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d) i) et point k), du règlement de base. Toutefois, elle a fait observer qu'elle était pleinement en droit de demander et d'évaluer les structures de coûts en tant qu'élément de preuve objectif permettant de vérifier si une différence de prix alléguée sur le marché intérieur était structurelle et constante et affectait réellement la comparabilité des prix. La Commission rappelle que, conformément à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, l'objectif premier de l'enquête est de garantir une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale. Lorsqu'une partie intéressée demande un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, il lui incombe de démontrer que sa demande satisfait tant aux conditions de fond qu'aux exigences de preuve énoncées dans cette disposition. En l'espèce, la Commission a considéré que la différence de valeur sur le marché et les différences entre les prix payés par les clients devaient être prouvées en démontrant, respectivement, une différence de stade commercial et une différence liée à d'autres facteurs.

(473) En ce qui concerne le stade commercial, la Commission a en outre considéré qu'un ajustement au titre du stade commercial nécessitait la preuve de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur entre les différents stades commerciaux (par exemple, vente en gros ou vente au détail) sur le marché intérieur, et que cette preuve n'avait pas été apportée. Ainsi qu'il ressort clairement de la distinction entre les circuits de vente opérée dans la liste des ventes intérieures et des ventes à destination de l'Union, transaction par transaction, CSC vendait à la fois à des opérateurs commerciaux et à des utilisateurs finals, tant sur le marché intérieur que sur le marché de l'Union. En ce qui concerne le prétendu secteur automobile, CSC vendait à la fois à des constructeurs automobiles et à des opérateurs commerciaux sur le marché intérieur, alors qu'il ne vendait qu'à des opérateurs commerciaux sur le marché de l'Union. Les opérateurs commerciaux de produits destinés à l'automobile sur le marché intérieur et sur le marché de l'Union opéraient au même stade commercial. En outre, aucune différence dans les fonctions et les prix du groupe CSC selon les différents stades commerciaux (opérateurs commerciaux ou constructeurs automobiles) sur le marché intérieur ne permettait de démontrer une quelconque différence alléguée de stade commercial entre le marché intérieur (opérateurs commerciaux du secteur automobile et constructeurs automobiles) et le marché à l'exportation (uniquement des opérateurs commerciaux du secteur automobile). Qu'il s'agisse d'utilisateurs finals sur le marché intérieur (dans le secteur automobile ou dans d'autres secteurs) ou d'opérateurs commerciaux sur le marché intérieur (dans le secteur automobile ou dans d'autres secteurs), tous les acheteurs du groupe CSC sur le marché intérieur achetaient directement auprès du groupe CSC, sans différences de fonctions ou de prix. Les constructeurs automobiles et les acheteurs d'autres secteurs intervenaient au même niveau fonctionnel: ce sont des utilisateurs finals industriels qui achètent directement auprès du groupe CSC, qu'ils appartiennent au secteur de la construction, de l'outillage ou de l'automobile. Les caractéristiques du secteur automobile sur lesquelles CSC a fondé sa demande correspondaient à des pratiques interentreprises courantes, et non à une étape distincte du circuit de distribution. Le groupe CSC n'ayant pas démontré l'existence d'une structure de prix différente fondée sur des circuits de distribution distincts, les critères de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base n'étaient pas remplis. Par conséquent, la Commission a rejeté la demande d'ajustement au titre du stade commercial.

(474) La Commission a ensuite examiné si un ajustement était justifié au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k).

(475) À titre liminaire, la Commission a fait observer que CSC avait affirmé que les autres facteurs à prendre en considération au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), étaient «une combinaison des facteurs suivants énumérés à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, à savoir l'article 2, paragraphe 10, point a), pour les différences dans les caractéristiques physiques, et l'article 2, paragraphe 10, point d) i), pour les différences de stade commercial».

(476) L'article 2, paragraphe 10, point k), concerne exclusivement les ajustements au titre de facteurs non prévus aux points a) à j). Par conséquent, CSC n'a mentionné aucun facteur susceptible d'être examiné au titre de cette disposition. La Commission a rappelé que l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base ne saurait être interprété comme un mécanisme permettant de contourner les exigences strictes en matière de preuve établies aux points précédents de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.

(477) En toute hypothèse, étant donné que l'article 2, paragraphe 10, point k), exige également un lien de causalité entre le facteur invoqué et l'effet allégué sur les prix, la Commission a analysé l'ensemble des éléments de preuve versés au dossier ainsi que les arguments avancés par CSC.

(478) En substance, l'argument de CSC repose sur le fait que les clients payaient systématiquement des prix différents sur le marché intérieur. Toutefois, rien dans son argumentation n'identifiait clairement un facteur [différent de ceux prévus à l'article 2, paragraphe 10, points a) à j), du règlement de base] susceptible d'expliquer les prix plus élevés. Sur la base des éléments de preuve versés au dossier, la Commission a considéré que les exigences techniques et de qualité strictes, les contrats à long terme et les processus de certification contraignants mentionnés ne justifiaient pas à eux seuls ces prix. Les prix pratiqués résultaient également d'un choix délibéré de ses clients, comme CSC l'a lui-même expliqué (voir considérant 464). Il s'agissait là de conditions commerciales ordinaires, et non d'un facteur influant sur la comparabilité des prix.

(479) La référence aux mesures de sauvegarde était inopérante, puisque, dans ce contexte, la Commission avait relevé que l'acier résistant à la corrosion destiné au secteur automobile n'était pas couvert par la demande de mesures antidumping de l'industrie, alors que, dans la présente enquête sur les produits plats laminés à froid en acier, il relève clairement de la définition du produit. En revanche, dans l'enquête sur les ABS, la catégorie d'ABS à équilibre de masse en cause n'était pas prise en considération dans le NCP, alors que, dans la présente enquête, la destination au secteur automobile constitue une utilisation finale et n'est pas pertinente pour la classification selon les NCP, comme l'a expliqué la Commission au considérant 456. Ainsi, si une différence non prise en considération dans le NCP peut être pertinente aux fins d'un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, l'enquête sur les ABS ne constitue pas un exemple utile pour un éventuel ajustement en l'espèce.

(480) Enfin, à titre subsidiaire par rapport aux ajustements au titre de différences dans les caractéristiques physiques, de stade commercial et d'autres facteurs, le groupe CSC a fait valoir que, si la Commission considérait que les prix plus élevés sur le marché intérieur pratiqués par CSC dans le secteur automobile résultaient du fait que CSC était le seul producteur national actif dans ce segment, ces prix étaient formés dans des conditions de concurrence qui n'existaient pas sur le marché de l'Union. En effet, CSC ne détenait pas une position comparable sur le marché de l'Union. La Commission devrait donc exclure les ventes intérieures destinées au secteur automobile de la comparaison, car les prix à l'exportation vers l'Union ne comportaient pas de majoration correspondant à celle observée sur le marché taïwanais du secteur automobile.

(481) La Commission a fait observer que chaque segment de chaque marché géographique était soumis à des conditions de concurrence qui lui étaient propres. Ces conditions sont déterminées, entre autres, par le nombre de fournisseurs et de clients actifs sur le marché et par leurs positions respectives sur celui-ci. Le simple fait que, dans ces conditions, un client soit disposé à payer plus et un autre moins pour le même type de produit ne justifie pas un ajustement à la baisse pour le second et un ajustement à la hausse pour le premier, ni une quelconque exclusion du calcul de la valeur normale. De telles différences de prix peuvent simplement refléter le jeu normal des forces du marché et devraient donc contribuer à la détermination de la valeur normale dans une économie de marché soumise à des conditions normales de concurrence. Le fait que CSC se trouve être le seul producteur national actif dans le segment en cause ne signifie pas, en soi, qu'il est en mesure de pratiquer une majoration de prix pour cette raison. CSC reste soumis à des contraintes concurrentielles, puisque ce segment est ouvert aux importations et à l'entrée d'autres producteurs nationaux. La situation pourrait être différente si CSC était en mesure de restreindre la concurrence, que ce soit par un comportement unilatéral ou par des accords avec d'autres acteurs du marché. Toutefois, CSC n'a pas affirmé que tel était le cas.

(482) Pour toutes les raisons exposées ci-dessus, la Commission a rejeté cette demande.

(483) À la suite de l'information finale additionnelle, en ce qui concerne les différences physiques et la réfutation de la Commission au considérant 468, le groupe CSC a affirmé que les spécifications techniques et les normes applicables aux produits destinés au secteur automobile ne constituaient pas des étiquettes commerciales apposées sur des produits par ailleurs identiques. Au contraire, le groupe CSC a fabriqué les produits plats laminés à froid en acier concernés conformément aux spécifications techniques exigées par chaque constructeur automobile. Les normes techniques ont pour objet de définir les caractéristiques que l'acier doit posséder pour satisfaire aux exigences du constructeur.

(484) La Commission a noté que le groupe CSC décrivait le simple processus de personnalisation des produits à la demande d'un client. Une telle personnalisation, précisément parce qu'elle est individualisée, ne définit pas une caractéristique physique spécifique ni un ensemble homogène de caractéristiques physiques permettant de distinguer les produits plats laminés à froid en acier destinés au secteur automobile des autres produits plats laminés à froid en acier. Par conséquent, la Commission a rejeté cet argument.

(485) Par ailleurs, le groupe CSC a fait valoir que la Commission, dans la mesure où elle avait conclu, au considérant 470, que le groupe CSC n'avait pas démontré que les exigences physiques propres au secteur automobile donnaient lieu à une fixation distincte des prix, reconnaissait l'existence d'une différence au niveau des caractéristiques physiques.

(486) La Commission a fait observer que le considérant 470 se contentait de rappeler l'argument que le groupe CSC n'avait pas étayé. Elle a donc rejeté cet argument.

(487) Deuxièmement, en ce qui concerne les différences physiques, le groupe CSC a fait valoir que la Commission avait commis une erreur en concluant que les exigences physiques propres au secteur automobile n'entraînaient pas une fixation distincte des prix. Le groupe CSC a fait valoir qu'il avait fourni des éléments de preuve suffisants démontrant un effet sur les prix et leur comparabilité. Ces éléments comprenaient: i) des spécifications et normes techniques strictes; ii) le processus de qualification exigeant imposé par les constructeurs automobiles pour obtenir le statut de fournisseur agréé; et iii) le maintien de la certification ISO/TS16949 du système de gestion de la qualité propre au secteur de l'automobile. Ces qualifications et certifications ont rendu le changement de fournisseur plus fastidieux et plus chronophage pour les clients du secteur automobile, réduisant ainsi la concurrence et l'élasticité des prix. Cela expliquait pourquoi le groupe CSC était le seul fournisseur agréé de certains produits plats laminés à froid en acier vendus aux utilisateurs finaux du secteur automobile à Taïwan. Enfin, la Commission a noté dans le rapport de mission de CSC que le segment automobile était plus rentable que d'autres segments de rouleaux et que l'existence d'une majoration de prix pour les produits automobiles était pleinement corroborée par le suivi interne des ventes du groupe CSC et par son catalogue officiel de prix nationaux.

(488) À titre liminaire, la Commission a fait observer que le groupe CSC avait expressément mentionné ces éléments comme étant pertinents dans le cadre de son allégation relative aux différences de caractéristiques physiques. La Commission les a donc évalués sous cet angle, même s'ils semblaient sans fondement pour cette allégation. La Commission a également fait observer que le groupe CSC n'avait pas étayé son allégation concernant de prétendues différences de caractéristiques physiques, étant donné qu'il n'avait présenté aucun élément nouveau à l'appui de son affirmation. En outre, la Commission a constaté que ce type de ventes sur le marché intérieur n'était pas le seul à être soumis à des normes spécifiques. Par exemple, les ventes vers l'Union destinées aux utilisateurs du secteur automobile étaient également soumises aux normes de la nomenclature européenne. Par ailleurs, le statut de fournisseur agréé et les relations commerciales bien établies ne définissaient pas des caractéristiques physiques, mais constituaient des conditions commerciales ordinaires découlant d'un choix délibéré des clients du groupe CSC. Par conséquent, la Commission a réaffirmé que les éléments de preuve mentionnés par le groupe CSC ne permettaient pas de démontrer l'existence d'une ou de plusieurs caractéristiques physiques spécifiques qui distingueraient les produits plats laminés à froid en acier destinés au secteur automobile des autres types de produits plats laminés à froid en acier. CSC classait les ventes destinées au secteur automobile dans son système interne, tout comme d'autres types d'acier, tels que l'acier pour outillage ou l'acier pour fûts, en se basant uniquement sur l'utilisation finale et le client. Cela est confirmé par le fait que le système de CSC ne faisait pas la distinction entre les produits plats laminés à froid en acier vendus à un constructeur automobile, pour lesquels CSC était un fournisseur agréé, et les produits plats laminés à froid en acier vendus à un opérateur commercial de pièces automobiles, pour lesquels CSC n'était pas un fournisseur agréé. Par conséquent, en l'absence de tout élément de preuve étayé permettant d'isoler l'incidence des caractéristiques physiques des autres facteurs commerciaux normaux, la Commission a rejeté l'allégation du groupe CSC.

(489) Le groupe CSC a fait valoir que la Commission imposait une charge de la preuve impossible à satisfaire, allant au-delà du critère appliqué par la Cour de justice dans l'arrêt *Sinopec* ([118]). Le groupe CSC a affirmé avoir démontré l'existence des différences pertinentes et le fait qu'elles coïncident avec une majoration de prix substantielle et constante.

(490) La Commission a estimé que le groupe CSC n'avait pas démontré que les circonstances factuelles étaient pertinentes pour la comparabilité des prix et qu'elles l'affectaient nécessairement. À cet égard, le groupe CSC a présenté une demande mixte au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, fondée sur une combinaison de facteurs relevant de l'article 2, paragraphe 10, point a), et de l'article 2, paragraphe 10, point d), i), dudit règlement. Toutefois, dans sa dernière demande mentionnée au considérant 487, le groupe CSC n'a pas précisé quels éléments individuels justifiaient quel ajustement spécifique. En d'autres termes, le groupe CSC a constaté que les prix sur le marché intérieur variaient en fonction du client, une situation qui, comme expliqué au considérant 481, est courante sur un marché libre et doit être prise en compte dans la valeur normale, plutôt que d'en être exclue. Le groupe CSC n'a ensuite pas expliqué cette différence de prix en termes de facteurs concrets affectant les prix, comme l'exige l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. En l'absence d'un tel lien, il n'y a aucune raison de procéder à l'ajustement. Une simple différence de prix ne traduit pas nécessairement une majoration de prix; en l'absence de tout lien démontrable avec un facteur concret, il s'agit d'un phénomène de marché courant qui détermine la valeur normale d'un type de produit donné. Par conséquent, en l'absence d'une distinction claire et d'une justification adéquate des motifs juridiques invoqués, la Commission a rejeté la demande.

(491) Le groupe CSC a également réitéré son argument concernant la pertinence du coût de production, déjà abordé au considérant 470.

(492) Troisièmement, en ce qui concerne la différence alléguée de stade commercial, le groupe CSC a affirmé que ses ventes au secteur automobile se caractérisaient par un statut de fournisseur agréé, des procédures de certification des produits rigoureuses, des exigences de production et de qualité propres à chaque constructeur, ainsi qu'une certification de gestion de la qualité spécifique au secteur automobile. Le groupe CSC a fait valoir que ces exigences ne s'appliquaient pas de la même manière à ses ventes à d'autres clients industriels. En outre, le groupe CSC a fait valoir que, étant donné que l'article 2, paragraphe 10, point d), i), du règlement de base reconnaissait expressément que les différences de stade commercial pouvaient inclure «les différences pouvant résulter des ventes des fabricants de l'équipement d'origine», la notion de stade commercial englobait plus que la simple position du client dans la chaîne de distribution.

([118]) *Commission/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e.a.*, C-319/24 P, précité, point 120.

(493) La Commission a considéré que le statut de fournisseur agréé, les procédures de certification des produits rigoureuses, la production propre à chaque constructeur, les exigences de qualité et la certification de gestion de la qualité spécifique à l'automobile ne constituaient pas des différences de stade commercial. À titre d'exemple, le fait qu'un fournisseur soit agréé ou non n'a pas modifié ses fonctions en tant que producteur vendeur. La référence aux «différences pouvant résulter des ventes des fabricants de l'équipement d'origine» figurant à l'article 2, paragraphe 10, point d), i), du règlement de base fait allusion aux ajustements à effectuer lorsqu'il existe une différence de prix entre les produits à marque propre (ventes des fabricants de marques propres) et les ventes FEO, ces dernières étant des ventes à des acheteurs qui revendent généralement le produit sous leur propre marque, assument les fonctions correspondantes et prennent en charge les coûts associés, notamment ceux liés au service après-vente et à la publicité. Dans le cas de CSC, il n'y a pas de telles différences de ventes, étant donné que toutes ses ventes étaient sous marque propre. Ainsi, la Commission a considéré que le groupe CSC n'avait pas démontré que, en l'espèce, les ventes FEO constituaient un stade commercial distinct. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(494) Quatrièmement, en ce qui concerne les différences relatives à d'autres facteurs, le groupe CSC a affirmé qu'il avait recensé plusieurs facteurs spécifiques aux ventes destinées au secteur automobile qui n'étaient pas, ou du moins pas nécessairement, couverts par les autres points de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Il s'agit notamment des facteurs suivants: i) des procédures de certification exigeantes applicables aux fournisseurs automobiles; ii) des contrats à long terme et des accords techniques exigeant le strict respect des systèmes de gestion de la qualité et des normes de processus des constructeurs automobiles. Tout en reconnaissant que certaines exigences, telles que les spécifications techniques spécifiques au fabricant, pourraient se refléter dans les caractéristiques physiques du produit et relever donc de l'article 2, paragraphe 10, point a), le groupe CSC a fait valoir que d'autres facteurs, tels que le processus de qualification et de certification lui-même, ne constituaient pas nécessairement une différence physique. Par conséquent, pour tenir compte de l'effet combiné de ces facteurs, qui ne relevaient pas tous des catégories spécifiques énumérées aux points précédents de l'article 2, paragraphe 10, il s'est fondé, à titre subsidiaire, sur l'article 2, paragraphe 10, point k). Selon le groupe CSC, l'allégation formulée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), ne reposait pas uniquement sur l'existence de prix différents sur le marché intérieur, mais sur des éléments de preuve spécifiques démontrant que les clients du secteur automobile payaient systématiquement des prix nettement plus élevés lorsque ces facteurs étaient réunis.

(495) À titre liminaire, la Commission a fait observer que, comme indiqué au considérant 487, le groupe CSC avait également énuméré le processus de qualification et de certification, ainsi que le respect des exigences des constructeurs automobiles, parmi les facteurs justifiant une demande d'ajustement au titre des différences de caractéristiques physiques, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base. Toutefois, dans son argumentation ultérieure, le groupe CSC a reconnu que le processus de qualification et de certification ne constituait pas nécessairement une différence physique. En ce qui concerne les autres facteurs, la Commission a réitéré son point de vue selon lequel des procédures de certification exigeantes, des contrats à long terme et des accords techniques imposant le strict respect des exigences des constructeurs automobiles ne déterminaient pas les prix à eux seuls. Les niveaux de prix résultaient également des choix commerciaux des clients concernés. En outre, comme expliqué au considérant 490, une différence de prix ne démontre pas en soi l'existence d'une majoration de prix. Elle pourrait tout aussi bien témoigner d'une réduction de prix applicable aux ventes réalisées dans des secteurs autres que celui de l'automobile et constituer ainsi, en l'absence de tout lien concret avec un facteur particulier, une situation de marché courante qui devrait être prise en compte dans la valeur normale d'un type de produit donné lors de la comparaison avec le prix à l'exportation, plutôt que d'en être exclue. Par conséquent, étant donné que ces éléments constituaient des conditions commerciales ordinaires et n'avaient aucun lien concret avec une majoration de prix, ils ne pouvaient être considérés comme des facteurs affectant la comparabilité des prix au sens de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

(496) Cinquièmement, le groupe CSC a réaffirmé la pertinence des mesures de sauvegarde sur l'acier mentionnées au considérant 464 et de l'enquête sur les ABS mentionnée au considérant 466, au sujet desquelles la Commission a maintenu le point de vue exprimé au considérant 479.

(497) Enfin, le groupe CSC a fait valoir une contradiction entre l'affirmation de la Commission figurant au point 356 du document d'information générale (reflétée au considérant 462) selon laquelle «les prix élevés pouvaient s'expliquer par le fait que le groupe CSC était le seul producteur national actif dans le prétendu segment A» et la déclaration figurant au considérant 481 selon laquelle le fait que CSC se trouvait être le seul producteur national actif dans le segment concerné ne signifiait pas, en soi, qu'il était en mesure de pratiquer une majoration de prix pour cette raison. Le groupe CSC a allégué que la question restait de savoir si la comparaison des prix sur le marché intérieur pratiqués dans le secteur automobile formés dans le cadre de la position concurrentielle particulière du groupe CSC avec les prix à l'exportation du groupe CSC formés dans des conditions de concurrence différentes aboutissait à une comparaison équitable.

(498) La Commission a fait observer que la contradiction apparente entre le point 356 du document d'information générale (repris au considérant 462) et le considérant 481 reflétait l'évolution de son évaluation des conditions de marché pertinentes et de la position du groupe CSC au sein du segment concerné tout au long de l'enquête. Le point 356 reposait sur l'hypothèse initiale selon laquelle le groupe CSC pourrait tirer parti de sa position sur le marché pour pratiquer des prix plus élevés. Toutefois, une analyse plus approfondie a permis de constater que le segment était ouvert à la concurrence tant des fournisseurs nationaux que des exportateurs. Dans ces conditions, la Commission a conclu que le groupe CSC ne pouvait maintenir la majoration de prix alléguée que si la concurrence sur ce segment était restreinte, soit par un comportement unilatéral, soit en coordination avec d'autres acteurs du marché. En l'absence d'éléments de preuve, voire d'allégations, quant à l'existence de telles restrictions, l'hypothèse initiale sur laquelle reposait le point 356 ne pouvait être maintenue, comme expliqué au considérant 462. En effet, dans ses observations sur l'information finale additionnelle, le groupe CSC n'a pas contesté la conclusion de la Commission exposée au considérant 481, mais a plutôt souligné la contradiction alléguée. En conséquence, la Commission a rejeté cette allégation.

3.4.5.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(499) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés de sorte à prendre en considération: les droits de douane, les autres impositions à l'importation, le fret, l'assurance, la manutention, le chargement et les coûts accessoires.

(500) Il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les frais bancaires, les commissions et, pour CSC uniquement, le coût du crédit.

3.4.6. *Marges de dumping*

(501) En ce qui concerne les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type du produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant du produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(502) Au cours de la visite de vérification, le groupe CSC a fourni une version simplifiée des comptes de résultat de l'un de ses opérateurs commerciaux indépendants établis dans des pays tiers, intervenant dans les ventes à l'exportation vers l'Union, afin que ces dépenses puissent être utilisées pour établir le prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, servant de dénominateur pour exprimer la marge de dumping sous la forme d'un droit.

(503) Toutefois, les coûts et bénéfices déclarés dans ces comptes de résultat ne couvraient pas tous les opérateurs commerciaux, alors qu'ils incluaient les opérations de cet opérateur commercial liées à d'autres activités et à des produits autres que le produit concerné. En outre, le type de coûts inclus dans les frais VAG pour cet opérateur commercial indépendant n'était pas suffisamment spécifique pour éviter une double comptabilisation, par exemple, de frais de transport ou d'autres coûts. Enfin, aucun de ces documents ne permettait de déterminer si la valeur finale des marchandises exprimée en prix CIF frontière de l'Union incluait à la fois les coûts supportés et les bénéfices prétendument réalisés par ces intermédiaires.

(504) La Commission a donc rejeté cet argument.

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

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 |

(506) Pour le producteur-exportateur ayant coopéré, mais non retenu dans l'échantillon, la Commission calcule habituellement la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Toutefois, en l'espèce, la Commission n'a retenu dans l'échantillon qu'un seul groupe de producteurs-exportateurs à Taïwan. Par conséquent, cette marge correspondait à celle réalisée par le groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon.

(507) Sur cette base, la marge de dumping définitive pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon est de 33,3 %.

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

(509) En l'espèce, le degré de coopération est faible, car les importations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient environ [60-70 %] des exportations totales vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping résiduelle au niveau des marges les plus élevées établies pour les types de produit représentant plus de 5 % des exportations du groupe CSC vers l'Union.

(510) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 |
| Autres sociétés ayant coopéré | 33,3 |
| Toutes les autres importations originaires de Taïwan | 59,6 |

3.5. **Turquie**

3.5.1. *Situation particulière du marché: effet d'éviction*

3.5.1.1. Analyse

(511) Afin d'établir l'existence d'une situation particulière du marché en Turquie résultant de l'effet d'éviction des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, la Commission a procédé à l'analyse suivante: premièrement, elle a analysé le degré de pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur turc en termes de volume; deuxièmement, la Commission a examiné l'incidence de ces importations sur les prix pratiqués sur le marché intérieur turc.

(512) La Commission a examiné des indicateurs à l'échelle nationale et des indicateurs au niveau des sociétés, sur la base des données fournies respectivement par les pouvoirs publics turcs et par les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon. Les deux ensembles de données ont été vérifiés sur place, comme indiqué au considérant 104.

3.5.1.2. Consommation

(513) La Commission a déterminé la consommation captive sur la base de l'usage captif déclaré par les pouvoirs publics turcs pour chaque producteur turc de produits plats laminés à froid en acier. Aucune vente captive n'a été déclarée. La consommation sur le marché libre a été établie en additionnant les ventes intérieures sur le marché libre et les importations. La somme de la consommation captive et de la consommation sur le marché libre représente la consommation totale de produits plats laminés à froid en acier en Turquie.

(514) La consommation de produits plats laminés à froid en acier en Turquie a évolué comme suit:

*Tableau 16*

**Consommation (en tonnes)** ([119])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation captive | [2 795 000-3 453 000] | [2 414 000-2 982 000] | [2 799 000-3 458 000] | [3 020 000-3 730 000] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *86* | *100* | *108* |
| Consommation sur le marché libre | [2 467 000-3 048 000] | [2 601 000-3 213 000] | [2 332 000-2 881 000] | [2 365 000-2 921 000] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *105* | *95* | *96* |
| Consommation totale | 6 191 841 | 5 900 957 | 6 037 586 | 6 335 628 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *95* | *98* | *102* |

*Source:* Calculs fondés sur les réponses des pouvoirs publics turcs au questionnaire et à la demande de complément d'information.

(515) Les produits plats laminés à froid en acier peuvent être transformés en acier galvanisé ou en acier à revêtement organique (prélaqué). Au cours de la période considérée, la consommation de produits plats laminés à froid en acier destinés à la fabrication de produits en aval a diminué entre 2022 et 2023. En 2024, elle est revenue à son niveau de 2022 et a continué de croître pendant la période d'enquête. Pendant cette dernière, la consommation captive de produits plats laminés à froid en acier en Turquie était supérieure de 8 % à celle de 2022.

(516) La consommation sur le marché libre a augmenté de 5 % en 2023. Toutefois, elle a ensuite reculé en 2024 et s'est maintenue à un niveau similaire au cours de la période d'enquête. Au total, la consommation sur le marché libre a diminué de 4 % entre 2022 et la période d'enquête.

(517) La consommation totale a temporairement diminué en 2023 (-5 %), puis a oscillé autour de ses niveaux de 2022 en 2024 et au cours de la période d'enquête.

3.5.1.3. Évolution des volumes et des prix des importations en provenance de la RPC et d'autres pays tiers

(518) La Commission a établi le volume des importations sur la base des statistiques commerciales fournies par les pouvoirs publics turcs. Les parts de marché ont été déterminées en comparant les volumes d'importation avec la consommation sur le marché libre en Turquie.

(519) Les importations de produits plats laminés à froid en acier en Turquie ont évolué comme suit:

*Tableau 17*

**Volumes des importations et parts de marché** ([120])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| **Corée** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 161 306 | 375 954 | 271 828 | 329 904 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *233* | *169* | *205* |

([119]) Pour des raisons de confidentialité, les données sont présentées sous forme de fourchettes.
([120]) Pour des raisons de confidentialité, la part de marché est présentée sous forme de fourchettes.

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Part de marché (en %) | [5,3-6,5] | [11,7-14,5] | [9,4-11,7] | [11,3-13,9] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *221* | *178* | *213* |
| **Union européenne** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 148 683 | 274 473 | 282 910 | 250 710 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *185* | *190* | *169* |
| Part de marché (en %) | [4,9-6,0] | [8,5-10,6] | [9,8-12,1] | [8,6-10,6] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *175* | *201* | *176* |
| **Russie** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 323 019 | 205 107 | 153 141 | 230 198 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *63* | *47* | *71* |
| Part de marché (en %) | [10,6-13,1] | [6,4-7,9] | [5,3-6,6] | [7,9-9,7] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *60* | *50* | *74* |
| **RPC** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 247 884 | 272 577 | 166 683 | 210 997 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *110* | *67* | *85* |
| Part de marché (en %) | [8,1-10] | [8,5-10,5] | [5,8-7,1] | [7,2-8,9] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *104* | *71* | *89* |
| **Royaume-Uni** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 14 667 | 29 200 | 16 515 | 9 581 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *199* | *113* | *65* |
| Part de marché (en %) | [0,5-0,6] | [0,9-1,1] | [0,6-0,7] | [0,3-0,4] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *189* | *119* | *68* |
| **Reste du monde** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 82 978 | 81 601 | 27 834 | 22 370 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *98* | *34* | *27* |
| Part de marché (en %) | [2,7-3,4] | [2,5-3,1] | [1-1,2] | [0,8-0,9] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *93* | *35* | *28* |
| **Total des importations** | | | | |
| Volume des importations (en tonnes) | 978 538 | 1 238 912 | 918 911 | 1 053 760 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *127* | *94* | *108* |
| Part de marché (en %) | [32,1-39,7] | [38,6-47,6] | [31,9-39,4] | [36,1-44,6] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *120* | *99* | *112* |

*Source:* réponses des pouvoirs publics turcs au questionnaire et à la demande de complément d'informations.

(520) Les importations totales ont augmenté au cours de la période considérée (+8 %), avec notamment une hausse notable en 2023 (+27 %). Leur part de marché a augmenté de 12 %, soit [4-4,9] points de pourcentage. Les produits plats laminés à froid en acier importés étaient originaires principalement de Corée, de l'Union, de Russie et de la RPC.

(521) Les importations en provenance de la RPC ont fluctué au cours de la période considérée. En 2023, elles ont augmenté de 10 % par rapport à 2022. En 2024, elles sont tombées à moins de 70 % de leur volume de 2022. Au cours de la période d'enquête, elles se sont partiellement redressées pour atteindre 85 % de leur volume de 2022. La part de marché des produits plats laminés à froid en acier chinois en Turquie a fluctué en conséquence. Elle a légèrement augmenté, de 4 %, soit [0,4-0,5] point de pourcentage, au cours des deux premières années de la période considérée, avant de reculer de [2,7-3,2] points de pourcentage en 2024. Pendant la période d'enquête, elle a atteint [7,2-8,9] %.

(522) Les importations en provenance de Corée ont doublé au cours de la période considérée. La hausse a été particulièrement marquée entre 2022 et 2023, lorsque les volumes d'importation ont augmenté de 133 %. En 2024, les importations sont restées nettement supérieures à leur niveau de 2022 (+69 %) et ont encore progressé au cours de la période d'enquête pour atteindre 205 % de leur niveau de 2022.

(523) Compte tenu de la contraction du marché intérieur, la part de marché des importations en provenance de Corée a progressé encore davantage que leur volume. Au cours de la période considérée, elle est passée de [5,3-6,5] % en 2022 à [11,3-13,9] % au cours de la période d'enquête, soit une croissance de 113 %.

(524) Les importations en provenance de l'Union ont augmenté de 90 % entre 2022 et 2024. Pendant la période d'enquête, elles ont diminué, mais sont restées supérieures de 69 % à celles de 2022. La part de marché des importations en provenance de l'Union a augmenté de 76 %, passant de [4,9-6,0] % en 2022 à [8,6-10,6] % au cours de la période d'enquête.

(525) Les importations en provenance de Russie ont diminué de près de 30 % au cours de la période considérée. Leur part de marché a reculé, passant de [10,6-13,1] % en 2022 à [7,9-9,7] % pendant la période d'enquête.

(526) Bien que le Royaume-Uni ait été la cinquième source la plus importante de produits plats laminés à froid en acier importés en Turquie, il se situait loin derrière les quatre principaux pays d'origine, avec des volumes d'importation en baisse (-35 %) et des parts de marché négligeables (entre 0,3 % et 1,1 % au cours de la période considérée, la part de marché la plus faible ayant été observée au cours de la période d'enquête).

3.5.1.4. Volumes des ventes intérieures, part de marché, prix intérieurs et prix à l'importation

(527) La Commission a établi les volumes des ventes intérieures sur la base des données recueillies par les pouvoirs publics turcs auprès des producteurs turcs de produits plats laminés à froid en acier. La part de marché des ventes intérieures a été déterminée en comparant les volumes des ventes intérieures avec la consommation sur le marché libre en Turquie.

(528) Le volume des ventes intérieures, la part de marché et les prix de vente sur le marché intérieur ont évolué comme suit:

*Tableau 18*

**Volume des ventes intérieures et part de marché**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume des ventes intérieures (en tonnes) | 1 924 449 | 1 821 160 | 1 825 216 | 1 728 873 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *95* | *95* | *90* |
| Part de marché (en %) | 66,3 | 59,5 | 66,5 | 62,1 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *90* | *100* | *94* |
| Prix de vente sur le marché intérieur (en TRY/tonne) | 16 708 | 20 199 | 25 968 | 26 718 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *121* | *155* | *160* |
| Prix de vente sur le marché intérieur aux prix historiques de 2022 (en TRY/tonne) | 16 708 | 15 674 | 15 119 | 14 502 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *94* | *90* | *87* |

*Source:* réponses des pouvoirs publics turcs au questionnaire et à la demande de complément d'informations.

(529) Les ventes intérieures ont diminué de manière constante au cours de la période considérée. Pendant la période d'enquête, le volume des ventes des producteurs turcs de produits plats laminés à froid en acier sur leur marché intérieur a reculé de 10 % par rapport à 2022.

(530) La part de marché des ventes intérieures a diminué en conséquence. Entre 2022 et la période d'enquête, les producteurs turcs de produits plats laminés à froid en acier ont perdu 6 % de leur marché intérieur. En 2023, les volumes d'importation ont sensiblement augmenté, ce qui s'est traduit par une baisse considérable de la part des ventes sur le marché intérieur turc des produits plats laminés à froid en acier (-10 %).

(531) Le prix de vente nominal sur le marché intérieur a fortement augmenté (+60 %). Une fois corrigé de l'effet de l'inflation, il a diminué de manière continue tout au long de la période considérée. Pendant la période d'enquête, il était inférieur de 13 % par rapport à 2022.

(532) La Commission a également comparé les prix sur le marché intérieur aux prix à l'importation au cours de la période considérée. Aux fins de cette comparaison, elle a utilisé les prix nominaux en TRY par tonne de produits plats laminés à froid en acier.

*Tableau 19*

**Prix de vente sur le marché intérieur et prix à l'importation (en TRY/tonne)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix de vente sur le marché intérieur | 16 708 | 20 199 | 25 968 | 26 718 |
| Prix à l'importation | 17 428 | 19 752 | 27 373 | 26 978 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *1,04* | *0,98* | *1,05* | *1,01* |
| Corée | 17 188 | 18 085 | 25 063 | 25 559 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *1,03* | *0,90* | *0,97* | *0,96* |
| Union européenne | 19 407 | 26 286 | 32 957 | 34 121 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *1,16* | *1,30* | *1,27* | *1,28* |
| Fédération de Russie | 16 215 | 17 789 | 22 994 | 22 450 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *0,97* | *0,88* | *0,89* | *0,84* |
| RPC | 18 927 | 18 053 | 26 127 | 25 646 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *1,13* | *0,89* | *1,01* | *0,96* |
| Royaume-Uni | 13 282 | 16 300 | 20 766 | 21 606 |
| *Ratio prix à l'importation/prix intérieur* | *0,79* | *0,81* | *0,80* | *0,81* |

*Source:* réponses des pouvoirs publics turcs au questionnaire et à la demande de complément d'informations.

(533) Les prix moyens à l'importation sont restés supérieurs au niveau des prix sur le marché intérieur tout au long de la période considérée, à l'exception de 2023. La moyenne était toutefois fortement influencée par les importations en provenance de l'Union, dont les prix étaient jusqu'à 30 % supérieurs aux prix sur le marché intérieur (en 2023). Pendant la période d'enquête, les prix des produits plats laminés à froid en acier importés en provenance de l'Union dépassaient de 28 % les prix sur le marché intérieur.

(534) Le prix moyen des importations en provenance de la RPC était supérieur de 13 % aux prix sur le marché intérieur en 2022, avant de tomber à 89 % de ces derniers en 2023. Au cours de la période suivante (2024, période d'enquête), il est resté à peu près au même niveau que les prix sur le marché intérieur.

3.5.1.5. Conclusion

(535) Bien que les ventes des producteurs turcs de produits plats laminés à froid en acier sur le marché intérieur aient diminué à un rythme plus rapide que la consommation sur le marché libre, ces producteurs ont conservé une part de marché dominante sur le marché turc de ces produits. L'augmentation globale des importations était principalement due aux importations en provenance de Corée et de l'Union. Les importations en provenance de la RPC ont diminué et perdu des parts de marché au cours de la période considérée. En outre, la RPC n'occupait que la quatrième place parmi les origines des produits plats laminés à froid en acier importés, derrière la Corée, l'Union et la Russie.

(536) En ce qui concerne les prix, les prix des importations en provenance de Chine étaient comparables aux prix sur le marché intérieur, tandis que ceux des produits provenant d'autres pays fournisseurs, notamment de l'Union, étaient sensiblement plus élevés.

(537) Compte tenu des volumes, des prix et des parts de marché des ventes intérieures des producteurs turcs de produits plats laminés à froid en acier ainsi que des volumes et des prix des importations en provenance de Chine, de Corée et de l'Union, la Commission a constaté que la pénétration du marché par les produits plats laminés à froid en acier d'origine chinoise était plutôt limitée et n'aurait pas pu affecter sensiblement les prix sur le marché turc des produits plats laminés à froid en acier. Par conséquent, la Commission a conclu que les importations en provenance de Chine n'avaient pas créé de situation particulière du marché sur le marché turc.

3.5.2. *Application des dispositions de l'article 18, paragraphe 1, du règlement de base*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. (ci-après «Tatmetal»)

(538) La Commission a informé Tatmetal, dans l'avis d'ouverture et dans la lettre accompagnant le questionnaire qui lui a été envoyé le 18 septembre 2025, que s'il était constaté qu'une partie intéressée avait fourni un renseignement faux ou trompeur, ce renseignement pouvait ne pas être pris en considération et il pouvait être fait usage des données disponibles.

(539) Le 16 avril 2026, la Commission a informé Tatmetal de son intention d'appliquer l'article 18 du règlement de base en raison d'un certain nombre de problèmes apparus lors de la visite de vérification.

(540) Premièrement, en ce qui concerne l'acier écroui, Tatmetal a délibérément choisi de modifier la structure du NCP et n'en a informé la Commission que lors de la vérification sur place. Cette irrégularité concernait tant les ventes intérieures que les ventes à l'exportation.

(541) Deuxièmement, la Commission a recensé, au cours de la période d'enquête, des ventes du produit soumis à l'enquête à des clients établis dans les zones franches de Turquie, qui transformaient des produits plats laminés à froid en acier en produits en aval présentant des caractéristiques et des utilisations différentes, tels que des ustensiles de cuisine. Ces ventes ont été classées dans la catégorie des autres ventes et n'ont été déclarées ni comme ventes intérieures ni comme ventes à destination de l'Union.

(542) Troisièmement, Tatmetal a déclaré deux séries distinctes de taux de change: les taux de change applicables aux ventes intérieures ont été extraits du système comptable de la société, tandis que les taux de change applicables aux ventes vers l'Union ont été déclarés sur la base des factures douanières. La Commission a relevé plusieurs cas dans lesquels les taux de change communiqués à partir du système comptable de l'entreprise ne concordaient pas pour une même date. Elle a également constaté que, pour les mêmes dates, les taux de change douaniers utilisés pour les ventes à des clients indépendants dans l'Union étaient inférieurs à ceux communiqués à partir du système comptable de l'entreprise.

(543) Quatrièmement, en ce qui concerne les ventes à destination de l'Union déclarées par Tatmetal, la Commission a recensé un certain nombre de transactions qui correspondaient en réalité à des exportations vers la Macédoine du Nord, et non vers l'Union. Ces transactions avaient été enregistrées dans le port de Thessalonique, mais leur destination finale se trouvait en Macédoine du Nord, comme l'ont confirmé les données sources de la société et les transactions incluses dans l'échantillon.

(544) Cinquièmement, les frais de transport déclarés dans le tableau des ventes à destination de l'Union étaient incomplets. Pour plusieurs transactions CIF et CFR, les factures correspondantes relatives au fret maritime ou aux frais de manutention n'avaient pas été déclarées.

(545) Dans ses observations, en ce qui concerne le premier point, relatif à la structure du NCP, Tatmetal a fait valoir que les produits en acier écroui ne présentaient pas une qualité de surface et n'étaient pas décrits par la norme européenne pertinente (EN 10130) de la même manière que les produits laminés à froid recuits et que l'attribution d'une qualité de surface telle que définie dans le NCP aurait conduit à fournir des informations trompeuses.

(546) La Commission a considéré que la qualité de surface «non exposée» était la plus adaptée aux produits en acier écroui, étant donné que ceux-ci ne sont pas destinés à être exposés et ne sont pas des produits finis au sens de la norme EN 10130. La Commission a reclassé les NCP concernés dans les listes des ventes intérieures et des ventes à destination de l'Union.

(547) En ce qui concerne le deuxième point, relatif aux ventes réalisées à destination des zones franches en Turquie, Tatmetal a fait valoir que les ventes dans les zones franches ne constituaient pas des ventes intérieures selon ses règles comptables et qu'elles ne pouvaient pas être considérées comme des ventes à l'exportation spécifiquement destinées à l'Union en vertu du droit turc. Selon lui, les ventes dans les zones franches sont définies par le droit turc comme des ventes à l'exportation, et non comme des ventes intérieures, étant donné qu'en vertu de la législation turque en matière d'exportation et de TVA ([121]), les expéditions de la Turquie vers une zone franche relèvent du régime de l'exportation. Tatmetal a en outre cité la loi n° 3218 sur les zones franches, adoptée le 6 juin 1985 ([122]), en vertu de laquelle les zones franches, bien qu'elles fassent partie du territoire douanier turc, sont considérées comme situées en dehors de ce territoire aux fins des droits à l'importation et des mesures de politique commerciale et les marchandises placées en zone franche bénéficient normalement des facilités liées à l'exportation. En outre, Tatmetal a présenté des pièces justificatives concernant les frais de transport afférents aux ventes à destination des zones franches, dans l'hypothèse où la Commission déciderait de traiter ces ventes comme des ventes intérieures ou comme des ventes à l'Union.

(548) La Commission a pris note de l'explication de Tatmetal selon laquelle, bien que les zones franches fassent partie du territoire douanier turc, elles sont considérées comme situées en dehors de ce territoire aux fins des droits à l'importation et des mesures de politique commerciale. En l'espèce, la Commission a observé que le produit soumis à l'enquête avait été vendu à des clients établis dans les zones franches, qui font partie du territoire douanier turc. Tatmetal a affirmé ne disposer d'aucune information sur le sort réservé aux marchandises après la conclusion des ventes. La Commission a constaté, sur les sites web des clients concernés, que ceux-ci exerçaient leurs activités dans des industries en aval, telles que la fabrication d'ustensiles de cuisine et de systèmes de rayonnages en acier. Une transformation substantielle du produit soumis à l'enquête était donc nécessaire dans les zones franches, relevant du territoire douanier turc, avant son exportation ultérieure. La Commission a donc traité ces ventes comme des ventes intérieures.

(549) En outre, la Commission a fait observer que les pièces justificatives supplémentaires relatives aux frais de transport afférents aux ventes dans les zones franches en Turquie consistaient en une feuille de calcul des frais de transport intérieur indiquant un coût de transport unitaire par zone en Turquie. La Commission a relevé que Tatmetal n'avait fourni aucune donnée comptable réelle à l'appui de la répartition des frais de transport entre les ventes à destination des zones franches. Cet argument a été rejeté.

(550) En ce qui concerne le troisième point, relatif aux taux de change, Tatmetal a fait valoir que, pour les ventes à l'exportation, il avait déclaré le taux de change fondé sur la date de clôture douanière, tandis que, pour les ventes intérieures, il avait appliqué le taux de change journalier de la Banque centrale de Turquie (ci-après la «BCT»). Tatmetal a expliqué que le cours acheteur de la BCT avait été appliqué pour la liste des ventes à destination de l'Union et que le cours vendeur de la BCT avait été appliqué pour la liste des ventes intérieures.

(551) La Commission a fait observer que Tatmetal avait délibérément choisi de convertir la valeur nette des factures en TRY au moyen d'un taux de change fondé sur la date de clôture douanière. Il restait toutefois difficile de comprendre la raison pour laquelle le taux de change à la date de clôture douanière était plus approprié que le taux de change à la date de la facture, la société ayant uniquement déclaré que cette méthode était conforme à ses écritures comptables. La Commission a observé que, dans la plupart des cas, le taux de change à la date de clôture douanière déclaré dans la liste des ventes à destination de l'Union était supérieur au taux de change acheteur ou vendeur applicable à la même date de facture et indiqué dans la liste des ventes à destination de l'Union. Il en résultait une valeur de facture plus élevée dans la monnaie de comptabilité que celle qui aurait été obtenue avec le taux de change de la BCT, appliqué aux ventes en devises sur le marché intérieur. Ce n'est que lors de la vérification sur place que la société a expliqué à la Commission qu'elle n'avait pas utilisé le taux de change à la date de la facture pour les ventes vers l'Union à des acheteurs indépendants. Cette communication tardive d'informations a empêché la Commission d'analyser correctement les données présentées, faisant ainsi obstacle de façon significative à l'enquête.

([121]) Règlement sur les exportations (İhracat Yönetmeliği), Journal officiel n° 26190 du 6 juin 2006.
([122]) Journal officiel n° 18785 du 15 juin 1985.

(552) La Commission a en outre relevé que les taux de change déclarés dans la liste des ventes à destination de l'Union comme applicables à la date de la commande différaient, dans certains cas, de ceux déclarés dans la liste des ventes intérieures et applicables à la date du bon de commande. Dans ces circonstances, la Commission a considéré qu'une utilisation systématique des taux de change moyens mensuels était appropriée pour corriger les incohérences et les taux de change incorrectement déclarés. La Commission a donc fait usage des données disponibles en ce qui concerne les taux de change déclarés. Les arguments de Tatmetal ont été rejetés pour ces motifs.

(553) En ce qui concerne le quatrième point, relatif aux ventes à destination de la Macédoine du Nord, Tatmetal a expliqué que la liste des ventes pouvait être inexacte ou trompeuse aux fins de l'attribution des destinations, car elle pouvait refléter les coordonnées des clients, des données de facturation, des adresses attribuées automatiquement par le système ERP ou des informations préliminaires erronées concernant l'expédition. C'est pourquoi Tatmetal a déclaré les informations relatives au pays sur la base de la liste douanière officielle. Tatmetal a présenté des documents visant à démontrer que la destination finale du produit soumis à l'enquête pour les transactions relevées par la Commission était la Grèce, et non la Macédoine du Nord.

(554) La Commission a fait observer que Tatmetal avait décidé de se fonder sur les informations figurant dans la déclaration en douane à l'exportation. Dans les documents supplémentaires présentés, Tatmetal a fait référence aux conditions de livraison (CIF/CFR Thessalonique) et au port de déchargement indiqué dans la déclaration en douane à l'exportation (Thessalonique, Grèce). Pour les transactions que la Commission a retenues dans l'échantillon, dans les quatre cas, la destination finale indiquée dans la confirmation de commande était la Macédoine du Nord et/ou l'adresse de l'acheteur se situait en Macédoine du Nord et/ou l'adresse de l'acheteur figurant sur la facture se situait en Macédoine du Nord; en outre, la destination finale indiquée dans les commandes enregistrées dans le système ERP se situait, dans les quatre cas, en Macédoine du Nord. En outre, Tatmetal n'a pas étayé son argument, par exemple en présentant la déclaration en douane à l'importation, les bons de livraison ou le connaissement complet ou la liste de colisage complète indiquant la destination finale. La Commission n'ayant pas été en mesure de confirmer que ces transactions avaient abouti dans l'Union, elle les a exclues de la liste des ventes à destination de l'Union. Cet argument a été rejeté. Lors de vérifications complémentaires, la Commission a recensé une transaction supplémentaire, correspondant à une vente à destination de la Suisse. Cette transaction a été retirée de la liste des ventes à destination de l'Union.

(555) En ce qui concerne le cinquième point, relatif aux frais de transport dans la liste des ventes à destination de l'Union, Tatmetal a fait valoir que certains coûts liés à l'exportation n'étaient pas directement identifiables dans les formulaires de déclaration en douane. Ces coûts étaient plutôt déclarés dans les frais VAG afférents aux ventes à l'exportation, dans la catégorie «autres» ou «frais de siège». En réponse à la lettre au titre de l'article 18, Tatmetal a procédé à un examen manuel des ventes concernées afin de déclarer les frais de transport maritime manquants, puis a déclaré les frais supplémentaires de transport maritime et de manutention.

(556) La Commission a examiné les calculs et les fichiers de travail présentés concernant les frais de manutention liés à l'exportation et les frais de transport maritime manquants et a accepté le calcul.

(557) Le 15 juillet 2026, la Commission a informé Tatmetal qu'elle avait relevé d'autres problèmes en raison desquels elle avait l'intention d'appliquer les dispositions de l'article 18 du règlement de base (ci-après la «deuxième lettre au titre de l'article 18»).

(558) La Commission a souligné que la société n'avait fourni aucun élément de preuve à l'appui de la répartition des frais de transport entre les transactions de vente sur le marché intérieur. Lors de la vérification sur place, la société a affirmé qu'il n'existait aucun lien entre les frais de transport supportés sur le marché intérieur et les transactions individuelles. La société a expliqué comment elle avait utilisé des données internes pour déclarer les frais de transport afférents aux transactions de vente sur le marché intérieur. À cet égard, la société n'a pas donné accès aux données utilisées pour établir les montants des frais de transport déclarés par transaction et n'a fourni la feuille de calcul préparatoire relative aux transactions de vente sur le marché intérieur, contenant les ajustements déclarés, y compris les frais de transport, que le tout dernier jour de la vérification sur place. En outre, les employés concernés n'étaient pas disponibles pour fournir des éclaircissements supplémentaires lors de la vérification sur place. Enfin, aucune preuve documentaire, telle que des factures reçues d'entreprises de transport, n'a été présentée, bien que de telles preuves aient été expressément demandées.

(559) Dans ses observations, Tatmetal a d'abord fait valoir que rien dans le rapport de vérification n'indiquait qu'il n'avait pas fourni les informations nécessaires ou que les informations fournies n'avaient pas pu être vérifiées.

(560) Deuxièmement, la société a soutenu que, contrairement à ce qu'affirmait la Commission, les employés du service logistique étaient joignables par téléphone et se seraient rendus disponibles en personne si la Commission l'avait demandé.

(561) Troisièmement, la société a affirmé qu'il n'existait pas d'éléments de preuve plus spécifiques que les données internes figurant dans la feuille de calcul préparatoire relative aux transactions de vente sur le marché intérieur déclarées qui auraient permis de corroborer les frais de transport déclarés pour ces transactions.

(562) Quatrièmement, Tatmetal a fait valoir qu'il était déraisonnable et contraire aux obligations incombant à la Commission en vertu de l'article 6.1 de l'accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (ci-après l'«accord antidumping de l'OMC») d'attendre de la société qu'elle fournisse, spontanément et de sa propre initiative, des éléments de preuve supplémentaires à l'appui de ses déclarations.

(563) Cinquièmement, la société a affirmé que le fichier principal relatif aux transactions de vente sur le marché intérieur avait été fourni à la Commission le premier jour de la vérification sur place, et non le dernier jour comme l'affirmait la Commission. Une autre feuille de calcul préparatoire a été présentée le dernier jour de la vérification sur place, car c'est à ce moment-là que la Commission l'a demandée.

(564) Enfin, la société a soutenu que les données relatives aux frais de transport unitaires figurant dans la feuille de calcul préparatoire fournie le dernier jour de la vérification, accompagnée des documents d'expédition, devaient être considérées comme une méthode raisonnable permettant de fournir des éléments de preuve suffisants à l'appui des ajustements déclarés au titre du transport intérieur.

(565) Nonobstant ce qui précède, Tatmetal a présenté, dans ses observations sur la lettre au titre de l'article 18, le registre interne des frais de transport et les factures émises pour les services de transport fournis.

(566) La Commission a rappelé que le rapport de vérification rendait compte du déroulement de celle-ci mais ne portait aucune appréciation sur le degré de coopération de la société ayant fait l'objet de la vérification. Le rapport de vérification a fidèlement consigné les explications fournies par la société au sujet des frais de transport liés aux transactions de vente sur le marché intérieur, sans tirer de conclusion quant au caractère suffisant des éléments de preuve fournis. Par conséquent, le fait que le rapport de vérification n'ait pas relevé les insuffisances des justificatifs fournis ne saurait être compris comme une acceptation des données par la Commission. Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument décrit au considérant 559.

(567) En ce qui concerne la fourniture en temps utile des données utilisées pour la préparation de la réponse au questionnaire concernant les transactions de vente sur le marché intérieur et les coûts y afférents, ainsi que la disponibilité du personnel compétent, il convient de noter que l'incapacité générale de la société à fournir des explications et à étayer les informations communiquées dans d'autres parties de sa réponse au questionnaire a entraîné des retards dans le processus de vérification. Par conséquent, la Commission n'a pu examiner les transactions de vente sur les marchés intérieur et à l'exportation que le tout dernier jour de la vérification sur place. Elle a donc été contrainte de définir des priorités et n'a pas été en mesure d'examiner les informations fournies avec le degré de détail qui serait normalement nécessaire. Dès lors, l'éventuelle disponibilité du personnel du service logistique pour participer en personne à la vérification était sans pertinence, puisque la Commission n'a été informée de la méthode utilisée pour déclarer les frais de transport intérieur que le tout dernier jour de la vérification sur place. L'affirmation de la société selon laquelle un fichier principal relatif aux ventes intérieures aurait été fourni le premier jour de la vérification est inexacte. La société a effectivement présenté plusieurs fichiers dits «principaux». En ce qui concerne les ventes, elle a fourni un rapport de ventes qui ne contenait aucune information sur les frais de transport, qui était donc sans pertinence pour la question examinée. Par conséquent, les arguments présentés aux considérants 560 et 563 ont été rejetés.

(568) En ce qui concerne l'affirmation de la société selon laquelle les documents d'expédition (documents attestant que les marchandises ont été remises au transporteur en vue de leur acheminement) et des frais de transport unitaires non étayés constituent une méthode appropriée pour corroborer les frais de transport déclarés pour les transactions sur le marché intérieur, notamment parce qu'aucun élément de preuve plus précis n'aurait été disponible au sein de la société, la Commission a fait observer que la société avait elle-même présenté des factures de transport en réponse à la deuxième lettre au titre de l'article 18. Cela démontre clairement que la société était en possession d'éléments de preuve susceptibles de corroborer les frais de transport intérieur. Par conséquent, les arguments de la société exposés aux considérants 561 et 564 ont été rejetés.

(569) En ce qui concerne les documents présentés en réponse à la deuxième lettre au titre de l'article 18, la Commission les a rejetés, car leur véracité ne pouvait pas être vérifiée à ce stade de la procédure.

(570) Enfin, la Commission a contesté avoir enfreint l'article 6.1 de l'accord antidumping de l'OMC en attendant de la société qu'elle fournisse, de sa propre initiative, des éléments de preuve corroborant les frais de transport déclarés. La Commission a demandé, pour un échantillon de transactions de vente sur le marché intérieur, des documents de nature à étayer les données déclarées, telles que le type de produit, le client, la destination, les liens avec le client, la quantité et le prix de vente, ainsi que les coûts supportés pour la transaction de vente. La Commission a expressément demandé des documents étayant les coûts de transport déclarés. Or, la société n'en a pas fourni, alors qu'elle était manifestement en possession de factures de transport, comme expliqué aux considérants 565 et 568. Par conséquent, la Commission a rejeté l'argument décrit au considérant 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa (ci-après «Borcelik»)

(571) Au point 10 de l'avis d'ouverture, la Commission a rappelé aux parties intéressées que, si elles refusaient l'accès aux informations nécessaires, ne les fournissaient pas dans les délais prévus ou faisaient obstacle de façon significative à l'enquête, les conclusions pourraient être établies sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. La Commission a de nouveau rappelé les conséquences d'un défaut de coopération dans la lettre envoyée le 18 septembre 2025 aux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon concernant leur inclusion dans celui-ci.

(572) Le 17 juin 2026, la Commission a informé Borcelik qu'un certain nombre de problèmes apparus au cours de l'enquête pourraient conduire à l'application de l'article 18 du règlement de base.

(573) Premièrement, la Commission a demandé à la société de présenter une balance comptable à quatre reprises: dans le questionnaire, dans la première et la deuxième lettre de demande de complément d'informations et au début de la vérification sur place, lorsqu'il est apparu que la version préparée par la société ne contenait pas certaines données. La balance comptable fournie par la société à la suite de la quatrième demande se présentait sous un format nécessitant un traitement supplémentaire. Le fait que la société n'ait pas présenté la balance comptable demandée dans un format approprié a retardé l'enquête.

(574) Deuxièmement, la société n'a pas fourni toutes les informations demandées dans le tableau G – Compte de résultat. En particulier, elle n'a décidé de fournir une ventilation des gains et pertes de change entre gains et pertes réalisés et écarts de conversion qu'au cours de la vérification sur place. Compte tenu du grand nombre de comptes dans lesquels les gains et pertes de change étaient enregistrés, la Commission n'a pas pu vérifier de manière satisfaisante les informations communiquées.

(575) Troisièmement, bien qu'il lui ait été expressément demandé de communiquer, bien avant la vérification sur place, toute correction d'erreurs mineures relevées au cours de sa préparation à cette vérification, la société n'a présenté ces corrections que le premier jour de la vérification. En outre, certaines des corrections apportées aux données relatives aux ventes intérieures ne pouvaient pas être considérées comme mineures. À la suite de ces corrections, les frais de transport liés aux différentes transactions de vente sur le marché intérieur ont augmenté de 250 %.

(576) Quatrièmement, les frais de transport liés aux transactions de vente sur le marché intérieur n'étaient étayés par des éléments de preuve fournis par la société (rapports sur les expéditions et coûts d'expédition extraits de ses registres) que pour une part négligeable des ventes intérieures, représentant moins de 3 % des transactions concernées.

(577) Cinquièmement, ce n'est que lors de la vérification sur place que la société a informé la Commission qu'elle n'avait pas déclaré les frais de transport supportés pour l'acheminement du produit soumis à l'enquête de l'usine vers un entrepôt extérieur. Les pièces justificatives mentionnées au considérant 576 ne contenaient pas non plus les informations nécessaires.

(578) La société a demandé à être entendue par les services de la Commission et a présenté des observations sur l'intention de la Commission d'appliquer l'article 18 du règlement de base en ce qui concerne les problèmes décrits aux considérants 573 à 577.

(579) Lors de l'audition et dans ses observations, Borcelik a contesté l'intention de la Commission de recourir aux données disponibles en application de l'article 18 du règlement de base et a soutenu qu'il n'avait pas entravé le déroulement de l'enquête.

(580) En ce qui concerne le premier point, relatif à la balance comptable, Borcelik a affirmé que la balance comptable couvrant les comptes de charges et de produits pour l'ensemble de la période d'enquête avait déjà été fournie dans la réponse initiale au questionnaire et que la Commission disposait donc déjà, dans le dossier, des informations pertinentes pour déterminer les frais VAG. Borcelik a ajouté que la balance comptable relative aux comptes d'actif et de passif avait été fournie en réponse à la première lettre de demande de complément d'informations. Après la deuxième lettre de demande de complément d'informations, une balance comptable complète couvrant l'actif, le passif, les charges et les produits a été présentée, et cette balance complète a également été fournie lors des vérifications sur place.

(581) La Commission a fait observer que, dans ses observations sur la lettre relative à l'article 18, Borcelik s'était contenté de relater la manière dont la balance comptable avait été présentée. Le récit de la société a confirmé que la balance comptable avait été présentée par parties et que la Commission n'en avait reçu une version complète qu'au cours de la vérification sur place. À cet égard, il convient de noter que la réponse à la deuxième lettre de demande de complément d'informations était attendue et a été présentée au début de la visite de vérification. La Commission a donc considéré que l'exposé des faits présenté par la société dans ses observations sur la lettre relative à l'article 18 confirmait ses constatations. En outre, rien dans les observations de la société ne contredit les conclusions de la Commission selon lesquelles la balance comptable complète n'a été reçue qu'à un stade très tardif de la procédure, ce qui a compromis l'analyse des données communiquées par la société. Partant, la Commission a confirmé sa conclusion selon laquelle la présentation tardive de la balance comptable complète avait entravé l'enquête.

(582) En ce qui concerne le deuxième point, relatif à la ventilation des gains et pertes de change, Borcelik a affirmé que, hormis le tableau pertinent comportant deux lignes distinctes pour les gains et pertes réalisés et les écarts de conversion, le questionnaire lui-même n'exigeait pas explicitement une ventilation de ces charges. La société a par ailleurs soutenu que ni l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base, ni l'article 2.2.2 de l'accord antidumping de l'OMC, ni la jurisprudence de l'Union n'opéraient de distinction entre les gains et pertes de change réalisés et ceux résultant de la conversion. De l'avis de Borcelik, une ventilation des gains et pertes de change entre éléments réalisés et écarts de conversion ne constituait donc pas une information nécessaire. Borcelik a de surcroît fait valoir que, si la Commission considérait cette ventilation comme une information nécessaire, elle aurait dû la demander dans la lettre de demande de complément d'informations. Enfin, la société a contesté les conclusions de la Commission selon lesquelles la communication tardive de la ventilation et des pièces justificatives sous-jacentes (livres comptables) avait entravé l'enquête, au motif que la Commission aurait dû avoir connaissance, dès la réponse initiale au questionnaire, du grand nombre de comptes dans lesquels étaient comptabilisés les gains et pertes de change. Borcelik a maintenu que le recours aux données disponibles n'était pas justifié sur ce point, étant donné que les livres comptables relatifs aux gains et pertes de change étaient vérifiables lors de la visite de vérification et avaient été recueillis comme pièces justificatives de cette vérification.

(583) La Commission a relevé que Borcelik ne contestait pas ne pas avoir fourni les informations demandées dans le tableau correspondant du questionnaire, qui fait partie intégrante de celui-ci. Le fait que la Commission ne mette pas l'accent sur une lacune particulière dans la lettre de demande de complément d'informations adressée à la société n'invalide pas la demande initiale de fournir les informations concernées, telle qu'elle ressort du questionnaire antidumping. En outre, le fait que la société ait, de sa propre initiative, présenté une version révisée distinguant les deux catégories de gains et de pertes de change juste avant la vérification des parties pertinentes de sa réponse au questionnaire confirmait qu'elle savait que cette ventilation constituait une information nécessaire. La Commission a en outre estimé qu'elle était libre de vérifier les gains et pertes de change réalisés et les écarts de conversion afin de s'assurer que ces montants étaient correctement imputés aux frais VAG sur la base de données réelles relatives à la production et aux ventes du produit soumis à l'enquête. Enfin, la Commission avait effectivement connaissance du nombre de comptes dans lesquels les gains et pertes de change étaient comptabilisés. Toutefois, la ventilation fournie par la société au cours de la vérification sur place ne correspondait pas aux intitulés des comptes concernés. Dès lors, toute hypothèse tirée des informations fournies dans la réponse au questionnaire aurait été dénuée de sens si la Commission s'était fondée sur les intitulés des comptes pour son analyse. La Commission a donc confirmé sa conclusion selon laquelle le fait que Borcelik n'ait ventilé les gains et pertes de change entre montants réalisés et écarts de conversion qu'au cours de la vérification sur place avait entraîné des retards dans le calendrier de vérification.

(584) En ce qui concerne les troisième et quatrième points, relatifs aux frais de transport, Borcelik a allégué que les instructions de la Commission concernant les délais étaient contradictoires, étant donné que la lettre préalable à la vérification laissait entendre que les modifications présentées au début de celle-ci n'entraîneraient pas automatiquement l'application de l'article 18 du règlement de base. Borcelik a en outre affirmé que l'incidence de ces corrections n'était pas si importante et que la Commission avait mal interprété les informations figurant dans les données recueillies au cours de la vérification sur place, lesquelles ne contenaient, selon la société, que des exemples de calcul des frais de transport pour les ventes intérieures. Enfin, la société a indiqué que la Commission avait accepté d'autres corrections d'erreurs signalées au même moment.

(585) La Commission a relevé que Borcelik ne contestait pas le fait qu'une version révisée des frais de transport intérieur n'avait été fournie qu'au début de la vérification. Les délais communiqués à la société étaient clairs. Premièrement, la Commission a fixé un délai pour la correction des erreurs mineures découvertes lors de la préparation de la vérification sur place. Ce délai a été fixé à une date antérieure au début de la vérification. La Commission avait également indiqué que toute correction présentée après le début de la vérification pourrait donner lieu à l'application de l'article 18 du règlement de base. Deuxièmement, la Commission a effectivement demandé des informations complémentaires sur les ventes intérieures, qui devaient être fournies au début de la vérification. Elle a toutefois considéré que cette demande supplémentaire n'offrait pas une nouvelle possibilité de présenter d'autres corrections. La Commission a maintenu sa position quant à l'ampleur des corrections fournies. Celles-ci concernaient environ 60 % des ventes intérieures et elles ont fait augmenter de 250 % les frais déclarés au titre de ces ventes. D'autres corrections ont effectivement été acceptées, car elles étaient mineures et ne modifiaient pas sensiblement la teneur des informations communiquées. Enfin, la Commission a considéré qu'aucun élément de preuve versé au dossier n'étayait l'affirmation selon laquelle les données fournies sur les frais de transport intérieur n'étaient qu'un simple exemple. Premièrement, la société ne les a pas présentées comme un exemple lors de la vérification sur place. Deuxièmement, l'extrait des registres de la société qui a été recueilli lors de la vérification contenait des informations pour tous les mois de la période d'enquête et concernait plusieurs sociétés de transport. Par conséquent, on voit mal comment un tel ensemble de données pourrait ne représenter qu'un simple échantillon de l'ensemble des informations relatives aux frais de transport intérieur. Par conséquent, l'argument de la société selon lequel la question en cause ne justifiait pas le recours aux données disponibles a été rejeté.

(586) La société n'a pas contesté les conclusions de la Commission concernant le cinquième point, relatif à la déclaration des frais de transport pour les circuits de vente faisant intervenir des entrepôts externes.

3.5.3. *Valeur normale*

(587) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon étaient représentatives.

(588) Par la suite, la Commission a recensé les types de produit vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produit vendus à l'exportation vers l'Union pour les producteurs-exportateurs dont les ventes intérieures étaient représentatives.

(589) La Commission a alors examiné si les ventes effectuées par chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon sur son marché intérieur pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable. La Commission a établi que, pour un petit nombre de types de produits exportés vers l'Union au cours de la période d'enquête, aucune vente n'a eu lieu sur le marché intérieur, ou alors dans un volume inférieur à 5 % et donc non représentatif.

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

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

a) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; ainsi que

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

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

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

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

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

(594) L'analyse des ventes intérieures a montré que moins de 30 % de l'ensemble des ventes intérieures de Tatmetal et moins de 50 % de l'ensemble des ventes intérieures de Borcelik étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production. En conséquence, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures pendant la période d'enquête ou comme la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement.

(595) En ce qui concerne les types de produit pour lesquels les ventes étaient globalement bénéficiaires, la valeur normale a été calculée soit comme la moyenne pondérée des prix de l'ensemble des ventes intérieures au cours de la période d'enquête, soit comme la moyenne pondérée des seules ventes bénéficiaires, en fonction du volume des ventes bénéficiaires.

(596) Lorsque les ventes d'un type du produit similaire au cours d'opérations commerciales normales étaient insuffisantes, ou lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en volumes représentatifs sur le marché intérieur, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base. En ce qui concerne les types de produit pour lesquels il n'y avait pas de ventes intérieures et lorsqu'il n'y avait pas d'informations spécifiques sur les prix du marché pour les types de produit non vendus par les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon sur le marché intérieur, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.

(597) La valeur normale a été construite moyennant l'ajout, au coût moyen de production du produit similaire des producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête, des éléments suivants:

a) la moyenne pondérée des frais VAG supportés par les producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; ainsi que

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

(598) Pour les types de produit vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG et bénéfice moyens liés aux transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produit ont été ajoutés. En l'absence d'autre source permettant de déterminer le prix de vente intérieur des types de produit qui n'étaient pas du tout vendus sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite en ajoutant au coût de production de ces types de produit la moyenne pondérée des frais VAG et de la marge bénéficiaire de toutes les transactions réalisées au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur.

(599) Compte tenu de ses conclusions concernant le défaut partiel de coopération de Borcelik, la Commission a utilisé les données disponibles pour estimer les éléments suivants des frais VAG:

— les frais de transport supportés par la société pour l'acheminement du produit soumis à l'enquête de l'usine vers un entrepôt extérieur;

— la valeur totale des frais de transport qui n'ont pas pu être imputés aux différentes transactions de vente sur le marché intérieur faute de pièces justificatives.

(600) En ce qui concerne les frais de transport, la Commission a rejeté leur imputation par transaction. Elle a plutôt inclus la valeur totale déclarée dans les frais VAG utilisés pour déterminer la rentabilité des ventes intérieures.

(601) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a formulé des observations sur le traitement des frais de transport par la Commission. Étant donné que ces observations concernent également la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation, elles ont été examinées à la section 3.5.5.

(602) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a fait valoir que la Commission devrait revoir l'imputation des charges d'intérêts afférentes aux prêts à l'exportation aux ventes intérieures et aux ventes à l'exportation. Selon lui, la Commission devrait revenir sur son rejet de la distinction qu'il opérait entre les prêts destinés à l'exportation et les autres prêts, rejet fondé sur l'utilisation des prêts et sur l'absence de mécanisme permettant de les rattacher aux exportations. Borcelik a fait valoir que, puisque la simple existence d'un engagement à l'exportation suffisait à la Commission pour considérer les prêts destinés à l'exportation comme des subventions à l'exportation dans le cadre des enquêtes antisubventions ([123]), la Commission devrait appliquer le même principe en l'espèce afin de déterminer si les charges d'intérêts afférentes à ces prêts devraient être imputées uniquement aux ventes à l'exportation ou à l'ensemble des ventes. La société a réitéré son argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(603) La Commission a examiné l'argument présenté. La Commission a souligné que sa décision d'imputer les charges d'intérêts liées aux prêts destinés à l'exportation reposait sur les faits de l'espèce. Dans la présente enquête, la Commission a examiné si les charges découlant des prêts destinés à l'exportation devaient être imputées uniquement aux ventes à l'exportation. La vérification sur place a montré que, pour obtenir un prêt destiné à l'exportation, la société devait prendre un engagement à l'exportation et qu'un système permettait à la banque de suivre le respect de cet engagement. Toutefois, aucun élément de preuve versé au dossier ne démontrait que les fonds obtenus au moyen d'un prêt destiné à l'exportation devaient être ou avaient été utilisés exclusivement pour couvrir les coûts associés aux ventes à l'exportation, par exemple au moyen d'un lien direct entre l'utilisation du prêt et l'achat de matières premières qui devraient servir uniquement à la fabrication de produits finis destinés à l'exportation. La société n'a pas non plus fourni de tels éléments de preuve dans ses observations sur l'information finale. En conséquence, la demande a été rejetée.

(604) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a affirmé que la Commission avait comptabilisé deux fois les dépenses de R & D. À cet égard, la société a réitéré ses explications sur le traitement comptable des dépenses de R & D. Elle a également soutenu que les recettes provenant de subventions liées à ces dépenses de R & D devraient être prises en considération.

(605) La Commission a examiné cet argument et a notamment vérifié si les explications relatives au traitement comptable des dépenses de R & D concordaient avec la balance comptable de la société. La Commission a constaté que l'amortissement des dépenses de R & D était effectivement inclus à la fois dans le coût des ventes et dans les frais VAG. Dès lors, inclure les dépenses de R & D engagées au cours de la période d'enquête dans la détermination du pourcentage de frais VAG reviendrait à comptabiliser deux fois les dépenses de R & D. La Commission a corrigé son calcul et a utilisé le pourcentage révisé de frais VAG pour calculer la marge de dumping.

([123]) Règlement d'exécution (UE) 2021/823 de la Commission du 20 mai 2021 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de certaines truites arc-en-ciel originaires de Turquie, à la suite d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures, conformément à l'article 18 du règlement (UE) 2016/1037 du Parlement européen et du Conseil (JO L 183 du 25.5.2021, p. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), considérants 79 et 85.

(606) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a souligné que la Commission avait retiré des frais VAG les recettes provenant des ventes de débris et celles provenant des retards de paiement et avait inclus ces deux postes dans les ventes totales. Toutefois, lors du calcul du pourcentage de frais VAG, la Commission n'aurait utilisé que le chiffre d'affaires généré par les ventes du produit soumis à l'enquête, en omettant d'inclure le chiffre d'affaires correspondant aux deux postes de recettes susmentionnés. Borcelik a demandé à la Commission de corriger cette erreur de calcul. La société a réitéré son argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, puis à nouveau dans celles relatives à la seconde information additionnelle, alors même que ce point ne faisait l'objet d'aucune de ces deux informations finales additionnelles et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celles-ci.

(607) La méthode de la Commission était délibérée et ne résultait pas d'une erreur. Dans le questionnaire, la Commission avait directement demandé aux producteurs-exportateurs de déclarer différents types de recettes dans la catégorie du chiffre d'affaires plutôt que dans les sous-catégories des frais VAG. En outre, les instructions indiquaient que les recettes autres que celles provenant des ventes du produit soumis à l'enquête (ou, du reste, d'autres produits finis) ne devaient pas être imputées aux ventes totales de chaque catégorie de produits. Par conséquent, les recettes provenant des ventes de débris et des retards de paiement ne devaient pas être utilisées au dénominateur pour exprimer les frais VAG déterminés en pourcentage. La société a toutefois ignoré les instructions susmentionnées et a imputé les catégories de recettes en question dans les frais VAG. La Commission a donc retiré ces deux postes de recettes des frais VAG et ne les a pas pris en considération pour établir la valeur du chiffre d'affaires utilisée dans le calcul du pourcentage correspondant à ces frais. En conséquence, la demande a été rejetée.

(608) En ce qui concerne les frais de transport entre l'usine et l'entrepôt, la Commission a utilisé les informations relatives à l'emplacement de ces entrepôts et a estimé le coût de transport unitaire moyen sur la base des frais de transport déclarés par la société pour chaque transaction. Ces frais constituaient les meilleures informations disponibles au dossier pour estimer les frais de transport manquants, bien que la Commission en ait rejeté la répartition. Bien que les données sous-jacentes aient été entachées d'erreurs et n'aient pas été entièrement fiables dans leur ensemble, l'absence d'estimation du coût du transport entre l'usine et les entrepôts extérieurs aurait entraîné une sous-évaluation des frais VAG.

(609) Comme indiqué aux considérants 574 et 581, la Commission a relevé des problèmes concernant les informations sur les gains et pertes de change fournies par la société. Bien que les données aient été communiquées avec un retard considérable, la Commission a conclu qu'elles étaient suffisamment détaillées pour établir un montant fiable des gains et pertes de change réalisés à inclure dans les frais VAG.

(610) Borcelik s'est approvisionné en rouleaux laminés à chaud, la principale matière première entrant dans la fabrication des produits plats laminés à froid en acier, en partie auprès d'un fournisseur lié, AMFCE. Par conséquent, la Commission a examiné si ces achats avaient été effectués à des prix de pleine concurrence. Elle a comparé les prix de vente pratiqués par AMFCE à l'égard d'acheteurs indépendants pour les nuances d'acier pertinentes avec ceux pratiqués à l'égard de Borcelik, au niveau départ usine. La Commission a constaté qu'AMFCE vendait des rouleaux laminés à chaud des nuances d'acier pertinentes à des acheteurs indépendants à des prix supérieurs à ceux facturés à Borcelik pour des nuances d'acier comparables. En conséquence, la Commission a ajusté le coût des rouleaux laminés à chaud déclaré par Borcelik pour le ramener à un niveau de pleine concurrence. Il en est résulté une augmentation du coût de production de 1,8 %.

(611) Le coût de production ajusté a été utilisé pour l'analyse de la rentabilité des ventes intérieures décrite au considérant 590, ainsi que pour la construction de la valeur normale décrite aux considérants 597 et 598.

(612) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a affirmé qu'il n'était pas en mesure de vérifier l'exactitude du calcul, étant donné que la Commission n'avait fourni aucune information sur la manière dont elle était parvenue à ce chiffre, hormis le chiffre lui-même et une explication des raisons pour lesquelles AMFCE aurait refusé la divulgation de ces informations. Selon Borcelik, cela l'empêcherait d'exercer ses droits de la défense et constituerait une violation de l'article 19, paragraphe 2, du règlement de base.

(613) Borcelik a également affirmé que, bien qu'il n'ait aucun moyen de le vérifier, d'autres informations figurant au dossier concernant les prix d'achat moyens auprès du groupe ArcelorMittal sembleraient contredire la conclusion de la Commission relative à son analyse des conditions de pleine concurrence.

(614) Enfin, Borcelik a affirmé que des comparaisons fondées sur des moyennes calculées sur une période d'un an (ou plus) pourraient ne pas convenir pour déterminer si des transactions ont été effectuées dans des conditions de pleine concurrence, compte tenu des fluctuations importantes sur les marchés des matières premières, et qu'une comparaison appropriée des prix devrait porter sur les prix pratiqués sur un même marché, à savoir celui de la Turquie. À cet égard, Borcelik a demandé à la Commission de préciser 1) si la comparaison des prix utilisée pour l'analyse des conditions de pleine concurrence reposait ou non sur une moyenne calculée pour l'ensemble de la période d'enquête; 2) le lieu d'établissement des clients d'AMFCE; et 3) le volume des ventes à ces clients.

(615) La société a réitéré les arguments exposés aux considérants 612 à 614 dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ces points ne faisaient pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(616) Dans l'information finale spécifique à la société, la Commission a expliqué la méthode utilisée pour apprécier si Borcelik avait acheté des rouleaux laminés à chaud auprès d'AMFCE au prix du marché. Lors du recoupement à distance, la Commission a recueilli la liste complète des transactions relatives aux ventes de rouleaux laminés à chaud effectuées par AMFCE à l'ensemble de ses clients. La Commission a ensuite recensé les nuances d'acier vendues, en quantités non négligeables, tant à Borcelik qu'à des acheteurs indépendants. Elle a comparé le prix moyen pondéré de ces nuances d'acier selon qu'elles étaient vendues à des acheteurs indépendants ou à Borcelik. Il est vrai que la Commission n'a pas communiqué à Borcelik les données sous-jacentes ni les calculs qui en résultaient. Comme déjà expliqué, cela tenait aux réserves émises par AMFCE en matière de confidentialité. La coopération limitée du groupe sur cette question, Borcelik étant lié à AMFCE par un actionnaire commun, a limité la capacité de la Commission à divulguer l'intégralité des données sous-jacentes et des calculs qui en résultaient. Le groupe ne saurait, d'une part, empêcher une entité d'accéder aux données d'une autre entité et, d'autre part, invoquer son propre comportement pour prétendre que la Commission a entravé l'exercice de ses droits de la défense.

(617) En ce qui concerne l'argument exposé au considérant 613, la Commission a fait observer que la société avait utilisé, pour son analyse, un ensemble de données totalement dénué de pertinence. Elle a d'abord classé les rouleaux laminés à chaud achetés en trois catégories. Elle a ensuite comparé les prix payés aux fournisseurs indépendants et à AMFCE. Premièrement, la Commission a fait observer que la classification établie par la société ne permettait pas de parvenir à des conclusions raisonnables. La société a en effet regroupé 50 % des nuances de rouleaux laminés à chaud achetées auprès d'AMFCE dans la catégorie «autres», ce qui ne permet pas de procéder à une analyse détaillée sur une base comparable. Deuxièmement, pour déterminer si les prix payés à un fournisseur lié étaient des prix de pleine concurrence, il convient d'examiner les prix de vente de ce fournisseur; autrement dit, une comparaison des prix d'achat payés par Borcelik à des fournisseurs indépendants et à AMFCE était dénuée de pertinence à cette fin.

(618) En ce qui concerne les arguments de Borcelik exposés au considérant 614, la Commission a relevé que la société n'avait fourni aucun élément de preuve attestant les fluctuations alléguées des prix des matières premières. En outre, les données recueillies auprès de Borcelik et d'AMFCE montrent que les achats et ventes concernés n'étaient pas concentrés sur certains mois ou trimestres, mais étaient répartis de manière uniforme sur l'ensemble de la période d'enquête. De fait, la Commission a effectué l'analyse sur la base de moyennes pondérées pour l'ensemble de la période d'enquête, en tenant compte des acheteurs indépendants d'AMFCE quel que soit leur lieu d'établissement. Le groupe de clients indépendants comprenait aussi bien des clients auxquels AMFCE vendait des volumes inférieurs à ceux vendus à Borcelik que des clients auxquels il vendait des volumes comparables ou supérieurs. Par conséquent, la Commission a considéré que les quantités vendues par AMFCE à ses différents clients n'avaient pas faussé l'analyse.

(619) Par conséquent, sur la base des considérations exposées aux considérants 616 à 618, les arguments de Borcelik détaillés aux considérants 612 à 614 ont été rejetés.

(620) Compte tenu de ses conclusions concernant le défaut partiel de coopération de Tatmetal, la Commission a utilisé les données disponibles pour estimer la valeur totale des frais de transport compris dans les frais VAG qui ne pouvaient être imputés aux différentes transactions de vente sur le marché intérieur en raison de l'absence de pièces justificatives.

(621) Au vu des faits exposés au considérant 558, la Commission a rejeté la répartition des frais de transport par transaction dans la liste des ventes intérieures. Elle a plutôt inclus la valeur totale déclarée dans les frais VAG utilisés pour déterminer la rentabilité des ventes intérieures.

(622) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a demandé à la Commission d'ajouter au montant total des ventes du produit soumis à l'enquête à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur les ventes destinées aux zones franches en Turquie, afin de déterminer la rentabilité des ventes intérieures en tenant compte des ventes aux zones franches.

(623) La Commission a examiné cette demande et a accepté d'inclure le montant correspondant aux ventes destinées aux zones franches afin d'établir la rentabilité sur le marché intérieur. Cette demande a été acceptée.

(624) En outre, dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a formulé plusieurs observations sur la détermination de la rentabilité des ventes intérieures. En raison du caractère sensible de ces observations, qui contestaient les ajustements effectués au niveau de comptes individuels, la Commission y a répondu dans une information individuelle adressée à la société. Les observations concernant les gains et pertes de change ont été partiellement acceptées. Les observations concernant les produits et charges exceptionnels ainsi que l'ajustement révisé au titre de la déduction des débris ont été rejetées. L'observation concernant l'ajustement au titre de l'inflation a été rejetée et la Commission a révisé la valeur sous-jacente.

(625) À la suite de l'information finale additionnelle, Tatmetal s'est opposée à l'utilisation par la Commission des données du premier semestre de 2024 relatives à l'ajustement lié à l'inflation, issues de la balance générale, comme estimation pour le premier semestre de 2025. Tatmetal a fait valoir que le communiqué n° 582 de la circulaire générale sur la loi relative à la procédure fiscale de la Turquie ([124]) stipulait qu'aucun ajustement lié à l'inflation ne devait être effectué au cours des trois premières périodes d'imposition provisoires de l'exercice comptable 2025. Tatmetal s'est également référée la loi n° 7571 ([125]), qui confirmait les dispositions de la circulaire susmentionnée. Tatmetal a demandé à la Commission d'exclure l'ajustement lié à l'inflation correspondant au premier semestre de 2024.

(626) La Commission a estimé que l'argument était justifié et a révisé la marge de dumping pour Tatmetal en conséquence.

(627) Par ailleurs, Tatmetal a réitéré son allégation concernant les autres recettes et les évaluations du taux de change de fin de mois, bien que le fond de la question n'ait pas fait l'objet de l'information finale additionnelle, mais uniquement les formules de calcul. La société a également formulé une nouvelle observation sur les recettes financières figurant dans le tableau G-PL, bien qu'il lui ait été demandé de ne formuler des observations que sur les questions couvertes par l'information finale additionnelle.

3.5.4. *Prix à l'exportation*

(628) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont exporté vers l'Union soit directement à des acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en qualité d'importateurs.

(629) Pour les producteurs-exportateurs qui exportaient le produit concerné directement à des acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation a été défini comme le prix effectivement payé ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(630) Pour les producteurs-exportateurs qui ont exporté le produit concerné vers l'Union par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateur, le prix à l'exportation a été établi sur la base du prix auquel le produit importé a été revendu pour la première fois à des acheteurs indépendants dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Dans ce cas, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, et d'une marge bénéficiaire. La Commission s'est fondée sur les frais VAG réels déclarés par les importateurs liés. En ce qui concerne le bénéfice, étant donné qu'aucun importateur indépendant n'a coopéré à la présente enquête, la Commission s'est fondée sur le bénéfice établi pour un importateur indépendant dans le cadre d'une enquête antidumping concernant les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires de la RPC et de la Fédération de Russie, à savoir 2 % ([126]), un taux qui a également été utilisé dans la récente enquête concernant les *produits plats laminés à chaud* ([127]).

([124]) Journal officiel n° 32814 du 15 février 2025.
([125]) Journal officiel n° 33118 du 25 décembre 2025.
([126]) Règlement d'exécution (UE) 2016/1328 de la Commission du 29 juillet 2016 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie (JO L 210 du 4.8.2016, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).
([127]) Règlement d'exécution (UE) 2025/1919, considérant 114.

(631) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a fait valoir que les notes de crédit figurant dans la liste des ventes à destination de l'Union avaient déjà été converties en TRY avant que la Commission ne procède à un calcul de conversion, de sorte que leurs montants avaient été convertis deux fois.

(632) La Commission a analysé les pièces justificatives présentées par Tatmetal et a constaté que, contrairement à l'affirmation ci-dessus, Tatmetal n'avait converti en TRY qu'une seule note de crédit dans la liste des ventes à destination de l'Union. La monnaie des autres notes de crédit était bien l'euro et la Commission a appliqué la formule de conversion pour calculer les valeurs nettes facturées. En outre, la Commission a relevé des incohérences dans les montants des notes de crédit déclarés en euros dans les éléments de preuve supplémentaires présentés et, par conséquent, elle a corrigé la valeur des notes de crédit dans la liste des ventes à destination de l'Union. L'argument a été partiellement accepté.

(633) À la suite de l'information finale additionnelle, Tatmetal a contesté le traitement réservé par la Commission aux notes de crédit figurant dans la liste des ventes dans l'Union et a renvoyé à un document d'ajustement de la facturation qu'elle avait présenté avec sa réponse au questionnaire. Tatmetal a demandé que toutes les notes de crédit déclarées soient libellées en TRY.

(634) La Commission a vérifié les numéros des notes de crédit figurant dans le document d'ajustement de la facturation. Elle a recoupé les factures de vente correspondantes figurant dans ce document avec la liste de toutes les ventes, qu'elle avait recueillie lors de la visite de vérification, et a conclu que les montants des notes de crédit étaient libellés en EUR, et non en TRY. Cet argument a été rejeté.

(635) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a fait valoir que la Commission avait commis une erreur dans le calcul de la valeur CIF pour les transactions relevant des Incoterms FCA, FOB et CFR. Tatmetal a demandé à la Commission d'actualiser la formule de calcul.

(636) La Commission a examiné cette demande et a ajouté les montants pertinents pour établir la valeur CIF dans la liste des ventes à destination de l'Union. Les montants unitaires du fret maritime et des frais de manutention et de chargement ont été établis à la suite de la réponse à la lettre adressée au titre de l'article 18. Cette demande a été acceptée.

(637) À la suite de l'information finale additionnelle, Tatmetal a signalé une erreur matérielle dans les valeurs CIF d'un nombre limité de transactions FCA.

(638) La Commission a corrigé les valeurs CIF et les valeurs des ajustements des opérations concernées. La modification était négligeable. L'argument a été accepté.

#### 3.5.5. *Comparaison*

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

##### 3.5.5.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(640) Comme expliqué au considérant 639, la valeur normale a été établie au niveau départ usine en utilisant les coûts de production ainsi que les montants correspondant aux frais VAG et à la marge bénéficiaire, qui ont été jugés raisonnables pour ce stade commercial. Des ajustements ont été opérés au titre de l'article 2, paragraphe 10, pour tenir compte des taux de change, des frais de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et coûts accessoires, des frais d'emballage, des rabais et remises, des coûts du crédit ainsi que des cautions et garanties accordées aux acheteurs indépendants sur le marché intérieur.

(641) Les deux producteurs-exportateurs turcs ont demandé un ajustement au titre de la ristourne de droits conformément à l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base pour le droit à l'importation frappant les rouleaux laminés à chaud. Borcelik et Tatmetal ont affirmé que des droits à l'importation devaient être acquittés sur les matières importées et que le coût de production des produits vendus sur le marché intérieur était plus élevé que celui des produits exportés, qui ne supportent pas ce coût supplémentaire lié aux droits à l'importation.

(642) En Turquie, un droit à l'importation s'applique aux rouleaux laminés à chaud, qui sont des intrants entrant dans la fabrication des produits plats laminés à froid en acier. Cependant, en vertu du régime de perfectionnement actif, les producteurs nationaux sont exonérés du paiement de ce droit si les rouleaux laminés à chaud importés sont utilisés pour fabriquer des produits finis destinés à l'exportation. Les deux exportateurs retenus dans l'échantillon n'ont pas apporté la preuve du paiement, au cours de la période d'enquête, de droits à l'importation qui justifierait un ajustement aux fins d'une comparaison équitable. Au contraire, les informations fournies ont montré qu'ils avaient respecté l'engagement à l'exportation lié à chaque permis de régime de perfectionnement actif. Pour cette raison, la demande a été considérée comme dénuée de fondement et rejetée.

(643) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a souligné que la Commission avait retiré la commission versée à un opérateur commercial lié sur le marché intérieur des ajustements déclarés au titre des ventes intérieures à des acheteurs liés et indépendants. Elle a toutefois omis de retirer cette même commission, déclarée comme recette, des reventes de l'opérateur commercial lié à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur.

(644) La Commission a examiné cette allégation et a constaté qu'effectivement, à la suite d'une erreur matérielle, la commission perçue par l'opérateur commercial lié n'avait pas été retirée des ajustements déclarés au titre des reventes de cet opérateur commercial national à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur. La Commission a corrigé l'erreur.

(645) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a fait valoir que la Commission avait adopté une approche incohérente en retirant des ventes intérieures les coûts du crédit déclarés alors que, pour les ventes à destination de l'Union, elle avait écarté les coûts du crédit déclarés tout en incluant un montant recalculé sur la base des conditions de paiement déclarées. Selon Borcelik, la même approche devrait être appliquée à toutes les ventes, puisque les modalités de paiement étaient les mêmes sur les deux marchés.

(646) La Commission a exprimé son désaccord. La société a affirmé qu'elle appliquait les mêmes modalités de paiement aux ventes intérieures et aux ventes sur le marché de l'Union. L'enquête a toutefois montré que les modes de paiement utilisés pour les ventes à destination de l'Union ne permettaient pas, dans une large mesure, de percevoir les paiements de la même manière que sur le marché intérieur. La Commission a néanmoins constaté que, pour les ventes à l'exportation réalisées par l'intermédiaire d'un opérateur commercial national donné, les modes de paiement étaient similaires à ceux utilisés sur le marché intérieur. Par conséquent, pour les transactions correspondantes, la Commission a également retiré l'ajustement au titre des coûts du crédit des ventes à des acheteurs indépendants dans l'Union. Les détails confidentiels de l'analyse ci-dessus ont été communiqués à la société dans l'information spécifique à celle-ci.

(647) Dans ses observations sur l'information finale additionnelle, Borcelik a réaffirmé que la Commission avait adopté une approche incohérente en rejetant le coût du crédit pour les ventes sur le marché intérieur tout en l'acceptant pour les ventes à destination de l'Union, à l'exception des ventes par l'intermédiaire d'un opérateur commercial national indépendant. Bien que la société ait reconnu que les conditions de paiement contractuelles influençaient la fixation des prix, elle a contesté la manière dont la Commission avait traité le coût du crédit déclaré en se fondant sur les modalités de paiement, c'est-à-dire la manière dont les factures sont finalement réglées.

(648) La Commission a précisé que, en effet, certaines modalités de paiement, en particulier si elles sont appliquées de manière cohérente et connues lorsque le délai de paiement est convenu contractuellement, peuvent exclure l'effet du crédit commercial accordé sur le niveau du prix de vente. Par exemple, la Commission a estimé que, lorsque des clients réguliers disposent d'un compte ouvert auprès d'un fournisseur et règlent leurs dettes en cours au moyen de paiements forfaitaires occasionnels au lieu de payer l'intégralité de chaque facture à sa date d'échéance, le délai de paiement convenu contractuellement n'influe pas sur la fixation des prix par le fournisseur. Cet argument a donc été rejeté.

(649) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a contesté le traitement réservé par la Commission aux frais de transport, qui comprenaient les frais de transport direct et les frais de transport entre l'usine de Borçelik et des entrepôts (indépendants). Plus précisément, Borcelik a affirmé que les frais de transport direct devraient être déduits du prix des ventes intérieures à titre d'ajustement et exclus des frais VAG utilisés pour l'examen du critère relatif aux opérations commerciales normales.

(650) Borcelik a également affirmé que l'inclusion, par la Commission, dans les ventes intérieures, des frais de transport de l'usine vers des entrepôts extérieurs était incompatible avec sa pratique antérieure, selon laquelle, au moins pour les ventes intérieures, les frais de transport jusqu'à un entrepôt (qu'il appartienne à une partie liée ou indépendante) ne pouvaient pas être déduits à titre d'ajustement en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de base ([128]). Selon Borcelik, cela signifierait également que la Commission n'aurait pas pu appliquer les données disponibles à ces frais, puisqu'ils n'avaient de toute façon pas à être déclarés.

(651) Borcelik a également affirmé que les frais de transport vers des entrepôts loués ne devraient pas être ajoutés aux frais VAG en tant que frais de transport.

(652) La société a réitéré les arguments exposés aux considérants 649 à 651 dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ces points ne faisaient pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(653) En ce qui concerne le traitement comptable des frais de transport entre l'usine et les entrepôts loués, la Commission a d'abord fait observer que le code comptable sous lequel ces frais auraient été enregistrés ne figurait ni dans le plan comptable présenté par la société ni dans la balance comptable. Comme indiqué aux considérants 573, 580 et 581, la société n'a pas fourni de balance comptable complète, même après plusieurs demandes. Au vu des observations de la société sur l'information finale, il apparaît que la version finalement reçue au cours de la vérification sur place omettait encore certains comptes. En outre, la Commission a examiné le rapport issu de la comptabilité analytique de la société et a constaté que, même si celle-ci ne traitait pas les frais de transport comme des frais VAG, elle ne les enregistrait pas non plus dans le coût de production. Par conséquent, la Commission a confirmé que, pour prendre en considération l'ensemble des coûts contribuant au coût total de production et de vente du produit soumis à l'enquête, l'inclusion des frais de transport dans les frais VAG constituait une approche appropriée pour refléter les coûts aux fins de l'examen du critère relatif aux opérations commerciales normales. Si les frais de transport interne (entre les différents entrepôts du producteur) ne peuvent pas être déduits lorsque le prix à l'exportation ou la valeur normale sont ramenés au stade commercial départ usine (puisqu'ils relèvent de ce stade commercial), ils n'en demeurent pas moins, dès lors qu'ils se rapportent aux ventes intérieures, des coûts «concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête» au sens de l'article 2, paragraphe 6, du règlement de base. Par conséquent, les arguments exposés aux considérants 649 à 651 ont été rejetés.

(654) Enfin, Borcelik et Tatmetal ont affirmé que la Commission avait violé l'obligation, prévue à l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, de procéder à une comparaison équitable au même stade commercial, étant donné que l'ajout des frais de transport dans les frais VAG, et donc dans la valeur normale, aboutissait à une valeur normale qui n'était pas au niveau départ usine, alors que le prix à l'exportation n'incluait pas ces frais et se situait donc au niveau départ usine. Tatmetal a suggéré que la Commission réintroduise les frais de transport intérieur dans la liste des ventes intérieures et maintienne les frais VAG au niveau départ usine.

(655) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a également affirmé que, si la Commission maintenait que les montants des frais de transport intérieur qu'il avait calculés ne pouvaient pas être utilisés, elle ne devrait pas imputer la somme de ces montants aux frais de transport intérieur dans le cadre de la construction des frais VAG. Tatmetal a demandé à la Commission d'écarter entièrement ses calculs des frais de transport intérieur et de répartir le montant total de ces frais, déterminé à partir de la balance comptable de Tatmetal, en fonction du chiffre d'affaires dans le tableau G «Compte de résultat».

(656) La Commission a examiné l'argument de Borcelik exposé au considérant 654. Il est vrai que, pour un petit nombre de transactions, les frais de transport étaient suffisamment étayés par des éléments de preuve. Les conditions de livraison applicables à chaque transaction ont également été dûment vérifiées. Par conséquent, la Commission a déterminé le coût unitaire de transport réel le plus bas sur la base des informations vérifiées et l'a appliqué à toutes les transactions pour lesquelles les marchandises avaient été livrées au client. La Commission a considéré que, puisque cet ajustement a été effectué au titre de l'article 18 du règlement de base, l'utilisation du coût unitaire de transport le plus bas garantissait que les pratiques de dumping de la société ne seraient pas sous-estimées du fait de son défaut de coopération sur ce point. Les détails de cette révision ont été communiqués à la société dans une information spécifique à celle-ci.

([128]) Règlement d'exécution (UE) 2021/2012 de la Commission du 17 novembre 2021 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de produits plats laminés à froid en aciers inoxydables originaires de l'Inde et d'Indonésie (JO L 410 du 18.11.2021, p. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), considérant 83. Rapport du groupe spécial, *Union européenne – Droits compensateurs et droits antidumping visant les produits plats laminés à froid en aciers inoxydables en provenance d'Indonésie*, WT/DS616/R, point 7.584.

(657) À la suite de l'information finale additionnelle, Borcelik a fait référence aux dispositions de l'article 18, paragraphe 3, du règlement de base et a fait valoir que, étant donné que la Commission avait déjà utilisé les informations présentées dans une annexe à la réponse au questionnaire et dans une pièce de vérification, elle aurait dû les utiliser de manière à établir un coût unitaire de transport plus précis. À cet égard, Borcelik a fait valoir que le coût unitaire de transport utilisé par la Commission était trop bas. La société a souligné que le coût unitaire de transport moyen simple figurant dans l'annexe de la réponse au questionnaire ou dans la pièce de vérification était beaucoup plus élevé. La société a également mis en évidence la fourchette des coûts unitaires de transport présentée dans l'annexe de la réponse au questionnaire.

(658) En outre, la société a souligné qu'en ne répartissant qu'une partie des frais de transport supportés et en incluant la valeur résiduelle dans les frais VAG utilisés pour déterminer si les ventes ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, la valeur normale qui en résulte n'est pas établie au niveau départ usine.

(659) La Commission a fait observer que la société n'avait pas expliqué pourquoi une simple moyenne établie sur la base des informations provenant d'une pièce de vérification qui avait déjà été jugée largement insuffisante, à savoir qu'elle ne fournissait les frais de transport que pour une part négligeable de l'ensemble des transactions de vente sur le marché intérieur, serait plus appropriée que la méthode appliquée par la Commission. Premièrement, comme expliqué au considérant 656, la Commission a choisi le coût de transport unitaire le plus bas afin de s'assurer que le comportement de dumping de la société ne soit pas sous-estimé, celle-ci ayant refusé de coopérer sur ce point. Deuxièmement, compte tenu du caractère incomplet du rapport concernant les expéditions présenté dans la pièce de vérification (qui ne couvrait que moins de 3 % des transactions de vente sur le marché intérieur concernées, voir également le considérant 576), un simple coût unitaire moyen ne pouvait être considéré comme plus approprié ou plus représentatif du coût de transport réel que la méthode utilisée par la Commission. L'annexe de la réponse au questionnaire contenait une liste de prix des services de transport et a effectivement été utilisée pour estimer le coût du transport entre l'usine et un entrepôt (pour plus de détails, voir les considérants 577, 599, 608 et 649 à 653) en tant que meilleur indicateur disponible. Cette annexe n'a toutefois pas été directement vérifiée étant donné que, lors de la vérification sur place, la société a expliqué qu'elle avait utilisé le rapport concernant les expéditions recueilli comme pièce de vérification, tel que mentionné précédemment. Les prix de transport unitaires indiqués dans la liste de prix commençaient à un prix supérieur au coût de transport unitaire le plus bas identifié par la Commission dans le rapport concernant les expéditions. Cela laisse supposer que l'annexe elle-même était peut-être incomplète ou ne reflétait pas les prix effectivement payés pour les services de transport. La Commission a rejeté cet argument.

(660) En ce qui concerne l'allégation selon laquelle la valeur normale n'était pas établie au niveau départ usine, la Commission l'a jugée justifiée et a révisé la marge de dumping en conséquence.

(661) En ce qui concerne Tatmetal, la Commission a réaffirmé qu'aucun élément de preuve n'avait été présenté pour confirmer les frais de transport intérieur transaction par transaction. La Commission a en outre observé que l'adresse de livraison ou d'enlèvement n'était pas enregistrée dans le système comptable, de sorte qu'il n'était pas possible de retracer la destination des ventes intérieures déclarées comme livrées au client. Néanmoins, la Commission a considéré qu'à partir du moment où cet ajustement a été effectué au titre de l'article 18 du règlement de base, l'utilisation du coût unitaire de transport raisonnable le plus bas (en l'espèce, celui de la région de Kocaeli) constituait une approximation adéquate des frais de transport pour établir la valeur normale au stade commercial départ usine. L'argument a été partiellement accepté.

(662) À la suite de l'information finale additionnelle, Tatmetal a fait valoir qu'en ne répartissant qu'une partie des frais de transport supportés et en incluant la valeur résiduelle dans les frais VAG utilisés pour déterminer si les ventes ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, la valeur normale qui en résulte n'est pas établie au niveau départ usine.

(663) La Commission a estimé que l'argument était justifié et a révisé la marge de dumping en conséquence.

(664) À la suite de l'information finale additionnelle, Tatmetal a fait valoir qu'une erreur s'était produite dans la répartition des coûts de transport relatifs aux ventes intérieures livrées aux clients. Tatmetal a demandé à la Commission de rectifier cette erreur.

(665) Après avoir analysé l'argument de Tatmetal, la Commission a révisé les données relatives aux ventes intérieures et a mis à jour le tableau G-PL en conséquence.

3.5.5.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(666) Afin de ramener le prix à l'exportation au niveau départ usine, des ajustements ont été opérés au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et des dépenses accessoires.

(667) Il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: les frais d'emballage, les coûts du crédit et les frais bancaires.

(668) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a fait valoir que la Commission avait révisé de manière erronée le taux d'intérêt utilisé pour déterminer le coût du crédit afférent aux reventes du produit soumis à l'enquête par Bamesa Otel à des acheteurs indépendants dans l'Union.

(669) La Commission a examiné l'argument présenté. En effet, lors de la révision du taux d'intérêt convenue avec la société, la Commission a commis une erreur matérielle. Elle a corrigé cette erreur et a révisé le montant du coût du crédit dans le calcul de la marge de dumping.

(670) En ce qui concerne Tatmetal, compte tenu des incohérences importantes relevées dans les taux de change déclarés dans la liste des ventes intérieures et dans la liste des ventes à destination de l'Union, décrites aux considérants 551 à 553, la Commission a appliqué les données disponibles. Elle a remplacé les taux de change journaliers déclarés par les taux de change mensuels prévus dans le questionnaire antidumping destiné aux producteurs-exportateurs.

(671) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a fait valoir que, lorsqu'elle avait apporté des corrections à la liste des ventes à destination de l'Union, la Commission avait attribué par erreur des frais de transport maritime à certaines transactions FOB et FCA.

(672) La Commission a analysé l'attribution des frais de transport maritime transaction par transaction et a corrigé l'erreur consistant à imputer de tels frais à certaines transactions FOB et FCA. L'argument a été accepté.

3.5.5.3. Conversion de monnaies

(673) Les ventes intérieures ont été effectuées dans différentes monnaies, notamment en TRY, en EUR et en USD. Les exportations vers l'Union ont été effectuées en EUR ou en USD. Par conséquent, une conversion de monnaies était nécessaire pour comparer la valeur normale avec le prix à l'exportation. La Commission a converti les prix de vente en TRY, la monnaie de comptabilité des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.

(674) Pour déterminer quelle date devait être considérée comme la date de la vente conformément à l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base, la Commission a examiné si les conditions matérielles de la vente avaient été établies sur la base de la facture ou du bon de commande ou contrat de vente. Elle a constaté que la grande majorité des ventes reposaient sur des bons de commande individuels plutôt que sur des contrats de vente à long terme. Le bon de commande définissait les conditions matérielles de la vente, telles que les spécifications du produit, la quantité, le délai de livraison, le prix unitaire (normalement libellé dans une monnaie étrangère, principalement l'USD) et les conditions de paiement. Le bon de commande prévoyait une tolérance quant à la quantité livrée; le prix, en revanche, y était fixé de manière définitive. Les éléments de preuve recueillis auprès des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont confirmé que les prix facturés n'étaient pas ajustés pour tenir compte des fluctuations des prix des produits plats laminés à froid en acier ou des fluctuations des taux de change entre la monnaie du bon de commande et la monnaie de comptabilité des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon. Par conséquent, la Commission a considéré que le bon de commande établissait de manière plus appropriée les conditions matérielles de la vente et que sa date devait donc être utilisée pour les conversions de monnaies au titre de l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base.

(675) Dans leurs observations sur l'information finale, Borcelik et Tatmetal ont tous deux affirmé que les conditions matérielles de la vente n'étaient pas fixées à la date du bon de commande. Selon eux, les éléments figurant dans ces commandes n'étaient pas définitifs au moment où les commandes étaient passées et n'étaient définitivement établis qu'au moment de la facturation. Les deux sociétés ont étayé cet argument en renvoyant aux éléments de preuve figurant au dossier, dont il ressortait que les ventes vérifiées par la Commission confirmaient l'existence de différences entre le bon de commande et les factures, différences qui, dans certains cas, dépassaient les tolérances convenues dans le bon de commande.

(676) La Commission a relevé qu'il ressortait de l'arrêt du Tribunal dans l'affaire *Özkan Demir* ([129]) qu' il lui appartenait de déterminer pourquoi le bon de commande était plus approprié pour établir les conditions matérielles de la vente. Elle a fait observer qu'il ressortait de l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base, lu en combinaison avec la partie introductive de l'article 2, paragraphe 10, dudit règlement, qui fait référence à la comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial, que le terme «matérielles» renvoie aux conditions commerciales de la vente, et non aux conditions juridiques. Ces conditions commerciales comprennent notamment le prix, la quantité, les modalités de paiement et de livraison ou d'autres caractéristiques commerciales d'une transaction propres à une activité économique ou à un type de production donnés.

(677) La Commission a observé que la livre turque s'était dépréciée globalement d'environ 33 % par rapport à l'euro au cours de la période d'enquête et que le délai entre la date du bon de commande et la date de la facture chez Borcelik et Tatmetal variait considérablement et atteignait des durées importantes, à savoir entre 0 et 130 jours pour les ventes intérieures et entre 0 et 182 jours pour les ventes à l'exportation, alors que les deux sociétés libellaient leurs ventes intérieures et leurs ventes à l'exportation en monnaies étrangères, anticipant ainsi de fortes variations de la valeur de la livre turque par rapport aux monnaies étrangères.

(678) En ce qui concerne les éléments de preuve fournis par Borcelik, à savoir les pièces justificatives relatives à des transactions supplémentaires pour lesquelles les prix différaient entre la date du bon de commande et celle de la facture, la Commission a constaté qu'ils n'étayaient en réalité pas les arguments de la société. La Commission a recueilli des pièces justificatives pour 47 factures portant sur des ventes de produits plats laminés à froid en acier à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur ainsi qu'à des acheteurs liés et indépendants dans l'Union. Ces factures couvraient normalement plusieurs transactions individuelles (dans la présente enquête, chaque rouleau représentait normalement une transaction distincte). Dans ces documents, la société n'a relevé qu'un seul cas dans lequel la quantité livrée dépassait la tolérance convenue. La Commission a considéré que cela ne pouvait pas remettre en cause la tendance observée selon laquelle les conditions matérielles de la vente étaient fixées dans le bon de commande, d'autant plus que la modification de la quantité pouvait s'expliquer par d'autres raisons, telles que des livraisons partielles ou des commandes en attente. La société a également affirmé que, pour quatre factures relatives à des ventes à destination de l'Union, le prix avait changé entre le bon de commande et la facture et que, partant, les conditions matérielles de la vente avaient elles aussi changé. La Commission a constaté que, dans les quatre cas, les marchandises avaient été vendues à destination de l'Union par l'intermédiaire d'un opérateur commercial national indépendant. La société a présenté comme éléments de preuve des offres de prix, mais pas les bons de commande proprement dits. Cela a été confirmé par la date figurant sur les offres de prix et par celle des bons de commande enregistrée dans les documents comptables de la société. Dans les quatre cas, le prix proposé correspondait au niveau départ usine, mais la transaction de vente avait été réalisée selon les conditions de livraison FOB. Il est donc probable que la différence de prix, qui était toujours identique pour les quatre factures, correspondait aux frais supplémentaires de transport, de manutention et de chargement supportés par Borcelik.

(679) En conséquence, sur la base des considérations exposées aux considérants 676 à 678, l'argument de Borcelik exposé au considérant 675 a été rejeté.

(680) En ce qui concerne les éléments de preuve présentés par Tatmetal, ceux-ci portaient sur deux transactions, sélectionnées par la Commission lors de la vérification, qui, selon la société, invalideraient le raisonnement de la Commission. En effet, des modifications avaient été constatées dans les quantités et les prix de vente ainsi que, dans un cas, dans les conditions de paiement entre le bon de commande ou contrat de vente et la facture.

(681) Lors de la vérification, la Commission a sélectionné un échantillon de 10 transactions de vente sur le marché intérieur et 14 transactions de vente à l'exportation vers l'Union. La Commission a constaté que la différence de quantité invoquée par Tatmetal pour les deux transactions sélectionnées se situait dans les limites de tolérance relatives aux quantités et aux poids convenues dans le bon de commande et donc fixées par celui-ci. La Commission a en outre observé que, pour l'une des deux transactions citées, la différence de prix était minime (moins de 0,1 %), ce qui ne saurait être considéré comme une violation des conditions de vente figurant dans le bon de commande. L'existence d'un écart par rapport aux conditions énoncées dans le bon de commande n'a été établie que pour un seul des 24 bons de commande examinés par la Commission. La Commission a considéré que l'ampleur de l'écart par rapport aux conditions de vente établies dans les bons de commande était minime et que ce cas unique de non-respect constituait une exception, qui ne pouvait invalider ses arguments selon lesquels les conditions matérielles de la vente étaient fixées au moment du bon de commande. Cet argument a été rejeté.

([129]) Arrêt du 2 septembre 2026, *Özkan Demir Çelik Sanayi AŞ/Commission*, T-175/24, points 41 à 43.

(682) Dans ses observations sur l'information finale, Tatmetal a allégué que, si la Commission appliquait le taux de change en vigueur à la date du bon de commande pour convertir la valeur facturée, le même taux de change aurait dû être appliqué pour convertir les frais de vente directs, tels que les frais de transport, les surestaries, les commissions ainsi que les frais de manutention et de chargement figurant dans la liste des ventes à destination de l'Union. Tatmetal a affirmé que le prix des frais de vente directs libellés dans d'autres monnaies était fixé à l'avance et que la Commission devrait appliquer le délai moyen entre le moment du bon de commande ou du contrat de vente et la facture, tel que calculé par Tatmetal. Tatmetal a présenté des éléments de preuve à l'appui de son allégation.

(683) La Commission a précisé que, dans ses calculs, elle avait appliqué à ces frais le taux de change en vigueur à la date de la facture. La Commission a rappelé que les frais de vente directs, tels que les frais de transport intérieur ou à l'exportation, étaient enregistrés dans la comptabilité de la société à la date de la facture et avaient été déclarés dans le tableau des ventes intérieures et dans le tableau des ventes à destination de l'Union sur la base du taux de change de la facture. La Commission a donc accepté les montants convertis en TRY déclarés par Tatmetal. La Commission a fait observer que la date de commande était utilisée pour les ajustements au titre de la conversion de monnaies conformément à l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base, tandis que les ajustements au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et des coûts accessoires sont régis par l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de base, en vertu duquel les coûts exposés doivent être utilisés, comme l'a fait la Commission.

(684) Nonobstant ce qui précède, la Commission a analysé les éléments de preuve sur lesquels Tatmetal s'était fondé pour déterminer le délai moyen entre le taux de change en vigueur à la date du bon de commande et le taux de change en vigueur à la date de la facture et a relevé que, parmi les trois pièces justificatives présentées à l'appui de l'ajustement du taux de change applicable aux corrections figurant dans la liste des ventes à destination de l'Union, l'une consistait en un échange de courriels entre Tatmetal et le prestataire de transport ayant eu lieu un jour donné. Tatmetal a associé cet échange de courriels à une transaction de vente à l'exportation, mais il n'a pas été possible de faire correspondre les produits évoqués dans cet échange de courriels à une quelconque transaction de vente à l'exportation. En outre, cet échange de courriels contient des offres de prix, mais ne révèle pas les caractéristiques du bon de commande ni les conditions du contrat de vente. Par exemple, il n'était pas clairement indiqué si le produit consistait en des produits plats laminés à froid en acier et aucune précision n'était fournie sur les conditions de vente, les quantités négociées, etc. Le deuxième élément de preuve consistait en un échange de courriels portant sur des offres de prix avec un autre prestataire de transport accompagné d'une facture relative au service de transport. Toutefois, la Commission a relevé que la facture concernait des rouleaux d'acier galvanisé et ne semblait pas se rapporter aux produits plats laminés à froid en acier. Le troisième élément de preuve consistait en un échange de courriels concernant le fret maritime et, bien que certaines conditions de vente y aient été mentionnées, aucun détail ne permettait de rattacher cet échange aux transactions figurant dans la liste des ventes à destination de l'Union. L'allégation a été rejetée.

(685) Borcelik et Tatmetal ont en outre affirmé que, si la Commission continuait de considérer que les conditions matérielles de la vente étaient fixées au moment du bon de commande, le même principe devrait s'appliquer à leurs achats de matières premières. Par conséquent, la Commission devrait effectuer les conversions de monnaies relatives à ces achats sur la base de la date du bon de commande, et non de la date de la facture. À cet égard, Borcelik a souligné que le Tribunal avait confirmé, dans l'arrêt Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları e.a./Commission, que les obligations/conditions de l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base relatives aux conversions de monnaies s'appliquent de la même manière aux ventes à l'exportation, aux ventes intérieures et au coût de production ([130]).

(686) À cet égard, la Commission a fait observer que l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base s'applique aux situations dans lesquelles la comparaison des prix nécessite une conversion de monnaies. Les coûts de Borcelik et de Tatmetal ont été enregistrés dans leurs comptes, déclarés à la Commission et vérifiés en TRY. Étant donné que le calcul du dumping pour les deux producteurs-exportateurs a été effectué en TRY, la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation ne nécessitait pas de conversion de la monnaie de ces coûts, de sorte que l'article 2, paragraphe 10, point j), ne s'appliquait pas. Cette allégation a donc été rejetée.

(687) Borcelik a en outre renvoyé aux pièces justificatives relatives aux achats de matières premières présentées lors de la vérification sur place. Sur la base de ces documents, la société a calculé un délai moyen entre le bon de commande et la facture et a demandé que ce délai soit utilisé pour estimer la date du bon de commande des autres achats de matières premières.

([130]) Arrêt du Tribunal du 8 mai 2024. Arrêt dans l'affaire Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ e.a./Commission, T-629/21, EU:T:2024:303.

(688) Comme expliqué au considérant 686, la comparaison effectuée en l'espèce ne nécessitait pas de conversions de monnaies en ce qui concerne le coût des matières premières. Néanmoins, par souci d'exhaustivité, la Commission a analysé les pièces justificatives et a observé que les documents recueillis ne couvraient que moins de 0,1 % des matières premières achetées. En outre, les dates des bons de commande et des factures utilisées dans le calcul ne correspondaient pas aux documents présentés. La société a utilisé comme date du bon de commande la «date de la dernière modification» enregistrée dans son système comptable, alors que les bons de commande joints aux pièces justificatives indiquaient des dates différentes. Par ailleurs, la société n'a pas utilisé la date de la facture commerciale pour déterminer le délai. Elle a utilisé à la place ce qui semble être la date du dédouanement. En résumé, même s'il avait été nécessaire de procéder à une conversion de monnaies pour le coût de production, ce qui n'est pas le cas, la société n'a pas fourni d'informations cohérentes et fiables qui auraient permis d'effectuer de telles conversions. Par conséquent, la demande de la société visant à réviser la valeur des matières premières en utilisant le taux de change en vigueur à la date du bon de commande sur la base des informations qu'elle avait fournies a été rejetée.

(689) De même, en réponse à l'information finale, Tatmetal a fourni des informations destinées à être utilisées pour la conversion demandée des prix des matières premières au taux de change en vigueur à la date du bon de commande. À cet égard, la société a présenté la liste des achats de rouleaux laminés à chaud dans laquelle les dates des bons de commande avaient été insérées manuellement.

(690) Comme expliqué précédemment (voir considérant 686), la Commission a constaté que la comparaison ne nécessitait pas, en l'espèce, de conversions de monnaies en ce qui concerne le coût des matières premières. En toute hypothèse, Tatmetal n'a apporté aucun élément de preuve démontrant l'exactitude des dates des bons de commande ni des conditions stipulées dans les bons de commande ou contrats de vente relatifs aux achats de matières premières. La Commission a en outre fait observer que Tatmetal n'avait fait référence à aucune base juridique susceptible de justifier un tel ajustement. Cet argument a été rejeté.

(691) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a affirmé que la Commission n'avait pas satisfait à la charge de la preuve qui lui incombait concernant l'ajustement au titre de la conversion de monnaies qu'elle avait opéré conformément à l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base, étant donné qu'elle n'avait pas expliqué en quoi les conversions de monnaies influaient sur les prix et leur comparabilité.

(692) La Commission a considéré que l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base répondait à la fois à la nécessité pratique de procéder à des conversions de monnaies lorsque les transactions sont libellées dans différentes monnaies et à l'exigence d'une comparaison équitable, notamment lorsqu'il précise le taux de change à utiliser en présence de contrats de change à terme directement liés aux ventes à l'exportation. En ce qui concerne la nécessité pratique des conversions de monnaies, l'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base fournit des indications quant à la date à retenir pour déterminer le taux de change: il s'agit de la date de la vente, qui est normalement la date de la facture, à moins que les conditions matérielles de la vente ne soient fixées à une autre date. En l'espèce, la Commission a constaté que les conditions matérielles de la vente étaient établies dans le bon de commande, comme expliqué au considérant 674. Elle a donc décidé qu'il était plus approprié d'utiliser le taux de change en vigueur à la date du bon de commande pour convertir en TRY le montant de la facture libellé dans une monnaie étrangère.

(693) Dans ses observations sur l'information finale, Borcelik a affirmé que la Commission avait adopté une approche discriminatoire en appliquant des conversions de monnaies fondées sur la date de la commande uniquement à la Turquie, sans expliquer en quoi la situation des producteurs-exportateurs turcs différait de celle des producteurs-exportateurs des autres pays. Les spécifications des produits, les quantités, les conditions de livraison, les prix unitaires et les conditions de paiement peuvent déjà être convenus dans une large mesure lors de la commande dans tous les pays concernés. Il a en outre soutenu que telle était la position de la Commission elle-même en ce qui concerne les ventes dans le secteur sidérurgique ([131]).

(694) La Turquie a connu une longue période d'inflation élevée et continue (voire, certaines années, d'hyperinflation), qui s'est traduite par une dépréciation de la livre turque, comme indiqué au considérant 677. Une telle situation n'a été observée dans aucun des autres pays soumis à la présente enquête. Par conséquent, la Commission a rejeté l'allégation de discrimination entre la Turquie, d'une part, et les autres pays concernés, d'autre part.

([131]) Règlement d'exécution (UE) 2024/209 de la Commission du 10 janvier 2024 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de plats à boudin en acier originaires de la République populaire de Chine et de Turquie (JO L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), considérant 64.

(695) Borcelik a réitéré ses arguments concernant les conversions de devises dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

3.5.6. *Marges de dumping*

(696) En ce qui concerne les producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type du produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant du produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

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

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |

(698) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Par conséquent, cette marge a été établie sur la base des marges des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, sans tenir compte des marges des producteurs-exportateurs présentant des marges de dumping nulles ou de minimis, ni des marges établies dans les circonstances visées à l'article 18 du règlement de base.

(699) Compte tenu des circonstances factuelles de l'espèce, notamment du fait que le défaut de coopération n'a été établi qu'à un stade avancé de la procédure et que la Commission ne s'est fondée que partiellement sur les données disponibles pour établir les deux marges, la Commission a considéré que l'article 9, paragraphe 6, restait applicable bien que les marges des deux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon aient été établies dans les circonstances visées à l'article 18 du règlement de base. Par conséquent, la Commission a jugé approprié de se fonder sur ces marges pour fixer la marge de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon. Sur cette base, la marge de dumping définitive pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon est de 4,9 %.

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

(701) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient 100 % des importations totales au cours de la période d'enquête. De ce fait, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau de la société retenue dans l'échantillon qui présente la marge de dumping la plus élevée.

(702) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |
| Autres sociétés ayant coopéré | 4,9 |
| Toutes les autres importations originaires du pays concerné | 7,8 |

3.6. **Viêt Nam**

3.6.1. *Situation particulière du marché: effet d'éviction*

3.6.1.1. Analyse

(703) Afin d'établir l'existence d'une situation particulière du marché au Viêt Nam résultant de l'effet d'éviction des importations de produits plats laminés à froid en acier en provenance de Chine, la Commission a procédé à l'analyse suivante: premièrement, elle a analysé le degré de pénétration des importations en provenance de Chine sur le marché intérieur vietnamien en termes de volume; deuxièmement, elle a examiné l'incidence de ces importations sur les prix pratiqués sur le marché intérieur vietnamien.

(704) Dans son analyse, la Commission s'est appuyée sur des indicateurs à l'échelle nationale fournis par les pouvoirs publics vietnamiens et sur des indicateurs au niveau de la société fournis par le groupe de producteurs-exportateurs retenu dans l'échantillon, POSVIET. Ces deux séries d'indicateurs ont été vérifiées sur place, comme indiqué au considérant 106.

3.6.1.1.1. Marché intérieur: effet sur les volumes

(705) À titre liminaire, la Commission a analysé la consommation de produits plats laminés à froid en acier au Viêt Nam, telle que déclarée par les autorités vietnamiennes sur la base des ventes intérieures et des importations.

(706) La consommation au Viêt Nam a évolué comme suit:

*Tableau 20*

**Consommation au Viêt Nam (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation au Viêt Nam | [2 250 000-2 350 000] (1) | [2 150 000-2 250 000] | [2 800 000-2 900 000] | [3 100 000-3 200 000] |
| *Indice* | *100* | *94* | *124* | *138* |

(1) Pour des raisons de confidentialité, les données sont présentées sous forme de fourchettes.
*Source:* TRAV.

(707) Entre 2022 et 2024, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, la consommation au Viêt Nam a augmenté de 23 points de pourcentage. L'augmentation de la consommation du produit soumis à l'enquête a été stimulée par plusieurs lois, résolutions et mesures politiques adoptées par les pouvoirs publics vietnamiens en vue de promouvoir l'investissement public, en particulier dans les infrastructures et la construction, au cours de la période 2024-2025 ([132]).

(708) Les importations du produit soumis à l'enquête au Viêt Nam ont évolué comme suit:

*Tableau 21*

**Volume des importations au Viêt Nam (en tonnes)**

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| Total des importations, dont: | Volume des importations | 266 580 | 203 390 | 286 455 | 314 187 |
| | *Indice* | *100* | *76* | *107* | *154* |

([132]) Par exemple, la résolution n° 103/2023/QH15, la résolution n° 192/2025/QH15, la résolution n° 1321/NQ-UBTVQH15, la résolution n° 162/2024/QH15 ou la résolution n° 189/2025/QH15.

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| RPC | Volume des importations | 136 484 | 108 229 | 156 655 | 144 106 |
| | *Indice* | *100* | *79* | *115* | *106* |
| Japon | Volume des importations | 67 681 | 53 610 | 86 382 | 124 213 |
| | *Indice* | *100* | *79* | *128* | *184* |
| Taïwan | Volume des importations | 28 305 | 21 043 | 19 197 | 17 753 |
| | *Indice* | *100* | *74* | *68* | *63* |
| Corée | Volume des importations | 18 691 | 10 758 | 13 080 | 15 208 |
| | *Indice* | *100* | *58* | *70* | *81* |
| Australie | Volume des importations | 3 858 | 4 387 | 7 764 | 9 664 |
| | *Indice* | *100* | *114* | *201* | *250* |

*Source:* Administration des douanes du Viêt Nam.

(709) Les données relatives aux importations montrent que les importations du produit soumis à l'enquête au Viêt Nam ont augmenté de 54 % entre 2022 et la période d'enquête. Cette augmentation des importations reflétait l'augmentation de la consommation intérieure, stimulée par les plans des pouvoirs publics vietnamiens visant à accroître les investissements dans les infrastructures en 2024 et 2025.

(710) Parmi ces importations, les volumes de produits plats laminés à froid en acier en provenance de la RPC ont augmenté de 6 % entre 2022 et la période d'enquête. Dans le volume total des importations, la part des importations en provenance de la RPC a diminué, passant de 51 % en 2022 à 46 % au cours de la période d'enquête. La RPC est néanmoins restée la première source d'importations de produits plats laminés à froid en acier au Viêt Nam tout au long de la période considérée.

(711) Parallèlement, les ventes du produit soumis à l'enquête sur le marché intérieur vietnamien ont évolué comme suit:

*Tableau 22*

**Volume des ventes intérieures (en tonnes)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume total des ventes sur le marché vietnamien, dont: | [2 000 000-2 100 000] | [1 900 000-2 000 000] | [2 500 000-2 600 000] | [2 700 000-2 800 000] |
| *Indice* | *100* | *97* | *126* | *140* |

*Source:* TRAV (2022 à 2024); pour la période d'enquête, les autorités vietnamiennes n'ayant pas communiqué les ventes intérieures, la Commission les a calculées sur la base de la réponse vérifiée au questionnaire du producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, POSVIET.

(712) Les ventes intérieures comprenaient les ventes sur le marché libre et les ventes captives. Les volumes de ventes ont augmenté de 26 % entre 2022 et 2024, dans le droit fil de l'augmentation de la consommation intérieure décrite au considérant 707.

(713) Sur la base des données susmentionnées relatives à la consommation, aux importations et aux ventes intérieures, les parts de marché au Viêt Nam ont évolué comme suit:

*Tableau 23*

**Part de marché (en %)** ([133])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Branche de production nationale | [85-90] | [87-92] | [86-91] | [85-90] |
| Importations, dont: | [10-12] | [9-11] | [10-12] | [10-12] |
| 1. RPC | [5-7] | [4-6] | [4-6] | [4-6] |
| 2. Japon | [2-4] | [2-4] | [2-4] | [3-5] |
| 3. Taïwan | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |
| 4. Corée | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |
| 5. Australie | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |

*Source:* Autorité des recours commerciaux du Viêt Nam.

(714) En ce qui concerne les parts de marché, celle de la branche de production nationale est restée supérieure à 85 % chaque année entre 2022 et la période d'enquête. La part de marché des importations est également restée stable, à [10 %-12 %], entre 2022 et la période d'enquête. La part de marché des importations en provenance de Chine a légèrement diminué, passant de [5 %-7 %] en 2022 à [4 %-6 %] en 2024.

(715) Tant l'augmentation du volume total des importations décrite au considérant 708 que l'augmentation des ventes intérieures décrite au considérant 711 ont suivi l'augmentation de la consommation intérieure décrite au considérant 706, de sorte que leurs parts de marché sont restées à peu près aux mêmes niveaux. Compte tenu des volumes, il en résulte que c'est principalement l'industrie vietnamienne qui a bénéficié de l'augmentation de la consommation.

(716) Au vu de ce qui précède, la Commission a conclu que la branche de production nationale vietnamienne avait occupé une position dominante sur le marché vietnamien de 2022 à la période d'enquête, puisqu'aucun autre pays ne détenait une part de marché supérieure à 6 %.

3.6.1.1.2. Marché intérieur: effet sur les prix

(717) La Commission a ensuite analysé l'effet des importations en provenance de Chine sur les prix pratiqués sur le marché intérieur vietnamien. À cette fin, et compte tenu de la faible part de marché des pays autres que la Chine, la Commission a analysé les prix unitaires des importations en provenance de Chine et des ventes intérieures.

([133]) Des fourchettes ont été indiquées pour des raisons de confidentialité.

(718) Le prix unitaire des importations et des ventes intérieures a évolué comme suit:

*Tableau 24*

**Prix de vente au Viêt Nam (en EUR ([134])/tonne)** ([135])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix unitaire moyen des importations au Viêt Nam (CIF) en provenance de la RPC | [900 - 1 000] | [700 - 800] | [650 – 750] | [650 – 750] |
| *Indice* | *100* | *78* | *73* | *72* |
| Prix de vente unitaire moyen sur le marché intérieur vietnamien | [650-750] | [500-600] | [450-550] | [500-600] ([1]) |
| *Indice* | *100* | *77* | *74* | *84* |

([1]) Pour la période d'enquête, le prix de vente sur le marché intérieur est fondé sur les données de POSVIET.
*Source des prix à l'importation:* administration des douanes du Viêt Nam.
*Source des prix de vente sur le marché intérieur:* TRAV.

(719) L'analyse des prix a montré que, tout au long de la période considérée, le prix moyen des importations en provenance de Chine était resté constamment et nettement supérieur au prix moyen sur le marché intérieur vietnamien, les deux suivant une tendance à la baisse similaire.

3.6.1.2. Conclusion sur l'effet d'éviction

(720) Sur la base de ce qui précède, la pénétration limitée des importations en provenance de Chine au Viêt Nam au cours de la période examinée n'a exercé aucune pression à la baisse sur les prix intérieurs. En effet, l'industrie vietnamienne détenait la majeure partie du marché vietnamien entre 2022 et la période d'enquête, tandis que la part de marché des importations en provenance de Chine était négligeable en comparaison. Les prix des importations en provenance de Chine ont été constamment supérieurs aux prix intérieurs vietnamiens. Par conséquent, la Commission a conclu que les importations en provenance de Chine n'avaient pas créé de situation particulière du marché sur le marché vietnamien.

3.6.2. *Situation particulière du marché: autres arguments*

(721) La Commission a également examiné si les mesures recensées dans la plainte, qui auraient faussé le coût de production des produits plats laminés à froid en acier au Viêt Nam, avaient donné lieu à une situation particulière du marché au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement de base. Ces mesures étaient les suivantes:

a) restrictions à l'exportation applicables au minerai de fer, aux débris d'acier et au charbon;

b) présence de producteurs verticalement intégrés sur le marché;

c) production importante de produits plats laminés à froid en acier à partir de produits laminés à chaud originaires de la RPC; ainsi que

d) autres initiatives réglementaires.

(722) En ce qui concerne le point a), relatif aux restrictions à l'exportation applicables au minerai de fer, aux débris d'acier et au charbon, le point b), relatif à l'intégration verticale des producteurs, et le point c), relatif à la production importante de produits plats laminés à froid en acier à partir de rouleaux laminés à chaud originaires de la RPC, l'enquête a établi que POSVIET fabriquait le produit soumis à l'enquête exclusivement à partir de rouleaux laminés à chaud et que la majorité de ces rouleaux ([136]) provenaient de Corée. POSVIET n'était donc pas intégré et n'utilisait ni minerai de fer, débris d'acier ou charbon du Viêt Nam, ni produits laminés à chaud originaires de la RPC.

([134]) L'autorité douanière enregistre les prix en USD et en VND. Les prix de vente sur le marché intérieur sont enregistrés en VND. La Commission a appliqué le taux de change officiel pour convertir les prix en EUR.
([135]) Des fourchettes ont été indiquées pour des raisons de confidentialité.
([136]) La part des rouleaux laminés à chaud achetés auprès de fournisseurs liés représentait [80 %-100 %] des quantités totales achetées au cours de la période d'enquête. Une fourchette a été indiquée pour des raisons de confidentialité.

(723) En ce qui concerne le point d), «Autres initiatives réglementaires», la Commission a fait observer que les pouvoirs publics vietnamiens avaient mis fin à la stratégie de développement de l'industrie sidérurgique à l'horizon 2030, assortie d'une vision à l'horizon 2050, et que la directive 494/CT-TTg du 20 avril 2010, mentionnée dans la plainte et relative à l'utilisation de fournitures et de produits de base fabriqués dans le pays, n'était en réalité contraignante que pour les entités publiques, telles que les ministères, les organismes de rang ministériel et les organismes rattachés au gouvernement. Cette directive ne s'appliquait pas aux entités privées et, en toute hypothèse, ces initiatives réglementaires ne sauraient avoir eu d'incidence sur POSVIET, comme expliqué au considérant 722.

(724) Par conséquent, aucune de ces mesures n'a eu d'incidence sur POSVIET et, étant donné que celui-ci représentait [80 % - 100 %] des exportations du produit soumis à l'enquête vers l'Union, la Commission a conclu que les dispositions de l'article 2, paragraphe 3, relatives à la situation particulière du marché ne pouvaient s'appliquer ni à POSVIET ni au Viêt Nam.

3.6.3. *Valeur normale*

(725) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures du producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes intérieures sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon étaient représentatives.

(726) La Commission a ensuite identifié les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus en vue de leur exportation vers l'Union.

(727) La Commission a alors examiné si les ventes effectuées par le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon sur son marché intérieur pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable. La Commission a établi que, pour plusieurs types de produit représentant moins de 0,5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union, il n'existait aucune vente de types de produit identiques ou comparables sur le marché intérieur.

(728) Étant donné qu'il n'y avait pas de ventes de certains types de produit du produit similaire au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur, la Commission a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.

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

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

a) le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; ainsi que

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

(731) Si les deux conditions sont remplies, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.

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

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

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

(733) L'analyse des ventes intérieures a montré qu'environ 27 % de l'ensemble des ventes intérieures étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production. Sur ces ventes bénéficiaires, les types de produit pour lesquels les ventes bénéficiaires dépassaient 80 % représentaient environ 7 % de l'ensemble des ventes intérieures. Par conséquent, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes intérieures au cours de la période d'enquête pour ces types de produit. En outre, les types de produit pour lesquels les ventes bénéficiaires étaient égales ou inférieures à 80 % du total des ventes de ces types de produit sur le marché intérieur correspondaient à 20 % de l'ensemble des ventes intérieures. Par conséquent, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des prix des seules ventes bénéficiaires au cours de la période d'enquête pour ces types de produit.

(734) La valeur normale a été construite moyennant l'ajout, au coût moyen de production du produit similaire du producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon au cours de la période d'enquête, des éléments suivants:

a) la moyenne pondérée des frais VAG supportés par le producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; ainsi que

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

(735) Lorsque aucune vente d'un type du produit similaire n'avait eu lieu sur le marché intérieur, la Commission a recherché d'autres sources de prix pratiqués au cours d'opérations commerciales normales. Étant donné qu'il n'existait aucun autre producteur du produit similaire retenu dans l'échantillon et ayant coopéré, ni aucun autre producteur national disponible dans le pays concerné, de tels prix n'étaient pas disponibles. La Commission a construit la valeur normale pour les types de produit concernés conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.

(736) POSVIET obtenait une part importante de ses rouleaux laminés à chaud, la principale matière première entrant dans la fabrication des produits plats laminés à froid en acier, auprès de plusieurs fournisseurs liés. Par conséquent, la Commission a examiné si ces achats avaient été effectués à des prix de pleine concurrence. Elle a comparé les prix de vente pratiqués par POSCO Co. Ltd. (ci-après «POSCO HQ») à l'égard d'acheteurs indépendants pour les nuances d'acier pertinentes avec ceux pratiqués à l'égard de POSVIET, au niveau départ usine. La Commission a considéré que les ventes de POSCO HQ constituaient une référence appropriée pour examiner les prix d'achat des rouleaux laminés à chaud auprès de l'un quelconque des fournisseurs liés. Elle a constaté que POSCO HQ vendait des rouleaux laminés à chaud des nuances d'acier pertinentes à des acheteurs indépendants à des prix supérieurs à ceux facturés à POSVIET pour les mêmes nuances d'acier. Par conséquent, elle a ajusté le coût des rouleaux laminés à chaud déclaré par POSVIET pour le ramener à un niveau de pleine concurrence. Il en est résulté une augmentation du coût de production de 3,7 %.

(737) Le coût de production ajusté a été utilisé pour l'analyse de la rentabilité des ventes intérieures décrite au considérant 733, ainsi que pour la construction de la valeur normale décrite aux considérants 734 et 735.

(738) À la suite de l'information finale, POSVIET a affirmé que l'ajustement visant à refléter des conditions de pleine concurrence n'avait pas été effectué correctement. En particulier, il a souligné qu'un autre fournisseur lié avait communiqué les informations demandées accompagnées de pièces justificatives. Ces informations comprenaient des données sur les prix d'achat et les prix de vente (facturés à POSVIET et à plusieurs acheteurs indépendants). POSVIET a fait valoir que les achats de rouleaux laminés à chaud auprès de ce fournisseur lié n'auraient pas dû faire l'objet d'un ajustement, étant donné que les ventes à POSVIET dégageaient une marge, ce qui, selon cette société, démontrait que ces prix avaient été fixés dans des conditions de pleine concurrence. La société a réitéré son argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(739) La Commission a examiné les données recueillies. Premièrement, elle a constaté que les informations fournies par le fournisseur lié ne permettaient pas de déterminer clairement si le prix d'achat déclaré comprenait l'ensemble des coûts d'acquisition ou uniquement le prix facturé par la société fournisseuse. Deuxièmement, la marge (c'est-à-dire la différence entre le prix d'achat et le prix de vente déclarés) était si faible qu'elle pouvait difficilement être considérée comme un bénéfice raisonnable, d'autant que les ventes de ce fournisseur lié à ses acheteurs indépendants dégageaient une marge nettement supérieure, ce qui indique que les ventes à POSVIET n'étaient pas réalisées à des prix de pleine concurrence. Cette analyse est limitée par le fait que la liste des ventes fournie par le fournisseur lié ne contenait pas d'informations sur le type de rouleaux laminés à chaud, par exemple selon la nuance d'acier ou d'autres caractéristiques. Une analyse détaillée a été communiquée séparément à POSVIET, car elle contenait des données confidentielles propres à la société. Par conséquent, l'argument exposé au considérant 738 a été rejeté.

3.6.4. *Prix à l'exportation*

(740) Le producteur-exportateur retenu dans l'échantillon exportait vers l'Union soit a) directement à des acheteurs indépendants, soit b) par l'intermédiaire d'une société liée établie dans un pays tiers et agissant en tant qu'opérateur commercial, POSCO International Corporation (ci-après «PIC Korea»), qui exportait directement vers l'Union, soit c) par l'intermédiaire de PIC Korea, qui exportait par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs dans l'Union, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH (ci-après «PI Germany») et POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l (ci-après «PI Italy»).

(741) Pour les ventes à l'exportation du produit concerné effectuées directement à des acheteurs indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation a été défini comme le prix effectivement payé ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

(742) Pour les ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union effectuées par l'intermédiaire de sociétés liées agissant en tant qu'importateurs, le prix à l'exportation a été établi sur la base du prix auquel le produit importé a été revendu pour la première fois à des acheteurs indépendants dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Dans ce cas, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, et d'une marge bénéficiaire. La marge bénéficiaire utilisée pour les ajustements était de 2 %, comme expliqué au considérant 630.

(743) Des ajustements reflétant tous les coûts intervenus entre l'importation et la revente ont été opérés au titre de la manutention, du chargement et du transport dans l'Union, ainsi que des coûts du crédit supportés.

3.6.5. *Comparaison*

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

3.6.5.1. Ajustements apportés à la valeur normale

(745) Comme expliqué à la section 3.6.3, la valeur normale a été établie sur la base du prix de vente intérieur ou construite en utilisant les coûts de production ainsi que les montants correspondant aux frais VAG et à la marge bénéficiaire, qui ont été jugés raisonnables pour ce stade commercial.

(746) La Commission a opéré des ajustements au titre des frais de transport, de manutention et de chargement supportés pour les ventes intérieures, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de base, afin de ramener le prix de vente intérieur au niveau départ usine, au titre du crédit accordé aux acheteurs indépendants sur le marché intérieur, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point g), du règlement de base, au titre des frais d'emballage supportés pour les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point f), du règlement de base, et au titre des cautions et garanties fournies aux acheteurs indépendants sur le marché intérieur, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point h), du règlement de base.

(747) À la suite de l'information finale, POSVIET a réitéré son argument selon lequel la Commission aurait dû ajuster la valeur normale pour les ventes de produits plats laminés à froid en acier destinés au secteur automobile.

(748) Selon la société, à la section 3.4.5 du présent règlement, la Commission a elle-même confirmé que la classification des types de produit au moyen du numéro de contrôle de produit (ci-après «NCP») et la comparabilité des prix étaient deux questions distinctes, puisqu'elle a examiné individuellement la demande d'ajustement présentée par les producteurs-exportateurs taïwanais au titre de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base pour les différences dans les caractéristiques physiques, le stade commercial et d'autres facteurs. POSVIET a fait valoir que la situation des sociétés taïwanaises était sensiblement différente de la sienne. Selon lui, contrairement aux sociétés taïwanaises, il avait fourni des éléments de preuve concernant à la fois des coûts plus élevés et des raisons techniques et commerciales expliquant les différences de prix.

(749) À cet égard, POSVIET a maintenu que la similarité des produits n'était pas la même chose que la comparabilité des prix. Selon la société, dans l'information finale propre à celle-ci, le raisonnement de la Commission répondait à la question de savoir si les produits destinés au secteur automobile et les autres produits étaient suffisamment similaires pour relever du même NCP, mais non à celle de savoir si leurs prix étaient comparables sans ajustement. La société a renvoyé à un ajustement de prix appliqué par la Commission dans le cadre de la procédure antidumping concernant les importations de résines d'acrylonitrile-butadiène-styrène (ci-après «ABS») originaires de la République de Corée et de Taïwan ([137]).

(750) En outre, POSVIET a avancé que son argument initial n'était pas que des coûts plus élevés avaient entraîné des prix plus élevés. Elle a soutenu avoir présenté des éléments de preuve montrant que les nuances destinées au secteur automobile présentaient des coûts plus élevés. Toutefois, les prix plus élevés n'étaient pas uniquement dus à ces coûts plus élevés. La société a affirmé que les ventes au secteur automobile présentaient d'autres caractéristiques économiques particulières, à savoir:

a) des spécifications et des exigences de certification strictes;

b) l'importance que les clients du secteur automobile accordent à la fiabilité et à la sécurité de l'approvisionnement;

c) une sensibilité moindre aux prix, les procédures de qualification et de renouvellement de la certification limitant la possibilité de changer de fournisseur.

(751) À cet égard, la société a rappelé les conclusions formulées par la Commission dans le cadre de l'enquête de sauvegarde concernant l'acier ([138]), dans laquelle la Commission avait distingué les produits plats laminés à froid en acier destinés au secteur automobile des autres types de produits plats laminés à froid en acier. Dans l'information finale spécifique à la société, la Commission a considéré que l'exemple de la mesure de sauvegarde concernant l'acier n'était pas applicable en l'espèce, étant donné que, dans l'enquête de sauvegarde, les produits avaient été identifiés uniquement sur la base de leur classement tarifaire, tandis que, dans la présente procédure, l'établissement de NCP permet de comparer des types de produits similaires. La société a toutefois exprimé son désaccord et maintenu que la Commission avait déjà reconnu que l'acier destiné au secteur automobile se distinguait sur le plan commercial, étant donné qu'il était fabriqué selon des spécifications précises, nécessitait une certification des fournisseurs, était livré dans le cadre d'accords à long terme et devait, dans les circonstances examinées dans ce cadre, être considéré séparément des produits standard ([139]).

(752) POSVIET a rappelé les éléments de preuve qu'il affirmait avoir présentés à l'appui des allégations susmentionnées. Il a souligné que les prix élevés observés pour les nuances destinées au secteur automobile n'étaient pas le seul motif de l'ajustement demandé. Selon lui, les prix plus élevés observés résultaient des caractéristiques susmentionnées des ventes au secteur automobile.

(753) En outre, POSVIET a allégué que l'analyse par la Commission du coût de production des nuances destinées au secteur automobile et aux autres secteurs relevant du même NCP était entachée d'erreurs. La Commission avait déterminé les fourchettes de coûts de production unitaires pour chaque NCP sous lequel des nuances destinées au secteur automobile étaient vendues et constaté que le coût de production unitaire des ventes au secteur automobile se situait largement dans ces fourchettes. La société a fait valoir qu'il aurait plutôt fallu déterminer des moyennes pondérées. Ces moyennes pondérées montrent que le coût de production unitaire moyen des nuances destinées au secteur automobile était supérieur à celui des nuances destinées aux autres secteurs, tant globalement que pour chaque NCP. La société a également fait observer que cette situation créait une asymétrie, puisqu'elle ne vendait aucun produit plat laminé à froid en acier à des clients du secteur automobile dans l'Union. À cet égard, la société a de nouveau renvoyé à l'enquête relative aux ABS mentionnée au considérant 749.

(754) Enfin, POSVIET a reproché à la Commission de ne pas avoir traité individuellement sa demande d'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base (stade commercial) et de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base (autres facteurs). La société a en outre maintenu qu'elle avait fourni des éléments de preuve suffisants à l'appui de sa demande d'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base (différences dans les caractéristiques physiques). Dans ce contexte, la société a également réitéré son argument selon lequel la division des produits plats laminés à froid en acier en deux sous-catégories (destinés ou non au secteur automobile) dans le cadre de la mesure de sauvegarde concernant l'acier étayait son allégation de l'existence de différences dans les caractéristiques physiques.

([137]) Règlement d'exécution (UE) 2026/316.
([138]) Règlement d'exécution (UE) 2019/159.
([139]) Ibidem, considérants 156 et 157.

(755) La Commission a examiné les différents éléments de la demande de la société visant à obtenir un ajustement de la valeur normale fondé sur l'article 2, paragraphe 10, point a), d), ou k), du règlement de base. Lorsque cela était nécessaire, la Commission a développé les motifs de son appréciation dans une information spécifique à la société, étant donné que certaines informations et certains éléments de preuve fournis étaient de nature confidentielle.

(756) Premièrement, la Commission a convenu qu'un ajustement pouvait être justifié malgré la classification par NCP établie, à condition que la partie qui le demandait démontre une incidence sur la comparabilité des prix. Elle a toutefois contesté qu'une quelconque partie du présent règlement confirme que tel était le cas dans la présente enquête. L'analyse de la demande d'ajustement des producteurs-exportateurs taïwanais montrait simplement que la Commission avait examiné et répondu à tous les arguments formulés par les parties concernées.

(757) La nécessité d'un ajustement doit être examinée au cas par cas et sur la base des faits de l'espèce. Par conséquent, les conclusions adoptées dans l'enquête relative aux ABS citée par la société ne sont pas applicables en l'espèce. Dans cette enquête, l'analyse détaillée des types de produit à équilibre de masse a montré qu'une simple distinction entre les types de produit à équilibre de masse et les types de produit classiques ne rendait pas compte des différences de coûts et de prix qui en résultaient en fonction du type de matière première à équilibre de masse ([140]). En outre, la Commission a constaté dans cette affaire que les types de produit pour lesquels un ajustement avait été appliqué avaient été spécifiquement mis au point pour un seul client et que le producteur-exportateur était contractuellement tenu de ne pas les vendre à d'autres clients.

(758) En ce qui concerne les conclusions de l'enquête de sauvegarde concernant l'acier, la Commission a maintenu sa position. Le raisonnement suivi dans le cadre de la mesure de sauvegarde n'est pas pertinent pour la décision à prendre dans la présente enquête. La Commission n'a pas décidé de créer une sous-catégorie distincte pour les produits destinés au secteur automobile au motif que ceux-ci n'étaient pas comparables en termes de coûts et de prix, mais en fonction de l'intérêt des utilisateurs. À cet égard, il a été démontré que les produits destinés au secteur automobile étaient généralement livrés en flux tendu, ce qui augmentait le risque que certains types de produit spécifiques soient écartés du contingent en franchise de droits par des produits standard (non destinés au secteur automobile) qui peuvent être massivement livrés et stockés au début de la période pour laquelle le contingent tarifaire avait été défini.

(759) En ce qui concerne la demande d'ajustement de POSVIET, la Commission a confirmé que, dans l'information finale, elle s'était concentrée sur l'analyse du coût de production. La Commission a considéré que la nature spécifique des ventes au secteur automobile, en particulier les exigences prétendument plus strictes en matière de spécifications techniques et de qualité, se refléterait dans le coût de production. À cet égard, la Commission a contesté l'affirmation selon laquelle elle aurait dû utiliser la moyenne pondérée pour déterminer si le coût de production des nuances destinées au secteur automobile correspondait à celui des nuances non destinées à ce secteur. En l'espèce, le calcul d'un coût unitaire moyen pondéré aurait été faussé par les quantités produites de chacun des types de produits relevant du même NCP. Une fourchette fondée sur les valeurs minimale et maximale donnait une image plus appropriée du coût de production applicable aux types de produit non destinés au secteur automobile relevant d'un même NCP. La Commission a constaté que les coûts de production unitaires des types de produits destinés au secteur automobile relevant du même NCP se situaient largement dans la fourchette établie pour les types de produits non destinés à ce secteur.

(760) Afin d'examiner comme il se doit les demandes de la société au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), d) ou k), du règlement de base, la Commission a récapitulé les demandes formulées, ainsi que le raisonnement et les éléments de preuve avancés à leur appui. Cette analyse a également porté sur l'affirmation selon laquelle la situation de POSVIET serait fondamentalement différente de celle des producteurs-exportateurs taïwanais (voir le considérant 748).

(761) Dans sa réponse initiale au questionnaire, POSVIET a demandé une révision de la structure des NCP en invoquant le précédent constitué par la mesure de sauvegarde concernant l'acier et les trois éléments énumérés au considérant 750 et a indiqué que, si la Commission décidait de ne pas réviser les NCP, il demanderait un ajustement au titre des différences dans les caractéristiques physiques, du stade commercial et/ou d'autres facteurs.

([140]) Règlement d'exécution (UE) 2026/316, considérants 88 à 103.

(762) La société n'a présenté cette demande qu'au cours de la vérification sur place. POSVIET a présenté des observations dans lesquelles il détaillait les particularités des ventes au secteur automobile par rapport aux ventes à des clients d'autres secteurs, une lettre de son client équipementier automobile concernant sa politique d'approvisionnement, des rapports établis par ce client du secteur automobile approuvant certaines nuances d'acier fabriquées par POSVIET, une offre de prix portant sur une période comprise dans la période d'enquête, ainsi que le calcul servant à déterminer le niveau de l'ajustement.

(763) La Commission a examiné ces informations et éléments de preuve afin de déterminer si un ajustement au titre des différences dans les caractéristiques physiques conformément à l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base était approprié. La Commission a constaté que la société vendait deux catégories de types de produit à son client du secteur automobile: i) des types de produit fabriqués conformément à une norme industrielle applicable à l'acier destiné notamment au secteur automobile; et ii) des types de produit fabriqués conformément à une norme industrielle applicable aux produits laminés à froid en général. La majorité des ventes au client du secteur automobile (75-85 %) relevaient de la seconde catégorie. Dans le même temps, ces types de produit non spécifiques au secteur automobile vendus au client de ce secteur étaient également vendus à d'autres clients extérieurs au secteur automobile. À cet égard, la Commission a constaté que la société n'avait fourni des rapports d'approbation que pour les types de produit fabriqués conformément à la norme industrielle applicable au secteur automobile, alors qu'elle demandait un ajustement pour l'ensemble de ses ventes au client de ce secteur. En outre, les éléments de preuve fournis montraient que, pour les types de produit fabriqués selon la norme industrielle du secteur automobile, le client de ce secteur avait effectivement vérifié leur conformité aux spécifications techniques requises. Les spécifications comme les méthodes d'examen reposaient sur la norme industrielle applicable au secteur automobile. La Commission a en outre constaté que la société vendait les types de produit approuvés par le client du secteur automobile conformément à la norme industrielle automobile à d'autres clients, quoique dans des quantités limitées. La Commission a conclu que, pour la majorité des types de produit vendus au client du secteur automobile, il n'existait pas de différences de caractéristiques physiques, puisque les mêmes nuances d'acier étaient vendues à des clients d'autres secteurs sur le marché intérieur. Une proportion plus faible des types de produit vendus au client du secteur automobile (15-25 %) était effectivement fabriquée conformément à une norme industrielle spécifique applicable notamment au secteur automobile (mais aussi aux produits plats laminés à froid en acier utilisés dans les équipements électriques ou dans la construction). La Commission a considéré que l'existence de différences physiques entre ces types de produit et ceux vendus aux clients d'autres secteurs n'avait pas été démontrée. Même si de telles différences existaient, leur incidence sur la valeur normale serait négligeable, étant donné que les ventes totales au client du secteur automobile représentaient moins de 2 % du total des ventes de POSVIET sur le marché intérieur. Par conséquent, la Commission a rejeté la demande d'ajustement de la valeur normale au titre des différences dans les caractéristiques physiques. De plus amples précisions ont été fournies à la société dans une information qui lui était spécifique.

(764) La Commission a en outre examiné les informations et éléments de preuve mentionnés au considérant 762 afin de déterminer si un ajustement au titre du stade commercial en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base était approprié. La Commission a rappelé que, pour que cet ajustement soit justifié, la société devait démontrer que, pour ce qui est de la chaîne de distribution, le prix à l'exportation était pratiqué à un stade commercial différent de celui de la valeur normale et que la différence avait affecté la comparabilité des prix, ce qui était démontré par l'existence de différences constantes et nettes dans les fonctions et les prix du vendeur correspondant aux différents stades commerciaux sur le marché intérieur du pays exportateur. La Commission a constaté que la société s'était bornée à indiquer qu'elle facturait des prix plus élevés à un client, celui du secteur automobile, sur le marché intérieur. Elle n'a toutefois ni expliqué ni démontré les différences de fonctions susceptibles d'expliquer ces prix plus élevés. En outre, POSVIET n'avait qu'un seul client dans le secteur automobile. Dès lors, la politique de prix appliquée à un seul client ne saurait guère être considérée comme la preuve de différences constantes et nettes entre les ventes au secteur automobile et les ventes aux autres secteurs. Compte tenu de tout ce qui précède, la Commission a rejeté cette demande.

(765) En ce qui concerne la demande d'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, la Commission a fourni une analyse détaillée à la société dans une information qui lui était spécifique. D'une manière générale, la Commission a constaté que la société n'avait pas démontré de corrélation entre les facteurs qu'elle avait énumérés comme étant des caractéristiques propres aux ventes au secteur automobile et les prix facturés au client de ce secteur. En particulier, la Commission a constaté que les ventes au secteur automobile relevant de certains NCP couvrant à la fois des ventes au secteur automobile et à d'autres secteurs étaient déficitaires, ce qui signifie que ces caractéristiques prétendument particulières des ventes au secteur automobile ne permettaient pas d'obtenir un prix couvrant le coût de production. De ce fait, la Commission a rejeté la demande.

(766) Enfin, sur la base des considérations exposées aux considérants 755 à 765, la Commission a rejeté les arguments présentés par POSVIET, tels que développés aux considérants 747 à 754.

(767) À la suite de l'information finale additionnelle, POSVIET a réaffirmé que l'utilisation de la moyenne pondérée pour la comparaison des nuances destinées au secteur automobile et aux autres secteurs en ce qui concerne leur coût de production était plus appropriée que l'utilisation de fourchettes. La société a soutenu que la moyenne pondérée reflétait l'importance commerciale réelle des observations, tandis qu'une fourchette donnait une importance décisive aux deux extrêmes, indépendamment du caractère représentatif de l'un ou l'autre.

(768) En ce qui concerne l'analyse par la Commission de la demande de la société visant à obtenir un ajustement au titre des différences physiques en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base, POSVIET a avancé deux arguments.

(769) Premièrement, la société a fait valoir que l'analyse de la Commission, fondée sur les normes industrielles selon lesquelles les types de produits vendus au client du secteur automobile étaient fabriqués, n'était pas pertinente pour déterminer si un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base était justifié. La société a fait valoir qu'un produit pouvait relever du même NCP ou d'une norme industrielle générale tout en étant soumis à des exigences supplémentaires spécifiques au client.

(770) Deuxièmement, POSVIET a fait valoir que les exigences spécifiques de son client du secteur automobile avaient une valeur marchande avérée. À cet égard, la société a fait référence au fait que les produits sont testés par rapport aux exigences techniques spécifiques du client du secteur automobile, que le coût de production unitaire moyen pondéré est supérieur au coût des nuances non destinées à ce secteur relevant du même NCP et que les prix de vente moyens pondérés départ usine des nuances destinées au secteur automobile sont également supérieurs à ceux des ventes non destinées au secteur automobile pour le même NCP.

(771) En ce qui concerne l'évaluation par la Commission de la demande de la société visant à obtenir un ajustement au titre des différences de stade commercial (ventes FEO) au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base, la société a fourni un aperçu des différences entre les fonctions exercées pour les clients du secteur automobile et celles exercées pour les clients des autres secteurs dans les catégories suivantes: a) la qualification et les essais, b) la prévision et la planification, c) les stocks et la logistique, d) le pouvoir en matière de fixation des prix, e) le traitement des demandes et l'assistance technique. La société a également affirmé que l'effet de ces différences de fonctions avait été démontré par les prix plus élevés pratiqués à l'égard du client du secteur automobile et que la cohérence de ces différences avait été mise en évidence pour l'ensemble des transactions, des produits et des périodes. Enfin, la société a ajouté que, même si la Commission considérait que les conditions de l'article 2, paragraphe 10, point d), i), du règlement de base n'étaient pas pleinement remplies, elle devrait accorder un ajustement spécial au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d), ii), du règlement de base.

(772) En ce qui concerne l'évaluation par la Commission de la demande de la société visant à obtenir un ajustement au titre d'autres facteurs en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, la société a fait valoir ce qui suit:

a) elle a présenté cette demande lors de la vérification sur place, et non pas uniquement après l'information finale;

b) le caractère limité de la viabilité était étayé par des éléments de preuve relatifs au processus de certification;

c) bien que les prix soient différenciés par pays, la tarification régionale fait l'objet de négociations centralisées;

d) les moyennes pondérées du coût de production et des prix de vente constituent une preuve directe d'un effet constant sur les prix;

e) les NCP déficitaires ne réfutent pas l'effet sur les prix;

f) l'absence de ventes au secteur automobile de l'Union rend l'ajustement nécessaire, étant donné que l'effet d'autres facteurs sur les prix aurait déjà été pris en compte.

(773) La Commission a soutenu que le recours à la moyenne pondérée pour comparer les coûts de production n'était pas approprié pour déterminer si le coût de production des nuances destinées au secteur automobile était systématiquement supérieur à celui des nuances non destinées à ce secteur (nuances de produits de base). En effet, lorsqu'un certain nombre de valeurs différentes sont réparties en deux groupes et qu'une moyenne est calculée pour chaque groupe, l'une des moyennes sera presque invariablement supérieure à l'autre. Toutefois, cette différence ne permet pas, à elle seule, de déterminer si les valeurs individuelles d'un groupe sont systématiquement supérieures à celles de l'autre groupe. En outre, dans ses observations sur l'information finale, la société a déjà fait valoir que la Commission n'avait pas procédé à un examen approprié de ses demandes d'ajustements au titre l'article 2, paragraphe 10, points a), d) et k), du règlement de base. Cette analyse a été effectuée et la Commission a rejeté les demandes de la société sur une base différente de celle de l'analyse du coût de production moyen.

(774) En ce qui concerne l'allégation au titre de l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base, la Commission a fait observer qu'elle n'avait pas fondé sa conclusion sur le simple fait que les types de produits vendus au client du secteur automobile étaient des produits relevant d'une certaine norme industrielle. La Commission ne conteste pas que des produits fabriqués conformément à diverses normes industrielles puissent relever du même NCP. L'argument principal de la Commission était qu'il n'existait aucune preuve de l'existence de différences physiques entre les différentes nuances produites conformément à la norme industrielle des produits de base, lesquelles représentaient la grande majorité des ventes de la société à son client du secteur automobile, alors que ces mêmes nuances spécifiques étaient également vendues à des clients d'autres secteurs. Les rapports d'approbation présentés par la société ne concernaient que des types de produits fabriqués conformément à la norme industrielle du secteur automobile, qui représentaient une minorité des ventes de la société à son client du secteur automobile. En tout état de cause, la société n'a pas expliqué les différences physiques entre les types de produits vendus au client du secteur automobile et ceux vendus à des clients d'autres secteurs. La simple existence d'une différence de prix ne saurait être considérée comme une preuve de différences physiques.

(775) En ce qui concerne l'allégation formulée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point d), du règlement de base, la Commission a analysé les fonctions déclarées par POSVIET en ce qui concerne les ventes destinées au secteur automobile et les ventes destinées aux autres secteurs. Pour certaines des fonctions alléguées, à savoir la qualification et les essais, la prévision et la planification, les stocks et la logistique, ainsi que l'assistance technique, aucun élément de preuve ne figurait dans le dossier, ou les éléments de preuve disponibles étaient partiels (il existait des rapports d'approbation et d'essais pour un nombre limité de types de produits). En ce qui concerne le traitement des réclamations, il semble y avoir un chevauchement des fonctions et services fournis. Si la procédure de réclamation semble être clairement établie pour le client du secteur automobile, une procédure similaire peut être appliquée aux clients des autres secteurs en fonction de la nature de la réclamation. En ce qui concerne le pouvoir en matière de fixation des prix, il est difficile de comprendre en quoi le fait que les prix soient négociés de manière centralisée représente une fonction liée au stade commercial/aux ventes FEO.

(776) En ce qui concerne l'allégation formulée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, la Commission a fait observer ce qui suit:

a) bien que la société ait présenté cet argument lors de la vérification sur place, ce n'est que dans ses observations sur l'information finale qu'elle a clairement identifié les facteurs devant être pris en considération au titre de ces dispositions;

b) la société n'a fourni aucune preuve d'une procédure de certification complète, mais simplement des rapports d'approbation/d'essai pour un nombre limité de types de produits vendus au client du secteur automobile. La Commission a estimé que les contrôles réguliers visant à vérifier la conformité des produits fournis avec les spécifications techniques du client du secteur automobile n'auraient pas pu entraîner une restriction de la capacité des fournisseurs à assurer leur viabilité;

c) en ce qui concerne la négociation centralisée des prix, la Commission a fait observer que la société avait précédemment affirmé que les prix facturés au client du secteur automobile n'étaient pas représentatifs du marché vietnamien parce qu'ils n'étaient pas fixés spécifiquement pour le Viêt Nam, mais plutôt à l'échelon régional. Cet argument a été réfuté par les observations de la Commission concernant le devis soumis par la société;

d) la pertinence du coût de production moyen pondéré (et des prix d'ailleurs) avait déjà été abordée à plusieurs reprises;

e) il était difficile de comprendre en quoi le fait que les ventes au secteur automobile relevant de deux des huit NCP pertinents étaient déficitaires ne réfutait pas l'allégation de la société selon laquelle un ajustement était justifié, d'autant plus que la société a proposé deux méthodes pour procéder à cet ajustement et celles-ci reposaient toutes deux sur un ajustement des prix à un niveau permettant d'obtenir, pour les ventes de nuances destinées au secteur automobile correspondant à chaque NCP concerné, le même niveau de rentabilité que pour les ventes de nuances non destinées à ce secteur.

(777) En tout état de cause, POSVIET a systématiquement fondé ses demandes d'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, points a), d) ou k), du règlement de base uniquement sur l'existence de prix plus élevés pratiqués à l'égard de son client du secteur automobile. La société a ensuite allégué l'existence de différences au niveau des caractéristiques physiques, des fonctions liées au stade commercial/des ventes FEO ou d'autres facteurs. Au lieu de fournir des éléments de preuve à l'appui de l'existence de ces différences, la société a fait valoir que la simple existence de prix plus élevés constituait une preuve de ces différences. À cet égard, la Commission a noté que la différence de prix constatée sur le marché intérieur en fonction du client est une situation qui est courante sur un

marché libre et doit être prise en compte dans la valeur normale, plutôt que d'en être exclue. POSVIET n'a toutefois pas expliqué cette différence de prix en termes de facteurs concrets affectant les prix, comme l'exige l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. En l'absence d'un tel lien, il n'y a aucune raison de procéder à l'ajustement. Une simple différence de prix ne traduit pas nécessairement une majoration de prix; elle pourrait tout aussi bien refléter une réduction de prix accordée à des clients d'autres secteurs que celui de l'automobile et, en l'absence de tout lien démontrable avec un facteur concret, il s'agit d'un phénomène de marché courant qui détermine la valeur normale d'un type de produit donné.

(778) À la suite des considérations exposées aux considérants 773 à 777, la Commission a rejeté les arguments exposés aux considérants 767 à 772.

3.6.5.2. Ajustements apportés au prix à l'exportation

(779) Afin de ramener le prix à l'exportation au stade commercial départ usine, des ajustements ont été opérés au titre des coûts de transport, d'assurance, de manutention, de chargement et des coûts accessoires, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point e), du règlement de base.

(780) Il a été procédé à des ajustements pour tenir compte des facteurs suivants, qui affectent les prix et leur comparabilité: le crédit accordé aux acheteurs indépendants sur le marché intérieur, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point g), du règlement de base, les frais d'emballage supportés pour les ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point f), du règlement de base, les frais bancaires, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base, et les commissions, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. Des commissions ont été versées par PIC Korea à une société liée au Viêt Nam pour le traitement des documents, la communication et d'autres services fournis en rapport avec les exportations vers l'Union du produit concerné fabriqué par POSVIET.

(781) Pour toutes les ventes à l'exportation effectuées par l'intermédiaire de PIC Korea, un opérateur commercial, un ajustement a été opéré au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. La Commission a considéré que les frais VAG supportés par l'opérateur commercial et le bénéfice de 2 % d'un importateur indépendant, comme expliqué au considérant 630 ci-dessus, reflétaient de manière fiable la commission qu'un agent indépendant facturerait pour ses services.

(782) À la suite de l'information finale, POSVIET a réitéré son argument selon lequel les trois sociétés de négoce – PIC Korea, PI Germany et PI Italy (ci-après le «groupe PI») – constituaient une entité économique unique. La société a reconnu que, dans les procédures antidumping, la notion d'entité économique unique avait été appliquée à un opérateur commercial lié au producteur-exportateur lorsque la réalité économique de la relation montrait que l'opérateur commercial agissait en tant que service d'exportation interne du producteur. La société a réitéré son argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(783) Elle a toutefois affirmé que le fait que POSVIET ne fasse pas partie de l'entité économique unique alléguée était sans pertinence en l'espèce et a renvoyé au droit de la concurrence de l'Union, qui reconnaît qu'une entreprise est une unité économique pouvant être constituée par plusieurs personnes physiques ou morales distinctes. En l'espèce, le critère porte sur l'unité économique et le contrôle, et non sur la question de savoir si l'une des entités est un producteur. À cet égard, POSVIET a fait valoir que le groupe PI constituait une entité économique unique étant donné que:

a) les comptes du groupe étaient consolidés;

b) les fonctions de vente des trois sociétés étaient coordonnées de manière centralisée;

c) les deux importateurs liés dans l'Union ne fixaient pas leurs prix de manière indépendante;

d) les deux importateurs liés dans l'Union avaient été créés pour exercer des fonctions que PIC Korea ne pouvait pas assurer.

(784) POSVIET a indiqué qu'il ne s'opposait pas à la déduction des frais VAG au titre tant de l'article 2, paragraphe 9, que de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, mais qu'il s'opposait à la double déduction du bénéfice.

(785) Il a également suggéré qu'une déduction unique des frais VAG consolidés au titre de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base serait appropriée.

(786) Enfin, la société a rappelé que, conformément à l'arrêt *PT Musim Mas/Conseil* ([141]), lorsqu'une entité économique unique est reconnue entre un producteur et un opérateur commercial lié, ce dernier ne peut être considéré comme exerçant des fonctions similaires à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base.

(787) La Commission a examiné l'argument présenté. En effet, dans les procédures antidumping, la notion d'entité économique unique sert à décrire les situations dans lesquelles un opérateur commercial est lié au producteur-exportateur et la réalité économique de la relation montre que l'opérateur commercial agit en tant que service d'exportation interne du producteur. Par définition, cette circonstance n'est pas incompatible avec la notion d'entreprise en droit de la concurrence de l'Union, même s'il convient de noter que ce droit ne s'applique pas aux enquêtes de défense commerciale.

(788) La Commission a fait observer que l'argument de POSVIET concernant l'existence d'une entité économique unique entre PIC Korea, PI Germany et PI Italy visait à obtenir une modification des modalités d'application des ajustements du prix à l'exportation. En substance, la société s'est opposée à une prétendue double déduction du bénéfice théorique au titre de l'article 2, paragraphe 9, et de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base ou, à titre subsidiaire, a proposé de déduire les frais VAG consolidés du groupe PI au titre de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base.

(789) À cet égard, la Commission a rappelé que la déduction des frais VAG et du bénéfice théorique au titre de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base et celle au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base constituaient deux opérations distinctes, bien qu'elles reposent dans les deux cas sur le même type d'informations, à savoir les frais VAG réellement supportés par les sociétés liées et le bénéfice d'un importateur indépendant.

(790) Conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, la Commission a construit le prix à l'exportation à partir du prix auquel les produits plats laminés à froid en acier étaient revendus au premier acheteur indépendant, étant donné que les importateurs PI Germany et PI Italy étaient liés au producteur-exportateur. Conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, un ajustement a été opéré pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente ainsi que des bénéfices réalisés. Les frais intervenus entre l'importation et la revente comprenaient en l'espèce ceux déclarés par les importateurs pour chaque transaction ainsi que les frais VAG qui ne pouvaient pas être directement rattachés à des transactions individuelles.

(791) Une fois le prix à l'exportation et la valeur normale établis, la Commission a ensuite opéré un ajustement du prix à l'exportation aux fins d'une comparaison équitable, conformément à l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. La Commission a constaté que PIC Korea exerçait des fonctions similaires à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions et qu'il était rémunéré pour ces fonctions au moyen d'une marge. Étant donné que cette marge était versée entre entités liées, elle était influencée par leur relation. Par conséquent, la Commission a utilisé les frais VAG supportés par PIC Korea et le bénéfice théorique comme approximation de la commission qui aurait été versée à un agent indépendant exerçant les fonctions de PIC Korea.

(792) À cet égard, POSVIET n'a pas prouvé que l'approche de la Commission était contraire au règlement de base. La Commission était juridiquement tenue de déduire les frais VAG et une marge bénéficiaire pour construire le prix à l'exportation au titre de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Quant à l'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, la société n'a pas contesté les conclusions de la Commission selon lesquelles PIC Korea exerçait des fonctions similaires à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions. Elle n'a pas non plus allégué ni démontré que PIC Korea agissait en tant que service d'exportation interne de POSVIET, auquel cas un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base n'aurait effectivement pas été approprié.

([141]) Arrêt de la Cour du 26 octobre 2016, *PT Musim Mas/Conseil*, C-468/15 P, EU:C:2016:803, points 41 et 42 et jurisprudence citée.

(793) À la suite de l'information finale, POSVIET a fait valoir que le niveau du bénéfice déduit au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base pour PIC KR, lorsque celui-ci vendait directement à des acheteurs indépendants dans l'Union, devrait être révisé afin de tenir compte des fonctions limitées exercées par cette société. À cet égard, la société a renvoyé à l'arrêt *PT Musim Mas/Conseil* ([142]), dans lequel la Cour a précisé que le recours à l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base ne reposait pas sur l'existence d'une relation entre l'opérateur commercial et le producteur-exportateur, mais sur les fonctions exercées par l'opérateur commercial. La société a fait valoir que le niveau du bénéfice devait être adapté aux fonctions exercées par l'opérateur commercial, et non à celles exercées par un importateur.

(794) En outre, POSVIET a renvoyé aux principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ([143]), selon lesquels «[l]e montant de la marge sur le prix de revente va dépendre des fonctions exercées par le revendeur. Ces fonctions peuvent varier fortement, allant du cas où le revendeur exécute effectivement un service minimal en tant que transitaire au cas où il assume la totalité des risques de la propriété du produit ainsi que la responsabilité de la publicité, de la commercialisation, de la distribution et de la garantie des marchandises, du financement des stocks et des autres services connexes. Si le revendeur dans le cadre d'une transaction avec une entreprise associée n'exerce pas d'activité commerciale notable, mais n'assure que le transfert des biens à un tiers, la marge sur le prix de revente peut, compte tenu des fonctions assumées, être faible».

(795) À cet égard, la société a souligné que PIC Korea n'assurait ni l'entreposage ni le dédouanement et qu'il ne s'occupait pas non plus des relations quotidiennes avec les clients dans le circuit de vente où il vend directement à des clients indépendants dans l'Union.

(796) La société a réitéré l'argument exposé aux considérants 793 à 795 dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(797) À titre liminaire, la Commission a fait observer que, contrairement à ce qu'affirmait POSVIET, l'arrêt *PT Musim Mas/Conseil* ([144]) ne lie pas le bénéfice utilisé pour quantifier l'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base aux fonctions exercées par l'opérateur commercial agissant en tant qu'agent. C'est plutôt l'ajustement lui-même qui est lié à ces fonctions. À cet égard, la Commission a rappelé que l'ajustement au titre des commissions prévu à l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base comporte deux composantes distinctes: i) les frais VAG réels de l'opérateur commercial lié; et ii) un bénéfice théorique d'un opérateur commercial indépendant actif dans le même secteur. Tandis que la composante «bénéfice» sert d'approximation de la marge qu'un opérateur commercial indépendant comparable réaliserait sur le marché libre, la composante «frais VAG» reflète les dépenses réellement supportées au titre des fonctions exercées par les opérateurs commerciaux liés. C'est précisément ce dernier élément, à savoir les frais VAG réels, qui garantit que l'ajustement reflète fidèlement les coûts des fonctions exercées.

(798) La Commission a confirmé que l'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base appliqué aux exportations vers l'Union effectuées par l'intermédiaire de PIC Korea ne reposait pas sur l'existence d'une relation entre POSVIET et PIC Korea, mais sur l'intervention d'un opérateur commercial dans plusieurs circuits de vente dans lesquels celui-ci exerçait des fonctions semblables à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions. L'existence de ce lien a toutefois éclairé la détermination du niveau de l'ajustement. Si les frais VAG réels de PIC Korea ont été acceptés comme élément de l'ajustement, le bénéfice généré par les ventes ne pouvait être retenu, puisque le prix d'achat était influencé par le lien entre POSVIET et PIC Korea. Par conséquent, le bénéfice d'un importateur indépendant dans l'Union a été utilisé comme valeur de substitution appropriée.

([142]) Arrêt de la Cour du 26 octobre 2016, *PT Musim Mas/Conseil*, C-468/15 P, EU:C:2016:803, point 88.

([143]) OCDE (2022), Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2022, paragraphe 2.37. Disponible à l'adresse https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2022/01/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_57104b3a/5357f003-fr.pdf (consulté pour la dernière fois le 7 septembre 2026).

([144]) Arrêt de la Cour du 26 octobre 2016, *PT Musim Mas/Conseil*, C-468/15 P, EU:C:2016:803, point 88.

(799) En outre, la société a affirmé que le niveau du bénéfice aurait dû être revu à la baisse, étant donné qu'elle exerçait des fonctions limitées par rapport aux importateurs liés dans l'Union, et elle s'est appuyée à cet égard sur les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.

(800) En ce qui concerne les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert, la Commission a rappelé qu'ils reposent sur une «[n]orme internationale qui, comme en sont convenus les pays membres de l'OCDE, doit être mise en œuvre à des fins fiscales par les groupes [d'entreprises multinationales] et les autorités fiscales» ([145]). Les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert n'ont pas pour objet de prévoir le bénéfice réalisable ou raisonnable sur la revente de marchandises déterminées sur un marché donné en fonction des tâches exercées par un opérateur commercial. Dans ce contexte, la répartition des bénéfices sur la base des fonctions exercées par les entités liées sert essentiellement à éviter que des bénéfices soient attribués à des sociétés qui exercent peu de fonctions, mais qui sont établies dans des juridictions à faible fiscalité.

(801) En toute hypothèse, la Commission a contesté l'affirmation selon laquelle les fonctions exercées par PIC Korea étaient limitées par rapport à celles des deux importateurs liés dans l'Union. Pour des raisons de confidentialité, une analyse détaillée a été communiquée séparément à la société. Dans ce contexte, les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert, sur lesquels la société a fondé son argumentation, donnent des exemples de situations dans lesquelles les fonctions de l'opérateur commercial sont considérées comme limitées (service minimal en tant que transitaire) et de situations dans lesquelles elles sont substantielles, c'est-à-dire qu'une marge plus élevée peut être attendue (lorsque, par exemple, il assume la totalité des risques de la propriété du produit ainsi que la responsabilité de la publicité, de la commercialisation, de la distribution et de la garantie des marchandises ainsi que les risques y afférents). PIC Korea reprenait clairement la propriété des marchandises pendant leur transport maritime et était responsable de l'organisation du réseau de distribution. Par conséquent, ses fonctions ne sauraient être considérées comme limitées. Partant, l'argument exposé au considérant 797 a été rejeté.

3.6.6. *Marges de dumping*

(802) En ce qui concerne le producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type du produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type correspondant du produit concerné, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.

(803) Sur cette base, la marge de dumping moyenne pondérée définitive, exprimée en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, est de 16,0 %

(804) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission calcule la marge de dumping moyenne pondérée, conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. En l'espèce, la marge de dumping définitive des producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon est identique à celle du producteur-exportateur ayant coopéré retenu dans l'échantillon, soit 16,0 %.

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

(806) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient plus de 80 % des importations totales au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a décidé d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau de la société ayant coopéré retenue dans l'échantillon et ayant fait l'objet d'un examen individuel.

([145]) OCDE (2022), Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2022, paragraphe 1.1. Disponible à l'adresse https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2022/01/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_57104b3a/5357f003-fr.pdf (consulté pour la dernière fois le 7 septembre 2026).

(807) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

| Société | Marge de dumping définitive (en %) |
|---|---|
| POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 |
| Autres sociétés ayant coopéré | 16,0 |
| Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam | 16,0 |

## 4. **PRÉJUDICE**

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

(808) Le produit similaire a été fabriqué par 22 producteurs dans l'Union au cours de la période d'enquête. Ceux-ci constituent l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.

(809) La production totale de l'Union pendant la période d'enquête a été établie à environ 31,5 millions de tonnes, production pour le marché captif comprise. Pour établir ce chiffre, la Commission s'est basée sur toutes les informations disponibles concernant l'industrie de l'Union, à savoir la réponse vérifiée d'Eurofer au questionnaire, si possible recoupée avec les réponses vérifiées des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au questionnaire.

(810) Comme indiqué au considérant 94, un échantillon de trois producteurs de l'Union a été sélectionné. L'échantillon définitif représentait plus de 24 % de la production totale estimée de l'Union et 17 % des ventes estimées du produit similaire sur le marché libre dans l'Union, et il assurait une bonne répartition géographique.

(811) Dans l'ensemble, l'industrie de l'Union se caractérise par un degré élevé d'intégration verticale. Une part substantielle de la production est utilisée de manière captive en vue d'une transformation ultérieure en aval, tandis que le reste est vendu sur le marché libre, en concurrence directe avec les importations.

### 4.2. **Détermination du marché de l'Union en cause**

(812) Afin d'établir si l'industrie de l'Union a subi un préjudice et de déterminer la consommation et les divers indicateurs économiques concernant la situation de cette industrie, la Commission a examiné dans quelle mesure l'analyse devait tenir compte de l'usage, par l'industrie de l'Union, de sa propre production, en particulier en vue d'une transformation ultérieure.

(813) Comme indiqué ci-dessus, l'industrie de l'Union est largement intégrée verticalement et le produit soumis à l'enquête constitue un intrant primaire pour la fabrication de divers produits en aval à plus forte valeur ajoutée, tels que les produits galvanisés et les produits à revêtement organique. La Commission a donc constaté qu'une part importante de la production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon était destinée à un usage captif. Compte tenu de ce qui précède, la consommation captive et la consommation sur le marché libre ont été analysées séparément.

(814) La distinction entre marché captif et marché libre est pertinente pour l'analyse du préjudice parce que les produits destinés à un usage captif ne sont pas exposés à la concurrence directe des importations et les prix de transfert sont définis au sein des groupes en fonction de diverses politiques tarifaires. En revanche, la production destinée au marché libre est en concurrence directe avec les importations du produit soumis à l'enquête, et les prix sont ceux du marché libre.

(815) Afin de disposer d'un aperçu aussi complet que possible de l'industrie de l'Union, la Commission a obtenu des données concernant la totalité de l'activité en rapport avec les produits plats laminés à froid en acier et a déterminé si la production était destinée à un usage captif ou au marché libre.

(816) La Commission a examiné certains indicateurs économiques relatifs à l'industrie de l'Union sur la base des données pour le marché libre. Ces indicateurs sont: le volume des ventes et les prix de vente sur le marché de l'Union; la part de marché; la croissance; le volume et les prix des exportations; la rentabilité; le rendement des investissements; et le flux de liquidités. Lorsque cela était possible et justifié, les conclusions de l'examen ont été comparées aux données se rapportant au marché captif, de manière à brosser un tableau complet de la situation de l'industrie de l'Union.

(817) Cependant, d'autres indicateurs économiques ont pu être examinés utilement par seule référence à l'ensemble de l'activité, y compris l'usage captif de l'industrie de l'Union. À savoir: la production; les capacités et l'utilisation des capacités; les investissements; les stocks; l'emploi; la productivité; les salaires; et l'aptitude à mobiliser des capitaux. En effet, ceux-ci dépendent de l'ensemble des activités, que la production soit destinée à un usage captif ou vendue sur le marché libre.

### 4.3. **Consommation de l'Union**

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

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

*Tableau 25*

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

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation captive | 24 019 465 | 24 266 863 | 24 913 310 | 24 037 814 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *101* | *104* | *100* |

*Source:* Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(819) Il a été établi qu'environ 76 % de la production de produits plats laminés à froid en acier de l'Union est consacrée au marché captif, tandis que les 24 % restants sont vendus dans des conditions de marché libre.

(820) La consommation captive de l'Union a augmenté d'environ 4 % entre 2022 et 2024, ce qui traduit une expansion progressive de la demande captive. Cette tendance ne s'est toutefois pas maintenue, puisque la consommation a ensuite diminué d'environ 3,5 % au cours de la période d'enquête par rapport à 2024, pour revenir globalement à son niveau de 2022. Dans l'ensemble, la consommation captive n'a connu qu'une variation limitée au cours de la période considérée, ce qui témoigne d'une demande en aval relativement stable au sein des activités intégrées verticalement.

#### 4.3.2. *Consommation libre sur le marché de l'Union (en tonnes)*

(821) La Commission a établi la consommation de l'Union sur le marché libre sur la base a) des données d'Eurofer concernant les ventes sur le marché de l'Union de tous les producteurs connus dans l'Union, recoupées avec les informations communiquées par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon; et b) des importations dans l'Union en provenance de tous les pays tiers, telles que déclarées par Eurostat. Sur cette base, la consommation de l'Union sur le marché libre a évolué comme suit:

*Tableau 26*

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

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation sur le marché libre | 8 089 250 | 7 372 012 | 7 543 690 | 7 274 722 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *91* | *93* | *90* |

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

(822) La consommation sur le marché libre a sensiblement diminué au cours de la période considérée. Elle a reculé de 9 % la première année. Cette baisse a été suivie d'une hausse modérée de 2 % l'année suivante. La reprise a toutefois été temporaire, la consommation ayant de nouveau reculé de 3 points de pourcentage au cours de la période d'enquête.

(823) Dans l'ensemble, la consommation sur le marché libre a enregistré une baisse totale de 10 % au cours de la période considérée. Ce recul s'explique principalement par une contraction de la consommation en aval, en particulier dans le secteur de la construction et dans certaines applications industrielles, qui constituent des marchés d'utilisation finale essentiels pour les produits sidérurgiques.

(824) En outre, l'incertitude macroéconomique et l'affaiblissement de la croissance économique dans plusieurs États membres ont incité les clients à adopter un comportement d'achat plus prudent, en reportant ou en réduisant leurs commandes et en privilégiant la diminution de leurs stocks. Il en a résulté un recul de l'activité sur le marché au comptant et une diminution des volumes de transactions sur le segment du marché libre.

4.3.3. *Consommation totale*

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

*Tableau 27*

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

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Consommation totale de l'Union | 32 108 714 | 31 638 874 | 32 456 525 | 31 312 536 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *99* | *101* | *98* |

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

(826) La consommation totale de l'Union est restée globalement stable au cours de la période considérée, ne présentant que des fluctuations limitées. Elle a légèrement diminué, de 1 %, la première année. Cette baisse a été suivie d'une hausse modérée de 3 points de pourcentage l'année suivante, qui ne s'est toutefois pas maintenue, puisque la consommation a reculé de 4 points de pourcentage au cours de la période d'enquête.

(827) Sur l'ensemble de la période considérée, la consommation totale est restée globalement stable, avec une légère baisse d'environ 2 % entre 2022 et la période d'enquête. Cette relative stabilité s'explique principalement par le maintien de la consommation captive à un niveau globalement stable, qui a partiellement atténué la tendance à la baisse observée pour la consommation sur le marché libre et, partant, limité la diminution globale de la demande.

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

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

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

(829) La marge de dumping établie en ce qui concerne les importations en provenance des pays concernés était supérieure au seuil de minimis défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base. Le volume des importations en provenance de chacun des pays concernés n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. Au cours de la période d'enquête, les parts de marché se situaient entre 3 % et 7 %.

(830) Les conditions de concurrence entre les importations originaires des pays concernés faisant l'objet d'un dumping et le produit similaire étaient semblables. Comme indiqué au considérant 125, l'enquête a montré que les produits plats laminés à froid en acier vendus par les producteurs-exportateurs et par l'industrie de l'Union présentaient les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques essentielles ainsi que les mêmes utilisations de base. En outre, les produits importés étaient en concurrence les uns avec les autres, ainsi qu'avec l'industrie de l'Union et avec les produits plats laminés à froid en acier produits dans l'Union, puisqu'ils sont écoulés par les mêmes circuits de vente et vendus à des catégories d'acheteurs similaires.

(831) De ce fait, tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base ont été respectés et les importations originaires des pays concernés ont été évaluées cumulativement pour la détermination du préjudice.

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

(832) La Commission a établi le volume des importations sur la base des données fournies par Eurostat. Les parts de marché ont été déterminées par comparaison entre les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 26.

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

*Tableau 28*

**Volume des importations et part de marché**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| INDE | | | | |
| Volume des importations en provenance de l'Inde (en tonnes) | 405 319 | 387 521 | 435 297 | 414 530 |
| *Indice* | *100* | *96* | *107* | *102* |
| Part de marché de l'Inde (en %) | 5 | 5 | 6 | 6 |
| JAPON | | | | |
| Volume des importations en provenance du Japon (tonnes) | 126 021 | 223 217 | 246 354 | 250 001 |
| *Indice* | *100* | *177* | *195* | *198* |
| Part de marché du Japon (en %) | 2 | 3 | 3 | 3 |
| TAÏWAN | | | | |
| Volume des importations en provenance de Taïwan (tonnes) | 293 280 | 440 907 | 574 505 | 499 836 |
| *Indice* | *100* | *150* | *196* | *170* |
| Part de marché de Taïwan (en %) | 4 | 6 | 8 | 7 |
| TURQUIE | | | | |
| Volume des importations en provenance de Turquie (en tonnes) | 448 012 | 228 046 | 417 253 | 334 885 |
| *Indice* | *100* | *51* | *93* | *75* |
| Part de marché de la Turquie (en %) | 6 | 3 | 6 | 5 |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| VIÊT NAM | | | | |
| Volume des importations en provenance du Viêt Nam (en tonnes) | 48 282 | 115 405 | 157 386 | 187 767 |
| *Indice* | *100* | *239* | *326* | *389* |
| Part de marché du Viêt Nam (en %) | 1 | 2 | 2 | 3 |
| PAYS CONCERNÉS | | | | |
| Quantité des importations en provenance des pays concernés (en tonnes) | 1 320 914 | 1 395 097 | 1 830 796 | 1 687 020 |
| *Indice* | *100* | *106* | *139* | *128* |
| Part de marché (en %) | 16 | 19 | 24 | 23 |

*Source:* Eurostat. Les parts de marché ont été déterminées par comparaison entre les volumes d'importation et la consommation de l'Union sur le marché libre figurant dans le tableau 24.

(834) Au cours de la période considérée, les importations en provenance des pays concernés ont globalement augmenté, tant en volume (28 %) qu'en part de marché, laquelle a atteint 23 % au cours de la période d'enquête. Bien que les évolutions aient sensiblement varié d'un pays concerné à l'autre, la tendance générale fait apparaître un renforcement de la présence de ces importations sur le marché de l'Union.

(835) En 2023, les volumes d'importation ont connu des évolutions contrastées. Les importations en provenance de l'Inde ont légèrement diminué (-4 %), tandis que celles en provenance de Turquie ont connu une baisse considérable (-49 %). En revanche, les importations en provenance du Japon (+77 %), de Taïwan (+50 %) et du Viêt Nam (+139 %) ont fortement augmenté. En conséquence, le volume total des importations en provenance des pays concernés a augmenté, parallèlement à une progression de leur part de marché, passée de 16 % à 19 % (+3 points de pourcentage).

(836) En 2024, cette tendance à la hausse s'est accentuée. Les importations en provenance de l'Inde (+12 %), du Japon (+10 %) et de Taïwan (+30 %) ont continué de croître, tandis que celles en provenance de Turquie ont nettement rebondi (+83 %) par rapport à leur faible niveau enregistré en 2023. Les importations en provenance du Viêt Nam ont également continué d'augmenter (+36 %). Il en a résulté une hausse notable du volume total des importations et une nette progression de leur part de marché, qui a atteint 24 % (+5 points de pourcentage).

(837) Au cours de la période d'enquête, les volumes d'importation ont diminué par rapport à 2024, tout en restant nettement supérieurs à leurs niveaux de 2022. Les importations en provenance de l'Inde ont modérément diminué (-5 %), tandis que celles en provenance de Taïwan (-13 %) et de Turquie (-20 %) ont également reculé. En revanche, les importations en provenance du Japon (+1 %) et du Viêt Nam (+19 %) ont continué d'augmenter. Dans l'ensemble, les importations en provenance des pays concernés sont restées élevées, puisque leur part de marché n'a que légèrement reculé, à 23 % (-1 point de pourcentage).

(838) Au cours de la période considérée, les importations en provenance des pays concernés ont sensiblement augmenté, tant en volume qu'en part de marché. Les volumes d'importation ont progressé de 6 % en 2023, puis ont encore nettement augmenté, de 31 %, en 2024. Bien qu'ils aient reculé de 8 % pendant la période d'enquête par rapport à 2024, ils sont restés supérieurs de 28 % à leurs niveaux de 2022. Parallèlement, la part de marché de ces importations a régulièrement progressé, passant de 16 % en 2022 à 19 % en 2023, puis à 24 % en 2024, avant de reculer légèrement, à 23 %, au cours de la période d'enquête. Dans l'ensemble, malgré un léger repli au cours de la période d'enquête, les importations en provenance des pays concernés ont affiché une forte tendance à la hausse et ont nettement renforcé leur position sur le marché de l'Union.

4.4.3. *Prix des importations en provenance des pays concernés, sous-cotation et dépression des prix*

(839) La Commission a établi les prix à l'importation à partir des données d'Eurostat.

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

*Tableau 29*

**Prix à l'importation (en EUR/unité de mesure)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| INDE | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 051 | 772 | 725 | 680 |
| *Indice* | *100* | *73* | *69* | *65* |
| JAPON | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 021 | 802 | 777 | 718 |
| *Indice* | *100* | *79* | *76* | *70* |
| TAÏWAN | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 042 | 752 | 703 | 690 |
| *Indice* | *100* | *72* | *67* | *66* |
| TURQUIE | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 041 | 834 | 744 | 716 |
| *Indice* | *100* | *80* | *71* | *69* |
| VIÊT NAM | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 166 | 757 | 708 | 667 |
| *Indice* | *100* | *65* | *61* | *57* |
| PAYS CONCERNÉS | | | | |
| Prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping | 1 047 | 779 | 728 | 695 |
| *Indice* | *100* | *74* | *70* | *66* |

*Source:* Eurostat.

(841) Globalement, le prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés a diminué de 34 % au cours de la période considérée. Cette tendance à la baisse a été observée pour chacun des pays concernés pris individuellement, avec des baisses de prix allant de 30 % à 43 %, la plus forte ayant été enregistrée pour le Viêt Nam (43 %).

(842) La Commission a déterminé la sous-cotation des prix pendant la période d'enquête en comparant:

1) les prix de vente moyens pondérés par type de produit facturés par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon à des acheteurs indépendants sur le marché de l'Union, ajustés au niveau départ usine; ainsi que

2) les prix moyens pondérés correspondants, par type de produit importé provenant des producteurs de [nom du pays] retenus dans l'échantillon et ayant coopéré, facturés au premier acheteur indépendant sur le marché de l'Union, établis sur une base «coût, assurance, fret» (CIF) et dûment ajustés pour tenir compte des droits de douane et des coûts postérieurs à l'importation.

(843) La comparaison des prix a été réalisée type par type sur des opérations effectuées au même stade commercial, après application des ajustements nécessaires et déduction des rabais et remises. Le résultat de cette comparaison a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires théorique des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête.

(844) À la suite des observations sur l'information finale, qui ont entraîné des modifications des prix à l'exportation pour le Japon et la Turquie, comme expliqué respectivement aux considérants 270 et 278 ainsi qu'aux considérants 632 et 636, la Commission a révisé les marges de sous-cotation.

(845) En ce qui concerne plus particulièrement Nippon Steel, à la suite de l'acceptation de son argument selon lequel les prix qu'il pratiquait à l'égard de MISI et de NST étaient des prix de pleine concurrence, la Commission n'a pas établi son prix à l'exportation sur la base de l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Toutefois, afin d'établir le prix à l'importation utilisé pour calculer la sous-cotation et la marge de préjudice, la Commission a appliqué par analogie l'article 2, paragraphe 9, étant donné que le prix déclaré en douane n'était pas fiable en raison de l'existence de liens intragroupe ([146]).

(846) En l'espèce, afin de ramener le prix du marché pratiqué à l'égard d'un acheteur indépendant au stade commercial de la comparaison (c'est-à-dire le prix à l'importation immédiatement après le dédouanement de ce produit à la frontière de l'Union), des ajustements ont été apportés au prix afin de tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, ainsi que d'une marge bénéficiaire.

(847) La Commission s'est fondée sur les frais VAG réels déclarés par les importateurs liés. La marge bénéficiaire utilisée pour les ajustements était de 2 %, comme expliqué au considérant 630. Sur cette base, la Commission a procédé à un ajustement au titre du bénéfice réalisé par chaque entité liée dans l'Union intervenant dans la revente au premier acheteur indépendant dans l'Union. En particulier, les éléments de preuve versés au dossier ont montré que la société B, lorsqu'elle achetait à MISEA sur une base «rendu au lieu précisé déchargé» (DPU), prenait en charge les frais de déchargement dans le port de l'Union lors de la livraison du produit soumis à l'enquête. Sur cette base, en l'absence de coopération de la part de la société B, la Commission a considéré que, outre MISEA, la société B intervenait également dans le processus d'importation. C'est pourquoi la Commission a appliqué par analogie l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base tant pour MISEA que pour la société B.

(848) Dans leurs observations sur l'information finale, les pouvoirs publics japonais ont affirmé que la Commission n'avait pas justifié la déduction d'une marge bénéficiaire excessive de 2 % pour chaque entité intervenant dans la chaîne de vente lors de la construction du prix à l'exportation. Bien que cet argument ait été formulé au sujet du prix à l'exportation utilisé pour le calcul du dumping, que la Commission n'avait pas ajusté au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), à la suite de l'acceptation, au considérant 270, de l'argument de Nippon Steel relatif aux conditions de pleine concurrence, il restait pertinent pour le calcul de la sous-cotation et de la marge de préjudice.

(849) La Commission a fait observer qu'elle avait procédé à cet ajustement en appliquant par analogie l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base, comme expliqué au considérant 845 ci-dessus. La Commission ne pouvait se fonder sur les bénéfices réalisés par les importateurs liés, car ceux-ci résultaient de ventes et de prix pratiqués entre parties liées. Il n'a pas été possible de déterminer le bénéfice d'un importateur indépendant pouvant servir de valeur de substitution dans le cadre de la présente enquête, puisqu'aucun importateur indépendant n'a coopéré. Dès lors, comme expliqué au considérant 847, la Commission s'est fondée sur le bénéfice établi pour un importateur indépendant dans une enquête antérieure portant sur le même produit. Ce bénéfice de 2 % constituait, en l'absence d'autres possibilités, une valeur de substitution pour le bénéfice d'un importateur dans l'Union. Au demeurant, un bénéfice de 2 % correspond à la marge laissée aux opérateurs commerciaux au cours de la période d'enquête, de sorte qu'un bénéfice théorique de 2 % ne saurait être considéré comme excessif. En conséquence, la Commission a rejeté cet argument.

([146]) Les juridictions de l'Union ont itérativement confirmé cette approche. Voir, par exemple, arrêt du Tribunal du 14 septembre 2022, *Methanol Holdings (Trinidad)/Commission*, T-744/19, EU:T:2022:558, point 63. Arrêt de la Cour du 8 juin 2023, *PAO Severstal et Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Commission*, C-747/21 P et C-748/21 P, EU:C:2023:459, point 92.

*Tableau 30*

**Marges de sous-cotation**

| Pays | Société | Marges de sous-cotation (en %) |
|---|---|---|
| Inde | JSW Steel Limited | 11 |
| Japon | Nippon Steel Corporation | 12,5 |
| Taïwan | Groupe CSC | 9,2 |
| Turquie | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 13,4 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 5,3 |
| Viêt Nam | POSCO VIETNAM CO., LTD | 10,7 |

(850) Le produit concerné est largement soumis à la concurrence par les prix et la concurrence sur le marché s'exerce principalement sur ce terrain. En outre, les prix du marché sont transparents et facilement accessibles. L'enquête a montré que seule une part limitée des ventes était réalisée dans le cadre de contrats à long terme, les clients conservant la possibilité de changer de fournisseur sur un marché très dynamique.

(851) Dans ce contexte, les marges de sous-cotation établies pour les importations concernées se sont révélées importantes, puisqu'elles s'élevaient à 11 % pour l'Inde, à 12,5 % pour le Japon, à 9,2 % pour Taïwan, à 5,3 % et 13,4 % pour la Turquie et à 10,7 % pour le Viêt Nam.

(852) L'enquête a en outre démontré que les prix de l'industrie de l'Union étaient déprimés par les importations à bas prix originaires des pays concernés, qui suivaient des tendances et des schémas commerciaux similaires.

(853) Le groupe NSC a également fait valoir que la Commission devrait tenir compte des délais de livraison plus longs des importations en provenance du Japon lors du calcul de la sous-cotation et de la marge de préjudice. Selon lui, les produits plats laminés à froid en acier japonais mettent nettement plus de temps à parvenir dans l'Union que les produits plats laminés à froid en acier produits dans l'Union. Il a donc proposé un ajustement du prix à l'exportation au titre de la valeur temporelle de l'argent, comparable au coût supplémentaire lié aux conditions de paiement.

(854) La marge de préjudice est établie en comparant le prix à l'exportation au prix non préjudiciable de l'industrie de l'Union à des stades commerciaux comparables. Comme la Cour de justice l'a relevé dans l'arrêt Hansol, «il découle d'une lecture conjointe de l'article 1er, paragraphe 1, et de l'article 3, paragraphe 2, du règlement de base que le préjudice doit être apprécié lors de la "mise en libre pratique dans l'Union" du produit faisant l'objet d'un dumping. Par conséquent, [...] le calcul de la sous-cotation des prix doit, en principe, se faire au niveau des importations faisant l'objet d'un dumping» ([147]). En d'autres termes, le prix départ usine facturé par les producteurs de l'Union pour les produits similaires doit être comparé au «prix à l'importation juste après le dédouanement à la frontière de l'Union de ce produit» ([148]). La différence de délais de livraison n'influe ni sur le stade commercial ni sur les caractéristiques des produits comparés et ne rend donc pas nécessaire un ajustement du prix à l'exportation.

(855) La Commission a également considéré que l'analogie établie par NSC avec les coûts du crédit liés aux conditions de paiement d'une facture n'était pas appropriée. Les coûts du crédit correspondent à une condition de paiement contractuelle convenue entre les parties et sont directement liés aux conditions de la transaction. En revanche, le temps nécessaire pour que le produit importé parvienne dans l'Union résulte des modalités de transport et de logistique et ne constitue pas une condition de paiement. Le délai de livraison plus long ne constitue donc pas une condition de financement comparable au délai de crédit accordé selon les conditions d'une facture.

(856) Cette demande a donc été rejetée.

(857) Le groupe NSC a également affirmé qu'une partie de ses exportations de DC01 était utilisée dans la construction, alors que la plupart des DC01 vendus par les producteurs de l'Union étaient destinés à des clients du secteur automobile. Sur cette base, NSC a soutenu que la sous-cotation des prix et la sous-cotation des prix indicatifs ne devraient être évaluées que par rapport aux ventes de l'Union non destinées au secteur automobile.

([147]) *Commission européenne/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, précité, point 102.
([148]) Ibidem, point 103, soulignement ajouté.

(858) La Commission a fait observer que la sous-cotation des prix et la sous-cotation des prix indicatifs étaient déterminées en comparant les importations faisant l'objet d'un dumping au produit similaire de l'industrie de l'Union, défini par ses caractéristiques objectives, et non par référence au secteur d'activité de l'acheteur. Cette comparaison est effectuée NCP par NCP. NSC a lui-même reconnu que le produit en question était fourni tant à des clients du secteur de la construction qu'à des clients du secteur automobile; il constitue donc un seul produit similaire relevant d'un seul NCP. Les NCP sont définis à l'ouverture de l'enquête sur la base de caractéristiques physiques et techniques vérifiables ayant une incidence sur les prix. L'utilisation finale ne constitue pas une telle caractéristique. NSC n'a pu désigner aucun critère technique mesurable qui permettrait de distinguer les produits destinés au secteur automobile des autres produits. Il n'a pas non plus indiqué de caractéristique mesurable permettant de différencier ses exportations des ventes correspondantes de l'Union. Les différences alléguées en matière d'exigences de traçabilité, de certification ou de qualification concernent des conditions commerciales, et non des caractéristiques du produit. Les clients du secteur automobile et ceux des autres secteurs sont tous des utilisateurs finaux industriels opérant au même stade commercial.

(859) En outre, la Commission a fait observer que, même si la description du marché donnée par NSC était exacte et non fondée sur des suppositions, le préjudice n'en serait pas moins présent. L'industrie de l'Union subit un préjudice sur les ventes pour lesquelles elle est en concurrence avec les importations à bas prix. Les prix plus élevés obtenus auprès d'un autre client n'éliminent pas ce préjudice. Lorsque NSC pratique une sous-cotation des prix, les producteurs de l'Union soit perdent la vente, soit réduisent leur prix, et cette perte de ventes ou cette dépression des prix constitue le préjudice. De même, la sous-cotation des prix indicatifs est calculée sur la base du coût par NCP, et non par type de client. Le secteur de l'acheteur n'a donc aucune incidence sur l'analyse de la sous-cotation des prix indicatifs.

(860) Cet argument a donc été rejeté.

### 4.5. **Situation économique de l'industrie de l'Union**

#### 4.5.1. *Remarques générales*

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

(862) Comme indiqué au considérant 92, il a été procédé à l'échantillonnage pour déterminer le préjudice éventuel subi par l'industrie de l'Union.

(863) Pour la détermination du préjudice, la Commission a établi une distinction entre les indicateurs macroéconomiques et microéconomiques du préjudice. Les indicateurs macroéconomiques ont été évalués au niveau de l'ensemble de l'industrie de l'Union. L'évaluation s'est appuyée sur les informations fournies par le plaignant, qui ont ensuite été recoupées avec les données fournies par les producteurs de l'Union et les statistiques officielles disponibles (Eurostat). L'analyse des indicateurs microéconomiques a été effectuée au niveau des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. L'évaluation a été basée sur leurs informations, dûment contrôlées. Les deux ensembles de données se sont avérés représentatifs de la situation économique de l'industrie de l'Union.

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

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

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

(865) Les indicateurs qui ont été évalués en examinant spécifiquement le segment du marché libre sont les suivants: ventes, part de marché, prix unitaires, coûts unitaires, rentabilité et flux de liquidités. Cependant, d'autres indicateurs économiques n'ont pu être examinés utilement que par référence à l'ensemble de l'activité, y compris l'usage captif de l'industrie de l'Union.

(866) Ces indicateurs plus larges comprennent la production, les capacités, l'utilisation des capacités, les investissements, le rendement des investissements, l'emploi, la productivité, les stocks et le coût de la main-d'œuvre. En ce qui concerne ces facteurs, la Commission ne peut réaliser une évaluation pertinente qu'en tenant compte de l'ensemble des activités de l'industrie de l'Union. Cette analyse est conforme à la jurisprudence des juridictions de l'Union et de l'OMC ([149]).

4.5.2. *Indicateurs macroéconomiques*

4.5.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

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

*Tableau 31*

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

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume de production (en tonnes) | 31 694 255 | 31 701 294 | 32 392 557 | 31 508 803 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *100* | *102* | *99* |
| Capacités de production (en tonnes) | 46 387 539 | 45 690 871 | 45 465 152 | 43 790 478 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *98* | *98* | *94* |
| Utilisation des capacités (en %) | 68 | 69 | 71 | 72 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *102* | *104* | *105* |

*Source:* Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(868) Au cours de la période considérée, le volume de production de l'Union est resté relativement stable. Il a légèrement augmenté, de 2 %, entre 2022 et 2024, avant de diminuer au cours de la période d'enquête, ce qui s'est traduit par une baisse marginale globale de 1 % sur l'ensemble de la période considérée.

(869) Les capacités de production ont suivi une tendance continue à la baisse au cours de la période considérée, diminuant de 6 % au total. Les capacités ont diminué de 2 % entre 2022 et 2023, sont restées stables en 2024, puis ont encore reculé de 4 % au cours de la période d'enquête. La baisse de 6 % des capacités de production au cours de la période considérée peut s'expliquer par des perspectives de demande plus faibles, dans un contexte de recul de 10 % de la consommation de l'Union ayant entraîné une contraction du marché. En réaction, les producteurs de l'Union ont adapté leur appareil de production à la baisse de la demande, notamment en supprimant les capacités moins efficaces ou non essentielles, afin d'éviter les surcapacités et d'assurer une utilisation plus efficace des ressources.

(870) Sous l'effet de la légère baisse des capacités de production combinée à des volumes de production relativement stables, l'utilisation des capacités a augmenté régulièrement au cours de la période considérée, passant de 68 % en 2022 à 72 % au cours de la période d'enquête, soit une hausse de 5 %.

([149]) Arrêt du 27 novembre 1991, *Gimelec e.a./Commission*, C-315/90, EU:C:1991:447, points 16 à 29; rapport de l'Organe d'appel de l'OMC du 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, paragraphes 181 à 215.

4.5.2.2. Volume des ventes et part de marché

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

*Tableau 32*

**Volume des ventes et part de marché**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Volume des ventes sur le marché libre de l'Union (en tonnes) | 5 633 739 | 5 007 333 | 4 855 388 | 4 767 237 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *89* | *86* | *85* |
| Part de marché (en %) | 70 | 68 | 64 | 66 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *98* | *92* | *94* |

*Source:* Réponse d'Eurofer au questionnaire et Eurostat.

(872) Au cours de la période considérée, le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché libre a diminué de manière continue, de 15 %, avec un net recul de 11 % entre 2022 et 2023, suivi de nouvelles baisses de 3 points de pourcentage et de 1 point de pourcentage au cours des périodes suivantes.

(873) La part de marché de l'industrie de l'Union a globalement diminué de 4 points de pourcentage au cours de la période considérée. Elle a reculé de 2 points de pourcentage entre 2022 et 2023 et de 4 points de pourcentage supplémentaires entre 2023 et 2024, avant d'augmenter de 2 points de pourcentage au cours de la période d'enquête.

(874) Dans l'ensemble, la diminution du volume des ventes (-15 %) a dépassé celle de la consommation de l'Union (-10 %), ce qui indique une perte de part de marché des producteurs de produits plats laminés à froid en acier de l'Union dans la consommation de l'Union sur le marché libre au cours de la période considérée.

4.5.2.3. Emploi et productivité

(875) L'emploi et la productivité ont évolué comme suit pendant la période considérée:

*Tableau 33*

**Emploi et productivité**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Nombre de salariés (ETP) | 9 298 | 9 006 | 9 013 | 8 598 |
| *Indice* | *100* | *97* | *97* | *92* |
| Productivité (en tonnes/ETP) | 3 409 | 3 520 | 3 594 | 3 665 |
| *Indice* | *100* | *103* | *105* | *108* |

*Source:* Réponses d'Eurofer au questionnaire.

(876) L'emploi dans l'industrie de l'Union a diminué de 8 % au cours de la période considérée. L'emploi a diminué de 3 % entre 2022 et 2023, est resté stable en 2024 puis a encore perdu 5 points de pourcentage au cours de la période d'enquête. Cette diminution reflétait des ajustements opérés pour faire face à la baisse des ventes et à la dégradation des conditions du marché. L'industrie a progressivement rationalisé ses effectifs au moyen de mesures d'efficacité, notamment le non-remplacement des départs et la restructuration des activités de production, afin d'adapter ses coûts à la baisse de la demande.

(877) La productivité a augmenté de 8 % au cours de la période considérée. Cette évolution résultait principalement de la réduction des effectifs combinée à des niveaux de production globalement stables, ce qui a entraîné une augmentation de la production par salarié. Cette augmentation de la productivité reflète donc les gains d'efficacité obtenus grâce à la restructuration et à la rationalisation des effectifs.

4.5.2.4. Ampleur de la marge de dumping

(878) Toutes les marges de dumping étaient nettement supérieures au niveau de minimis. L'incidence de l'ampleur des marges de dumping réelles sur l'industrie de l'Union était substantielle, compte tenu du volume et des prix des importations en provenance des pays concernés.

4.5.2.5. Croissance

(879) Au cours de la période considérée, la consommation de l'Union sur le marché libre a diminué de 10 %. Ce recul s'explique par la maturité du marché et par une réduction de l'activité dans des secteurs clés en aval, qui a pesé sur la demande globale. En particulier, l'absence de croissance dans le secteur de la construction et dans certaines applications industrielles s'est traduite par une baisse de la consommation du produit concerné.

(880) Toutefois, les indicateurs de performance de l'industrie de l'Union montrent que celle-ci a éprouvé des difficultés pour préserver sa position sur le marché. Alors que la production est restée globalement stable (-1 %), les ventes sur le marché de l'Union ont nettement diminué, de 15 %, ce qui s'est traduit par une perte de part de marché de 6 % (4 points de pourcentage). Cela indique que, pour ce qui est du recul des ventes, l'industrie de l'Union a non seulement suivi, mais dépassé la contraction de la consommation, faisant ainsi moins bien que le marché dans son ensemble.

(881) La détérioration des ventes et de la part de marché, dans un contexte de baisse de la consommation, prouve que l'industrie de l'Union n'a pas connu de croissance, que ce soit en termes absolus ou relatifs. Elle a au contraire subi une contraction de sa présence sur le marché supérieure à la diminution globale de la demande.

(882) Cette absence de croissance se reflète également dans la réduction de l'emploi de 8 %, signe d'une réduction des capacités opérationnelles en réaction à la dégradation des conditions du marché. Bien que la productivité ait augmenté de 8 % et l'utilisation des capacités de 5 % (4 points de pourcentage), ces gains témoignent d'améliorations de l'efficacité obtenues grâce à des réductions d'effectifs, à des réductions de capacités et à des restructurations, et non d'une expansion ou d'une croissance durable.

(883) Il est donc conclu que l'industrie de l'Union n'a pas connu de croissance au cours de la période considérée. Malgré une contraction de 10 % de la consommation sur le marché libre, la détérioration des ventes et de la part de marché de l'industrie de l'Union démontre une perte de compétitivité et une incapacité à transformer ses gains d'efficacité en croissance sur le marché.

4.5.3. *Indicateurs microéconomiques*

4.5.3.1. Prix et facteurs influant sur les prix

(884) Les prix de vente unitaires moyens pondérés des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon qui ont été facturés à des acheteurs indépendants dans l'Union ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

*Tableau 34*

**Prix de vente dans l'Union**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix de vente unitaire moyen dans l'Union sur le marché libre (en EUR/unité de mesure) | [1 020–1 095] | [815–875] | [745–800] | [700–755] |
| *Indice* | *100* | *80* | *73* | *69* |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Coût de production unitaire (en EUR/unité de mesure) | [900–975] | [820–890] | [720–780] | [690–750] |
| *Indice* | *100* | *91* | *80* | *77* |

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

(885) Le tableau ci-dessus montre l'évolution du prix de vente unitaire sur le marché libre de l'Union par rapport au coût de production unitaire correspondant.

(886) Au cours de la période considérée, la consommation de l'Union sur le marché libre a affiché une tendance globale à la baisse, reflétant la détérioration des conditions du marché dans le contexte de l'après-COVID-19, la faiblesse de la demande exerçant une pression persistante à la baisse sur les prix, qui s'est intensifiée à partir de 2023, parallèlement à l'affaiblissement de la demande d'acier. Dans ce contexte, le prix de vente unitaire moyen de l'industrie de l'Union a sensiblement diminué, reculant de 20 % entre 2022 et 2023, puis de 8 % supplémentaires entre 2023 et 2024, et encore de 6 % au cours de la période d'enquête par rapport à 2024. Au total, cela représente une baisse cumulée de 31 % entre 2022 et la période d'enquête.

(887) Au cours de ces mêmes années, le coût de production unitaire a lui aussi suivi une tendance à la baisse, quoique dans une configuration différente. Les coûts ont diminué de 9 % entre 2022 et 2023, puis plus fortement, de 12 %, entre 2023 et 2024. Au cours de la période d'enquête, les coûts ont encore reculé de 4 % par rapport à 2024. Au total, cela correspond à une baisse globale de 23 % entre 2022 et la période d'enquête.

(888) Une comparaison d'une année sur l'autre montre qu'au cours de la première période (2022-2023), la baisse des prix de vente (-20 %) a été nettement plus forte que la réduction des coûts (-9 %), ce qui a entraîné une compression importante des marges. L'année suivante (2023-2024), bien que les coûts aient diminué plus fortement que les prix, cela n'a pas suffi à compenser la détérioration antérieure des marges. Au cours de la dernière période (de 2024 à la période d'enquête), tant les prix (-6 %) que les coûts (-4 %) ont continué de baisser à un rythme similaire, ce qui indique que l'industrie de l'Union est restée soumise à une pression constante et n'a pas été en mesure de rétablir ses marges. Les produits plats laminés à froid en acier étant un produit de base, les producteurs de l'Union disposaient de possibilités limitées pour différencier leur offre et ont dû suivre l'évolution des prix à la baisse, en réduisant leurs prix de vente en conséquence, afin de limiter toute nouvelle perte de parts de marché.

(889) Dans l'ensemble, malgré les réductions de coûts, la baisse cumulée des prix de vente, plus marquée que celle des coûts, a entraîné une détérioration structurelle de la rentabilité au cours de la période examinée, les prix s'étant rapprochés des niveaux de coûts et étant restés insuffisants pour garantir des rendements durables.

#### 4.5.3.2. Coût de la main-d'œuvre

(890) Le coût moyen de la main-d'œuvre, pour les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, a évolué comme suit durant la période considérée:

*Tableau 35*

**Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié (en EUR) | [35 500-36 500] | [38 000-39 100] | [35 500-36 500] | [38 000-39 100] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *107* | *100* | *107* |

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

(891) Au cours de la période considérée, le coût moyen de la main-d'œuvre par salarié a connu une évolution fluctuante, augmentant de 7 % entre 2022 et 2023, avant de revenir, en 2024, à un niveau comparable à celui de 2022 puis de progresser à nouveau de 7 % au cours de la période d'enquête.

4.5.3.3. Stocks

(892) Au cours de la période considérée, le niveau des stocks des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a évolué comme suit:

*Tableau 36*

**Stocks**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Stocks de clôture (en tonnes) | [390 000-400 000] | [410 000-420 000] | [385 000-395 000] | [370 000-380 000] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *105* | *99* | *95* |
| Stocks de clôture en pourcentage de la production | [1-2] | [1-2] | [1-2] | [1-2] |

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

(893) Les stocks ont augmenté en 2023 avant de diminuer en 2024, puis encore au cours de la période d'enquête, ce qui s'est traduit par une baisse globale de 5 % au cours de la période considérée. Cette évolution doit être replacée dans un contexte de niveaux de production relativement stables et de net recul des ventes.

(894) L'augmentation temporaire des stocks en 2023 s'explique par le fait que les ventes s'étaient affaiblies alors que la production était restée stable. La demande sur le marché ayant continué de se détériorer, l'industrie de l'Union a ensuite réduit ses stocks en adaptant la planification de la production et la gestion des stocks.

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

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

*Tableau 37*

**Rentabilité, flux de liquidités, investissements et rendement des investissements**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Rentabilité des ventes à destination de l'Union aux acheteurs indépendants (en % du chiffre d'affaires des ventes) | [10-15] | [0-3] | [2-8] | [0-5] |
| *Indice* | *100* | *3* | *37* | *18* |
| Flux de liquidités (en EUR) | [400 – 450 millions] | [50 – 100 millions] | [100 – 150 millions] | [150 – 200 millions] |
| *Indice* | *100* | *19* | *32* | *39* |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Investissements (en EUR) | [300 – 350 millions] | [400 – 450 millions] | [400 – 450 millions] | [400 – 450 millions] |
| *Indice* | *100* | *141* | *136* | *133* |
| Rendement des investissements (en %) | [70–90] | [0–5] | [10–20] | [5–10] |
| *Indice* | *100* | *1* | *19* | *9* |

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

(896) La Commission a déterminé la rentabilité des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon en exprimant le bénéfice net avant impôt retiré des ventes du produit similaire à des clients indépendants dans l'Union sous forme de pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes.

(897) La rentabilité de l'industrie de l'Union s'est nettement détériorée au cours de la période considérée. En 2022, l'industrie de l'Union a enregistré un bénéfice solide, de [10 %-15 %]. Toutefois, en 2023, sa rentabilité a fortement chuté pour se rapprocher du seuil de rentabilité, sous l'effet d'une compression importante des marges entre la baisse des prix de vente et des coûts de production demeurant relativement élevés.

(898) En 2024, la rentabilité s'est partiellement redressée pour atteindre des niveaux à un chiffre, principalement grâce à une réduction des coûts unitaires, qui ont diminué plus rapidement que les prix de vente. Malgré cette amélioration, les niveaux de bénéfice sont restés largement inférieurs à ceux observés au début de la période considérée.

(899) Au cours de la période d'enquête, la rentabilité a de nouveau reculé, à [0 %-5 %]. Bien que tant les prix de vente que les coûts aient continué de diminuer, l'érosion des prix a été plus rapide que les réductions de coûts, ce qui a affecté négativement les marges.

(900) Dans l'ensemble, la rentabilité a suivi une tendance fortement négative au cours de la période considérée et a reculé de plus de 10 points de pourcentage, passant de [10 %-15 %] en 2022 à [0 %-5 %] au cours de la période d'enquête. Cette évolution indique que l'industrie de l'Union n'a pas été en mesure de maintenir des niveaux de bénéfice durables et que sa situation financière est restée fragile malgré quelques améliorations temporaires.

(901) Les flux nets de liquidités représentent la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. Les flux nets de liquidités des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont affiché une tendance très volatile, mais globalement défavorable, au cours de la période considérée. Ils ont chuté très fortement, de 81 %, entre 2022 et 2023. Cette chute a été suivie d'un redressement partiel en 2024 (+71 %) et d'une nouvelle hausse au cours de la période d'enquête (+20 %), ce qui témoigne d'une certaine amélioration après l'effondrement initial. Toutefois, dans l'ensemble, malgré ce rebond, les flux de liquidités sont restés inférieurs de 61 % à leurs niveaux de 2022. Cette détérioration est étroitement liée à la forte détérioration de la rentabilité, qui a réduit la génération interne de liquidités.

(902) S'agissant des investissements, les dépenses d'investissement de l'industrie de l'Union ont augmenté d'environ 41 % en 2023 par rapport à 2022. Les investissements ont ensuite diminué d'environ 4 % en 2024 puis de 2 % supplémentaires au cours de la période d'enquête. Les niveaux d'investissement au cours de la période d'enquête sont restés globalement supérieurs d'environ 33 % à ceux de 2022, ce qui dénote une expansion initiale des activités d'investissement, suivie d'une modération progressive. Ces investissements étaient principalement liés à des projets de décarbonation et d'écologisation.

(903) À cet égard, il convient de noter que les investissements peuvent demeurer relativement élevés malgré une faible rentabilité, en raison de leur nature à long terme et de la nécessité d'entretenir ou d'améliorer les actifs de production. Toutefois, le ralentissement de la croissance des investissements pendant la dernière partie de la période considérée traduit une prudence accrue et une baisse de la confiance dans les conditions futures du marché.

(904) En ce qui concerne le rendement des investissements, l'enquête a examiné la rentabilité de l'industrie de l'Union en rapportant le bénéfice net à la valeur comptable nette des investissements au cours de la période considérée. Cet indicateur est pertinent pour apprécier la capacité de l'industrie à générer un rendement adéquat sur les capitaux employés dans la production du produit similaire. L'évolution du rendement des investissements permet donc d'apprécier l'attrait financier et la viabilité des investissements dans l'industrie de l'Union.

(905) L'analyse a montré que le rendement des investissements avait fortement fluctué au cours de la période considérée, chutant de 99 % en 2023, avant de se redresser quelque peu en 2024, puis de diminuer à nouveau au cours de la période d'enquête. Dans l'ensemble, malgré le redressement très limité observé au milieu de la période, le rendement des investissements est resté fluctuant et s'est établi, en fin de période, à un niveau nettement inférieur à celui du début de la période concernée. Cette évolution révèle une détérioration de la stabilité des rendements des investissements, qui reflète la pression persistante exercée sur les résultats financiers de l'industrie de l'Union.

(906) Au cours de la période considérée, les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont connu une nette détérioration de leur aptitude à mobiliser des capitaux. Cette baisse était principalement imputable à la détérioration des principaux indicateurs de performance financière, notamment la contraction importante de la rentabilité et l'érosion substantielle de la capacité de génération de flux de liquidités.

(907) La baisse de la rentabilité a ébranlé la confiance des investisseurs et épuisé les réserves internes nécessaires pour obtenir des financements externes. En outre, la volatilité et la détérioration générale des flux de liquidités ont limité la capacité de l'industrie à autofinancer ses investissements, réduisant ainsi sa flexibilité financière. Par conséquent, les résultats financiers globaux de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée ont nui à sa solvabilité et entravé sa capacité à mobiliser des capitaux à des conditions favorables.

### 4.6. **Conclusion relative au préjudice**

(908) L'enquête a montré que la situation de l'industrie de l'Union s'était sensiblement détériorée au cours de la période considérée. Pendant cette période, la consommation sur le marché libre a diminué de 10 %, tandis que le volume des ventes de l'industrie de l'Union sur le marché libre a reculé de 15 %, soit une baisse plus rapide que la contraction de la demande. En conséquence, la part de marché de l'industrie de l'Union sur le marché libre est passée de 70 % en 2022 à 66 % au cours de la période d'enquête.

(909) L'industrie de l'Union n'a pas été en mesure de maintenir ses niveaux de prix au cours de la période considérée. Bien que l'industrie de l'Union ait réduit son coût de production unitaire de 23 %, ses prix de vente moyens ont diminué plus fortement, de 31 %. En conséquence, sa rentabilité a chuté, passant de [10 %-15 %] en 2022 à [0 %-5 %] pendant la période d'enquête.

(910) Le préjudice s'est également manifesté par la détérioration de certains indicateurs financiers. Les flux de liquidités ont diminué de 61 % et le rendement des investissements a chuté de 91 % entre 2022 et la période d'enquête. Malgré ces évolutions défavorables, les investissements nets se sont maintenus à un niveau élevé tout au long de la période considérée et étaient supérieurs de 33 % à leur niveau de 2022 pendant la période d'enquête. Néanmoins, la forte détérioration de la rentabilité, du rendement des investissements et des flux de liquidités a nui à la situation financière de l'industrie et à sa capacité à générer des fonds internes pour ses investissements futurs.

(911) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base. Ce préjudice se caractérisait par une perte importante de ventes et de parts de marché sur le marché libre, par une dépression des prix et par une détérioration substantielle de la situation financière de l'industrie, en particulier en ce qui concerne la rentabilité, les flux de liquidités et le rendement des investissements.

(912) À la suite de l'information des parties, les producteurs japonais ont affirmé que la baisse de la part de marché de l'industrie de l'Union de 70 % à 66 % était trop limitée, en soi, pour étayer un constat de préjudice important, d'autant que l'industrie de l'Union conservait une part de marché substantielle. Ils ont fait valoir que la Commission devrait évaluer l'évolution de la part de marché conjointement avec les autres circonstances pertinentes, y compris l'augmentation du volume des ventes à l'exportation de l'industrie de l'Union.

(913) La Commission a considéré que ces arguments ne remettaient pas en cause la conclusion relative à l'existence d'un préjudice important. Elle a également fait observer que l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie de l'Union exigeait une évaluation de tous les facteurs économiques pertinents influant sur sa situation et qu'aucun facteur n'était, à lui seul, déterminant. Le critère approprié à appliquer n'est donc pas de savoir si un indicateur donné, considéré isolément, établit l'existence d'un préjudice, mais si l'évolution combinée des indicateurs révèle une détérioration de la situation de l'industrie de l'Union. La part de marché de l'industrie de l'Union a été évaluée conjointement avec les autres indicateurs de préjudice pertinents, et non isolément. La Commission ne s'est pas fondée uniquement sur la diminution de la part de marché, mais l'a évaluée conjointement avec l'évolution des autres indicateurs pertinents (tels que le volume des ventes, la production, l'utilisation des capacités, les prix, les coûts unitaires, la rentabilité, les flux de liquidités, le rendement des investissements, l'emploi et la productivité) et les circonstances invoquées par les producteurs japonais, y compris l'évolution des ventes à l'exportation. Le fait que l'industrie de l'Union ait conservé une part de marché importante n'excluait pas, en soi, la constatation d'un préjudice important, compte tenu en particulier de la détérioration de sa position sur le marché et des autres indicateurs de sa situation économique. Aux fins de l'évaluation du préjudice, le critère pertinent n'est pas le niveau absolu de la part de marché conservée, mais l'ampleur de son recul au cours de la période considérée, en particulier dans un contexte de pénétration croissante des importations. En outre, compte tenu de la taille du marché de l'Union, un recul de 70 % à 66 % représente un volume substantiel de ventes perdues au profit des importations faisant l'objet d'un dumping et ne saurait être considéré comme négligeable.

(914) En ce qui concerne l'augmentation des ventes à l'exportation, la Commission a renvoyé à l'évaluation des résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union exposée à la section 5.3.1 de l'analyse du lien de causalité. L'augmentation des ventes à l'exportation n'a pas compensé la détérioration des résultats de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union et n'a donc pas modifié la conclusion relative à l'existence d'un préjudice important.

(915) Partant, la Commission a conclu que le niveau de la part de marché de l'industrie de l'Union, son recul au cours de la période considérée et l'évolution des ventes à l'exportation ne remettaient pas en cause, que ce soit séparément ou conjointement, la constatation globale d'un préjudice important.

(916) Les arguments ont donc été rejetés.

## 5. **LIEN DE CAUSALITÉ**

(917) Conformément à l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base, la Commission a examiné si les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient causé un préjudice important à l'industrie de l'Union.

(918) Conformément à l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, la Commission a également examiné si d'autres facteurs connus avaient pu, au même moment, causer un préjudice à l'industrie de l'Union. La Commission s'est assurée que le préjudice éventuellement causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés n'a pas été attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping. Ces facteurs sont les suivants:

— importations en provenance d'autres pays tiers;

— résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union;

— usage captif;

— ralentissements macroéconomiques et contraction de la demande sectorielle;

— évolution des prix de l'énergie;

— cadre réglementaire de l'Union;

— volatilité des prix des matières premières;

— surcapacités mondiales dans le secteur sidérurgique;

— conséquences de la pandémie de COVID-19 et instabilité géopolitique.

### 5.1. Effets des importations faisant l'objet d'un dumping

(919) La détérioration de la situation économique de l'industrie de l'Union a coïncidé avec une pénétration significative et croissante du marché par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés, qui ont systématiquement sous-coté les prix de l'industrie de l'Union et entraîné une dépression des prix. À cet égard, l'évolution des volumes et des prix des importations en provenance des pays concernés, telle qu'elle ressort des tableaux 27 et 28, a exercé une pression à la baisse sur les niveaux de prix de l'industrie de l'Union, ce qui établit un lien de causalité entre les deux phénomènes.

(920) Les importations en provenance des pays concernés ont fortement augmenté au cours de la période considérée (+28 %), passant d'environ 1,3 million de tonnes en 2022 à plus de 1,6 million de tonnes au cours de la période d'enquête. Parallèlement, leur part de marché est passée de 16 % à 23 %, soit une augmentation de 7 points de pourcentage. Cette augmentation des volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping a coïncidé avec un recul de la part de marché de l'industrie de l'Union de 70 % à 66 %, ce qui indique que la croissance des importations en provenance des pays concernés a évincé les ventes de l'industrie de l'Union.

(921) L'évolution de la rentabilité de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée est cohérente avec les effets des importations faisant l'objet d'un dumping. La rentabilité a fortement chuté en 2023 parce que les prix de vente ont diminué davantage que les coûts de production. Bien que la rentabilité se soit améliorée en 2024, les coûts de production ayant baissé plus rapidement que les prix de vente, cette amélioration n'a été que temporaire et la rentabilité est restée nettement inférieure à son niveau de 2022. Au cours de la période d'enquête, la rentabilité a de nouveau reculé, les prix de vente ayant continué à baisser plus rapidement que les coûts de production.

(922) En outre, ces importations en provenance des pays concernés ont exercé durablement une pression à la baisse sur les prix sur le marché de l'Union. Les prix moyens des importations en provenance des pays concernés ont diminué d'environ 34 %, passant de 1 047 EUR par tonne en 2022 à 694 EUR par tonne au cours de la période d'enquête. Tout au long de la période considérée, ces prix sont restés constamment inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union, dont les prix de vente moyens ont diminué d'environ 31 %, passant de [1 020-1 095] EUR par tonne à [700-755] EUR par tonne. L'écart de prix persistant entre les produits importés et ceux de l'industrie de l'Union témoigne d'une sous-cotation continue des prix ainsi que d'un blocage des prix. Cette pression sur les prix a limité la capacité de l'industrie de l'Union à maintenir des niveaux de prix en adéquation avec ses coûts, contribuant ainsi à la détérioration observée de sa rentabilité.

(923) Sur cette base, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient contribué de manière substantielle au préjudice subi par l'industrie de l'Union, en raison de l'augmentation considérable de leur volume, de leur part de marché croissante et de leurs prix constamment bas, sensiblement inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union. La combinaison d'une pénétration accrue des importations et d'une sous-cotation persistante des prix établit un lien de causalité manifeste entre les importations faisant l'objet d'un dumping et la détérioration de la situation de l'industrie de l'Union.

### 5.2. Importations en provenance d'autres pays tiers

(924) Sur la période considérée, la quantité importée en provenance d'autres pays tiers a évolué comme suit:

*Tableau 38*

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

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| Corée | Quantité en tonnes | 382 473 | 388 999 | 381 372 | 408 920 |
| | *Indice* | *100* | *102* | *100* | *107* |
| | Part de marché (en %) | 5 | 5 | 5 | 6 |
| | Prix moyen (en EUR) | 1 026 | 817 | 765 | 734 |
| | *Indice* | *100* | *80* | *75* | *72* |

| Pays | | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|---|
| Royaume-Uni | Quantité en tonnes | 273 165 | 261 541 | 220 848 | 138 745 |
| | *Indice* | *100* | *96* | *81* | *51* |
| | Part de marché (en %) | 3 | 4 | 3 | 2 |
| | Prix moyen (en EUR) | 1 118 | 852 | 801 | 751 |
| | *Indice* | *100* | *76* | *72* | *67* |
| Ukraine | Quantité en tonnes | 99 827 | 149 989 | 154 603 | 171 095 |
| | *Indice* | *100* | *150* | *155* | *171* |
| | Part de marché (en %) | 1 | 2 | 2 | 2 |
| | Prix moyen (en EUR) | 942 | 722 | 678 | 637 |
| | *Indice* | *100* | *77* | *72* | *68* |
| Reste du monde | Quantité en tonnes | 379 132 | 169 053 | 100 207 | 101 705 |
| | *Indice* | *100* | *45* | *26* | *27* |
| | Part de marché (en %) | 5 | 2 | 1 | 1 |
| | Prix moyen (en EUR) | 1 118 | 986 | 914 | 884 |
| | *Indice* | *100* | *88* | *82* | *79* |
| Total de tous les pays tiers à l'exception des pays concernés | Quantité en tonnes | 1 134 596 | 969 582 | 857 031 | 820 465 |
| | *Indice* | *100* | *85* | *76* | *72* |
| | Part de marché (en %) | 14 | 13 | 11 | 11 |
| | Prix moyen (en EUR) | 1 071 | 841 | 776 | 735 |
| | *Indice* | *100* | *79* | *72* | *69* |

*Source:* Comext.

(925) Au cours de la période considérée, la part de marché des importations en provenance de Corée du Sud est passée de 5 % à 6 %, tandis que celle des importations en provenance d'Ukraine est passée de 1 % à 2 %. En revanche, la part de marché des importations en provenance du Royaume-Uni a reculé de 3 % à 2 % et celle des importations en provenance du reste du monde de 5 % à 1 %. Les importations en provenance d'autres pays tiers soumis à des mesures antidumping, comme la Chine, ont aussi fortement diminué, leur part de marché passant de 2 % à zéro. Dans l'ensemble, la part de marché des importations en provenance de l'ensemble des pays tiers autres que les pays concernés a reculé de 14 % à 11 % au cours de la période considérée.

(926) La Commission a en outre évalué l'évolution globale des importations en provenance de pays tiers autres que les pays concernés. Cette analyse a montré que ces importations avaient diminué au cours de la période considérée, tant en quantités absolues qu'en part de marché. Leur part de marché cumulée a reculé, passant de 14 % en 2022 à 11 % pendant la période d'enquête. Les prix moyens des importations ont également diminué, passant de 1 071 EUR par tonne en 2022 à 735 EUR par tonne au cours de la période d'enquête, soit une baisse d'environ 31 %. Malgré cette baisse, le prix moyen de ces importations en provenance de pays tiers est resté supérieur au prix moyen des importations en provenance des pays concernés au cours de la période d'enquête. La baisse des prix observée reflétait donc la tendance générale à la baisse des prix sur le marché de l'Union plutôt qu'un effet spécifique sur les prix imputable aux importations en provenance de pays tiers autres que les pays concernés.

(927) Leur présence déclinante sur le marché de l'Union confirme en outre qu'elles n'ont pas joué un rôle significatif dans les effets observés sur les prix ni dans la perte de part de marché de l'industrie de l'Union. Compte tenu de l'évolution parallèle à la baisse des prix des importations en provenance d'autres pays tiers et de ceux de l'industrie de l'Union, du fait que les prix pratiqués par ces pays tiers au cours de la période d'enquête sont restés supérieurs à ceux des pays concernés, ainsi que de la diminution de leur part de marché à l'importation, il apparaît que les importations en provenance d'autres pays tiers n'ont exercé aucun effet spécifique ou supplémentaire de dépression des prix sur le marché de l'Union au-delà de la tendance générale du marché. Ce facteur n'a donc pas atténué le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

(928) À la suite de l'information des parties, les pouvoirs publics japonais ont fait valoir que l'augmentation des importations en provenance des pays concernés pouvait résulter d'un déplacement des sources d'approvisionnement depuis d'autres pays tiers, plutôt que d'une augmentation de la pression globale exercée par les importations sur le marché de l'Union. Ils ont donc demandé que la Commission tienne compte de l'évolution des importations en provenance de l'ensemble des pays tiers au moment d'évaluer les effets des importations en provenance des pays concernés et le lien de causalité avec le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(929) La Commission a estimé que l'évolution des importations en provenance d'autres pays tiers n'étayait pas l'allégation selon laquelle l'augmentation des importations en provenance des pays concernés représentait simplement un remplacement des importations en provenance d'autres sources. Comme expliqué ci-dessus, la part de marché des importations en provenance de pays tiers autres que les pays concernés a reculé au cours de la période considérée, passant de 14 % à 11 %. Dans le même temps, la part de marché des importations en provenance des pays concernés est passée de 16 % à 23 %, tandis que celle de l'industrie de l'Union a reculé de 70 % à 66 %.

(930) L'augmentation simultanée de la part de marché des importations en provenance des pays concernés et le recul de la part de marché tant de l'industrie de l'Union que des importations en provenance d'autres pays tiers n'indiquent donc pas un simple déplacement des sources d'importation. Cette évolution montre au contraire que les importations en provenance des pays concernés ont accru leur présence sur le marché de l'Union tandis que les autres sources d'approvisionnement perdaient des parts de marché.

### 5.3. **Effets d'autres facteurs**

#### 5.3.1. *Résultats des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union*

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

*Tableau 39*

**Ventes à l'exportation des producteurs de l'Union**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Ventes totales à l'exportation (en tonnes) | 1 046 797 | 1 153 564 | 1 313 619 | 1 169 942 |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *110* | *125* | *112* |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Période d'enquête |
|---|---|---|---|---|
| Prix unitaire moyen (en EUR/tonne) | [1 108-1 148] | [941-972] | [821-846] | [761-788] |
| *Indice (2022=100)* | *100* | *84* | *74* | *69* |

*Source:* Questionnaire macroéconomique et réponses des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au questionnaire.

(932) Au cours de la période considérée, le volume total des ventes à l'exportation des producteurs de l'Union a augmenté de 10 % entre 2022 et 2023, puis de 14 % supplémentaires entre 2023 et 2024. Au cours de la période d'enquête, les volumes d'exportation ont reculé de 11 % par rapport à 2024. Globalement, les volumes des ventes à l'exportation étaient supérieurs de 12 % au cours de la période d'enquête par rapport à 2022.

(933) L'enquête a montré que l'augmentation des volumes d'exportation résultait principalement de la hausse des exportations vers le Mexique, la Turquie et les États-Unis. Ces augmentations s'expliquaient par des circonstances particulières, notamment la reprise des ventes à la suite de la résolution de problèmes techniques dans les installations d'un producteur de l'Union et les conditions de marché favorables sur certaines destinations d'exportation. L'augmentation des exportations vers les États-Unis ne s'est pas poursuivie dans le temps. Par conséquent, cette évolution ne traduisait pas une amélioration générale des conditions sur les marchés d'exportation.

(934) Dans le même temps, les prix moyens à l'exportation ont baissé de manière continue tout au long de la période considérée, reculant d'environ 31 % entre 2022 et la période d'enquête. Cela indique que les producteurs de l'Union n'ont pu accroître leurs volumes d'exportation qu'en acceptant des prix nettement inférieurs, ce qui témoigne d'une forte pression concurrentielle sur les marchés d'exportation.

(935) La Commission a donc conclu que l'augmentation des volumes d'exportation résultait de facteurs propres aux marchés et aux entreprises concernés et ne traduisait pas une amélioration générale des conditions sur les marchés d'exportation. L'augmentation des ventes à l'exportation s'inscrivait également dans les efforts déployés par l'industrie de l'Union pour utiliser ses importantes capacités de production inutilisées en recherchant de nouveaux débouchés en dehors du marché de l'Union. Toutefois, les ventes à l'exportation n'ont pas constitué une source de rentabilité suffisante pour compenser le préjudice subi par l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union et n'ont donc pas atténué le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

5.3.2. *Consommation captive*

(936) Au cours de la période considérée, la consommation captive de l'Union a augmenté d'environ 4 % entre 2022 et 2024, avant de retomber à son niveau de 2022 au cours de la période d'enquête. Globalement, la consommation captive est restée relativement stable au cours de la période considérée, ne présentant que des fluctuations limitées.

(937) Cette évolution relativement stable de la consommation captive indique que la demande interne en aval des producteurs verticalement intégrés ne s'est pas sensiblement contractée au cours de la période considérée. Étant donné que la consommation captive représente la majeure partie de la production de l'Union (environ 76 %), sa stabilité confirme que le préjudice observé sur le segment du marché libre ne saurait être attribué à une contraction importante de la demande captive. Par conséquent, l'évolution de la consommation captive n'a pas atténué le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

5.3.3. *Ralentissements macroéconomiques et contraction de la demande sectorielle*

(938) La Commission a également examiné si l'évolution de la situation macroéconomique et la contraction de la demande émanant des principales industries en aval avaient contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. La demande de produit concerné est étroitement liée à la conjoncture économique générale et à l'activité de secteurs tels que la construction, l'automobile, la construction mécanique et l'électroménager, qui représentent ensemble une part substantielle de la consommation.

(939) Au cours de la période considérée, la conjoncture économique dans l'Union a été caractérisée par un ralentissement de l'activité industrielle et par un affaiblissement de la demande dans plusieurs de ces secteurs en aval. En particulier, le secteur de la construction a été touché par la baisse des investissements et la hausse des coûts de financement, tandis que les secteurs de l'automobile et de la construction mécanique ont montré des signes de ralentissement liés à des ajustements structurels et à une baisse de la production industrielle. Ces évolutions ont probablement exercé une pression à la baisse sur la consommation et contribué à rendre le marché plus concurrentiel et plus sensible aux prix.

(940) Un ralentissement économique général devrait normalement affecter tous les opérateurs du marché. Toutefois, alors que les conditions de la demande se dégradaient, les importations en provenance des pays concernés ont fortement augmenté en volume et en pénétration du marché, tandis que l'industrie de l'Union perdait des parts de marché. Cette divergence montre que les facteurs macroéconomiques et la demande sectorielle ne peuvent expliquer le préjudice observé.

(941) La Commission a donc conclu que, bien que l'évolution macroéconomique et la contraction de la demande dans les secteurs en aval aient pu influer sur l'environnement général du marché, elles n'avaient pas atténué le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

5.3.4. *Évolution des prix de l'énergie*

(942) La Commission a également examiné si l'évolution des prix de l'énergie, en particulier le maintien de prix élevés de l'électricité et du gaz, avait pu contribuer au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Les coûts de l'énergie constituent une composante importante des coûts de production du produit concerné et les fluctuations des prix de l'électricité et du gaz peuvent affecter de façon importante la structure des coûts des industries à forte intensité énergétique.

(943) Au cours de la période considérée, les marchés de l'énergie sont restés caractérisés par des prix durablement élevés et volatils par rapport aux niveaux historiques.

(944) Toutefois, l'enquête a révélé qu'en 2022, lorsque les prix de l'énergie étaient nettement plus élevés que pendant le reste de la période considérée, les producteurs de l'Union avaient été en mesure d'atteindre un niveau de rentabilité viable. Cela a été possible parce que les producteurs de l'Union ont pu répercuter la hausse des coûts de l'énergie sur les utilisateurs, en maintenant leurs prix de vente à des niveaux en adéquation avec leur structure de coûts.

(945) En revanche, en 2023 et tout au long de la période d'enquête, les prix de l'énergie étaient retombés à des niveaux nettement inférieurs à ceux observés en 2022. Néanmoins, la pression sur les prix exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping a empêché l'industrie de l'Union de maintenir ses prix de vente à des niveaux suffisants pour couvrir ses coûts, ce qui a entraîné une forte détérioration de sa rentabilité. Alors que le coût de production a diminué de 23 %, les prix de vente moyens ont reculé de 31 %, soit une baisse supérieure à celle qui pourrait s'expliquer par les seuls coûts énergétiques. Ce décalage indique que la détérioration de la rentabilité n'était pas imputable à la situation des marchés de l'énergie. Cette divergence démontre que, bien que les prix de l'énergie influent sur les coûts de production, le facteur décisif de l'effondrement de la rentabilité a été l'incapacité de l'industrie de l'Union à maintenir ses prix à un niveau correspondant à ses coûts. Cette dépression des prix a coïncidé avec l'augmentation notable de la part de marché des importations en provenance des pays concernés, qui ont systématiquement sous-coté les prix de l'Union. La présence de ces importations à bas prix a empêché l'industrie de l'Union de répercuter ses coûts de production sur ses clients, en contribuant ainsi directement à la détérioration de sa rentabilité, qui est tombée à des niveaux non viables.

(946) La Commission a donc conclu que, si l'évolution des coûts énergétiques et les efforts d'amélioration de l'efficacité avaient influé sur la structure des coûts de l'industrie de l'Union, ils n'atténuaient pas le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

(947) À la suite de l'information des parties, les producteurs japonais ont fait valoir que l'augmentation et la volatilité des prix de l'énergie, en particulier du gaz et de l'électricité, avaient contribué de manière significative à la détérioration de la situation de l'industrie de l'Union. Ils ont évoqué les coûts de l'énergie plus élevés supportés par les producteurs de l'Union par rapport à ceux d'autres régions et ont affirmé que la Commission avait sous-estimé leur incidence sur la compétitivité de l'industrie de l'Union. Selon eux, c'est la hausse des coûts de l'énergie, et non les importations en provenance du Japon, qui expliquait une part importante de la détérioration observée.

(948) La Commission a estimé que ces arguments ne modifiaient pas l'appréciation exposée ci-dessus. La Commission a tenu compte de l'évolution des prix de l'énergie et de son effet sur la structure des coûts de l'industrie de l'Union. Toutefois, comme expliqué aux considérants 942 à 945 ci-dessus, les prix de l'énergie étaient nettement plus élevés en 2022, année durant laquelle l'industrie de l'Union avait été en mesure de maintenir un niveau de rentabilité viable, tandis qu'ils ont ensuite diminué alors que la rentabilité de l'industrie de l'Union se détériorait fortement. En outre, la baisse des coûts de production a été nettement plus importante que ne pouvait l'expliquer l'évolution des coûts de l'énergie, tandis que les prix de vente ont diminué davantage encore.

(949) La Commission a donc considéré que l'évolution des prix de l'énergie invoquée par les producteurs japonais ne pouvait expliquer la détérioration de la situation de l'industrie de l'Union observée au cours de la période considérée et n'atténuait pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union. Cette allégation a donc été rejetée.

5.3.5. *Cadre réglementaire de l'Union*

(950) Certaines parties ont affirmé que le cadre réglementaire de l'Union était à l'origine du préjudice.

(951) L'industrie de l'Union opère dans un environnement structurel caractérisé par d'importantes obligations de conformité réglementaire et des besoins d'investissement considérables liés à la transition en cours vers la décarbonation. Ces facteurs font partie de l'environnement opérationnel à long terme de l'Union et diffèrent des conditions auxquelles sont confrontés les producteurs de pays tiers dont les cadres réglementaires sont moins stricts et les obligations de conformité moins contraignantes. Toutefois, ces conditions structurelles présentent un caractère permanent et ont existé tout au long de la période considérée. Elles ne sauraient donc expliquer la détérioration de la situation économique de l'industrie de l'Union observée au cours de la période considérée.

(952) L'enquête a montré que la dégradation des résultats de l'industrie de l'Union avait coïncidé avec l'augmentation des importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping, qui ont exercé une pression à la baisse soutenue sur les prix de vente dans l'Union et contraint l'industrie de l'Union à aligner ses prix afin de limiter de nouvelles pertes de parts de marché. Cette dépression des prix a entraîné une détérioration de nombreux indicateurs de préjudice, notamment la rentabilité, les volumes de ventes, la part de marché, l'emploi, les capacités de production et les flux de liquidités.

(953) Bien que le cadre structurel des coûts contribue au niveau global des coûts supportés par l'industrie de l'Union, il n'a pas rompu le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important. La chronologie et l'ampleur du préjudice correspondent plutôt à l'évolution des volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping et au comportement en matière de prix qu'à des conditions de coûts stables et anciennes.

(954) Sur cette base, il est conclu que le préjudice important subi par l'industrie de l'Union a été causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et que le cadre structurel des coûts, considéré isolément ou en combinaison avec d'autres facteurs, n'a pas atténué le lien de causalité établi.

5.3.6. *Volatilité des prix des matières premières*

(955) La Commission a également examiné si les fluctuations des prix des matières premières, notamment du minerai de fer, du charbon à coke, des débris et des éléments d'alliage, avaient pu contribuer au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Ces intrants représentent une part importante de la structure des coûts de la production sidérurgique, et leurs prix sont soumis à une volatilité liée aux conditions mondiales de l'offre et de la demande, aux coûts de l'énergie et à l'évolution de la situation géopolitique.

(956) Au cours de la période considérée, les marchés des matières premières ont été caractérisés par d'importantes fluctuations de prix plutôt que par une tendance uniforme. Les prix du minerai de fer et du charbon à coke ont connu des périodes de volatilité, tandis que les prix des débris et des alliages ont également été soumis à des variations cycliques liées à la demande mondiale d'acier et aux contraintes régionales d'approvisionnement. Une telle volatilité peut entraîner des hausses à court terme des coûts de production et rendre plus incertaine la planification des coûts pour les producteurs.

(957) Ces évolutions ont pu contribuer aux fluctuations des coûts de production unitaires de l'industrie de l'Union et réduire la prévisibilité des coûts. Toutefois, de telles variations de coûts touchent généralement l'ensemble des producteurs d'acier à l'échelle mondiale et n'expliquent pas en elles-mêmes la détérioration spécifique de la position de l'industrie de l'Union sur le marché.

(958) En particulier, malgré la volatilité des coûts des matières premières, l'industrie de l'Union a été en mesure de réduire son coût de production unitaire global de 23 % au cours de la période considérée, ce qui témoigne des efforts déployés pour atténuer la pression sur les coûts des intrants grâce à des gains d'efficacité et à des adaptations opérationnelles.

(959) Toutefois, cette dynamique des coûts ne s'est pas traduite par une amélioration des résultats financiers, les prix de vente moyens ayant reculé d'environ 31 % sous l'effet de la pression soutenue exercée sur les prix par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Cette divergence indique que la volatilité des prix des matières premières n'a pas déterminé la formation des prix sur le marché de l'Union.

(960) La Commission a donc conclu que, si les fluctuations des prix des matières premières avaient pu affecter la stabilité des coûts de production, elles n'avaient pas atténué le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

5.3.7. *Surcapacités mondiales dans le secteur sidérurgique*

(961) La Commission a également examiné si les surcapacités mondiales dans le secteur sidérurgique avaient pu contribuer au préjudice subi par l'industrie de l'Union. L'industrie sidérurgique se caractérise par des surcapacités structurelles persistantes au niveau mondial, qui tendent à exercer une pression à la baisse sur les prix en raison d'une intensification de la concurrence internationale et d'une augmentation des volumes disponibles à l'exportation.

(962) En particulier, les importantes surcapacités en Chine ont contribué à accroître la pression concurrentielle sur les marchés mondiaux de l'acier. Cette situation a influé sur les flux commerciaux internationaux et sur les conditions du marché, y compris dans l'Union.

(963) Dans un tel contexte, les surcapacités mondiales peuvent influer sur la dynamique du marché en augmentant les volumes d'exportations à bas prix disponibles, ce qui peut intensifier la concurrence par les prix et modifier les niveaux de prix pratiqués sur les marchés importateurs. Ces conditions structurelles constituent donc un facteur de contexte pertinent pour comprendre les flux commerciaux mondiaux de produits sidérurgiques.

(964) Toutefois, l'existence de surcapacités mondiales ne modifie pas les conclusions relatives au lien de causalité. Au cours de la période considérée, les importations en provenance des pays concernés ont considérablement renforcé leur présence sur le marché de l'Union, leur part de marché cumulée passant de 16 % à 23 %, tandis que leurs prix se maintenaient à des niveaux constamment bas. La Commission a donc considéré que les surcapacités mondiales faisaient partie de l'environnement général du marché, mais ne rompaient pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(965) Les prix des importations en provenance des pays concernés ont été systématiquement inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union et ont exercé une pression à la baisse soutenue sur les prix de l'Union, les prix moyens des importations ayant diminué d'environ 34 % au cours de la période considérée. Cela indique que les éventuels effets des surcapacités mondiales, y compris l'effet d'éviction résultant des exportations chinoises, ont été transmis et amplifiés par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.

(966) En outre, l'évolution divergente des autres fournisseurs de pays tiers, dont la part de marché a reculé de 14 % à 11 %, confirme que le préjudice ne saurait s'expliquer uniquement par les conditions mondiales de capacité, mais qu'il est lié au comportement spécifique des importations faisant l'objet d'un dumping en matière de volumes et de prix.

(967) La Commission a donc conclu que, si les surcapacités mondiales constituaient des facteurs de contexte structurels pertinents, elles n'atténuaient pas le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

(968) À la suite de l'information des parties, les producteurs japonais ont en outre fait valoir que les difficultés de l'industrie de l'Union devaient être appréciées dans le contexte des surcapacités de production d'acier mondiales et de la production subventionnée dans les pays tiers. Ils ont soutenu que ces facteurs ne pouvaient être imputés au Japon, qui avait réduit ses capacités de production d'acier et coopéré avec l'Union en vue de remédier aux surcapacités mondiales. Ils ont donc demandé à la Commission de revoir son appréciation du lien de causalité entre les importations en provenance du Japon et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(969) La Commission a estimé que ces arguments ne modifiaient pas les conclusions exposées ci-dessus. Comme expliqué aux considérants 961 à 966, la Commission a examiné l'incidence potentielle des surcapacités mondiales sur l'industrie de l'Union et a conclu que, si elles constituaient un facteur de contexte structurel pertinent, elles n'atténuaient pas le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

(970) Le fait que le Japon ait réduit ses capacités de production d'acier ou coopéré avec l'Union en vue de remédier aux surcapacités mondiales ne modifiait pas cette appréciation, compte tenu notamment de la conclusion de la Commission selon laquelle les importations en provenance du Japon faisaient l'objet d'un dumping et avaient contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. La Commission a donc rejeté cet argument.

#### 5.3.8. *Conséquences de la pandémie de COVID-19 et instabilité géopolitique*

(971) De même, la Commission a examiné si les séquelles de la pandémie et les perturbations géopolitiques, y compris les conséquences de la COVID-19, les conflits armés, les sanctions et l'instabilité régionale, avaient pu contribuer au préjudice subi par l'industrie de l'Union.

(972) Si ces événements ont pu affecter les chaînes d'approvisionnement mondiales et provoquer des perturbations temporaires de la demande et de la logistique, leurs effets étaient de nature générale et ont touché tous les acteurs du marché.

(973) En toute hypothèse, ils n'expliquent pas les évolutions divergentes observées sur le marché au cours de la période considérée, en particulier l'augmentation de la part de marché des importations en provenance des pays concernés, parallèlement à une diminution des importations en provenance d'autres pays tiers.

(974) En outre, les prix des importations en provenance des pays concernés sont restés constamment inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union, en exerçant ainsi une pression à la baisse continue sur les prix de l'Union, indépendamment de toute évolution liée à la pandémie ou à la situation géopolitique.

(975) La Commission a donc conclu que ces facteurs n'atténuaient pas le lien de causalité établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

### 5.4. **Conclusion concernant le lien de causalité**

(976) Un lien de causalité a été établi entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés, d'une part, et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union, d'autre part. Il existait une nette coïncidence temporelle entre l'augmentation du volume des importations faisant l'objet d'un dumping, à des prix de vente en baisse et déprimés, et la détérioration de la situation économique de l'industrie de l'Union, qui est devenue particulièrement manifeste au cours de la période considérée.

(977) Confrontée à une forte pression sur les prix exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping, l'industrie de l'Union a été contrainte de baisser ses prix afin de limiter de nouvelles pertes de parts de marché, ce qui a nui à ses résultats financiers. Cet ajustement des prix à la baisse a entraîné une détérioration de nombreux indicateurs de préjudice tels que la rentabilité, les volumes de ventes, la part de marché, l'emploi, les capacités de production et les flux de liquidités.

(978) La Commission a examiné si d'autres facteurs connus avaient pu contribuer au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Il s'agissait notamment des résultats à l'exportation des producteurs de l'Union, de l'évolution de la demande, des fluctuations des coûts des intrants et des importations en provenance de pays tiers non soumis à des mesures.

(979) Si certains de ces facteurs ont pu avoir une incidence limitée sur la situation de l'industrie de l'Union, aucun d'entre eux n'a été jugé de nature à rompre le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important. Qu'ils soient pris individuellement ou collectivement, ils n'ont pas atténué les effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping.

(980) Eu égard à ce qui précède, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient causé un préjudice important à l'industrie de l'Union et qu'aucun autre facteur n'était de nature à atténuer le lien de causalité établi.

(981) Dans leurs observations faisant suite à l'information des parties, les producteurs japonais ont par ailleurs fait valoir que l'industrie de l'Union devrait s'attaquer à ses problèmes structurels de compétitivité, notamment en matière d'efficacité de la production et de capacités excédentaires, plutôt que de compter sur le maintien d'une protection tarifaire.

(982) La Commission a estimé que les arguments avancés par les producteurs japonais n'étaient pas étayés par les conclusions de l'enquête. Comme indiqué au considérant 869, les capacités de production de l'industrie de l'Union ont diminué de 6 % au cours de la période considérée. Cette diminution reflétait l'adaptation de l'appareil de production à la baisse de la consommation de l'Union, notamment par le retrait de capacités moins efficaces ou non essentielles, afin d'éviter les surcapacités et d'assurer une utilisation plus efficace des ressources.

(983) La Commission a également tenu compte des investissements réalisés par l'industrie de l'Union pour entretenir et moderniser ses installations de production, notamment ceux visant à améliorer les performances environnementales et à soutenir la transition vers une production plus respectueuse de l'environnement. Ces investissements sont nécessaires pour maintenir l'appareil de production et l'adapter à l'évolution des exigences réglementaires et technologiques du secteur sidérurgique de l'Union. Ils ne sauraient donc être considérés comme la preuve que l'industrie de l'Union n'a pas pris de mesures pour améliorer sa compétitivité structurelle.

(984) La Commission n'a donc pas constaté que le préjudice subi par l'industrie de l'Union résultait d'une absence de mesures concernant ses capacités de production ou son efficacité. Les arguments relatifs à la compétitivité structurelle ne remettaient donc pas en cause l'appréciation du préjudice et du lien de causalité effectuée par la Commission. Cette allégation a donc été rejetée.

## 6. **NIVEAU DES MESURES**

(985) Pour déterminer le niveau des mesures, la Commission a cherché à savoir si un droit plus faible que la marge de dumping suffirait à éliminer le préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations faisant l'objet d'un dumping.

### 6.1. **Marge de préjudice**

(986) Le préjudice serait éliminé si l'industrie de l'Union était en mesure de réaliser un bénéfice cible en vendant à un prix cible au sens de l'article 7, paragraphes 2 *quater* et 2 *quinquies*, du règlement de base.

(987) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base, pour établir le bénéfice cible, la Commission a pris en compte les facteurs suivants: le niveau de rentabilité avant l'augmentation des importations en provenance des pays concernés, le niveau de rentabilité nécessaire pour couvrir l'ensemble des coûts et investissements, la recherche et le développement (R & D) et l'innovation, et le niveau de rentabilité escompté dans des conditions normales de concurrence. Cette marge de bénéfice ne devrait pas être inférieure à 6 %.

(988) La Commission a considéré que la rentabilité enregistrée par l'industrie de l'Union au cours de la période considérée n'était pas représentative, en raison de la forte pression exercée sur les prix par les importations à bas prix en provenance des pays concernés. La Commission a également noté que, durant la période considérée, l'industrie sidérurgique avait évolué dans un environnement structurellement instable, caractérisé par des fluctuations des prix des matières premières et de l'énergie et par des surcapacités mondiales persistantes.

(989) La Commission a en outre estimé qu'il n'était pas possible d'établir un bénéfice cible représentatif sur la base des années précédant immédiatement la période d'enquête, étant donné que ces années avaient été marquées soit par des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance d'autres pays, en particulier de Chine, soit par des circonstances exceptionnelles sur le marché. Par exemple, les années 2020 et 2021 ont été fortement marquées par la pandémie de COVID-19 et la reprise économique qui a suivi, ce qui a donné lieu à des conditions de marché exceptionnelles qui ne pouvaient être considérées comme représentatives d'une concurrence normale. De même, la Commission a considéré que les années au cours desquelles l'industrie avait enregistré des pertes persistantes ne pouvaient servir de référence appropriée pour déterminer un bénéfice cible raisonnable.

(990) La Commission a également examiné la rentabilité enregistrée par l'industrie des produits plats laminés à froid en acier de l'Union en 2018, telle qu'établie dans le règlement d'exécution (UE) 2022/2068. Toutefois, elle a considéré que l'année 2018 avait été caractérisée par des circonstances exceptionnelles, notamment l'introduction de mesures de sauvegarde et les effets des mesures prises par les États-Unis au titre de la section 232, qui avaient entraîné d'importantes distorsions du marché et des détournements des flux commerciaux. Par conséquent, la rentabilité enregistrée en 2018 ne pouvait être considérée comme suffisamment représentative pour établir le bénéfice cible dans le cadre de la présente enquête.

(991) La Commission a donc examiné des périodes représentatives antérieures. En particulier, lors de l'enquête initiale concernant les produits plats laminés à froid en acier, la Commission avait conclu que 2008 était la dernière année reflétant des conditions de concurrence normales et avait établi un bénéfice cible de 9,9 % sur la base de la rentabilité moyenne pondérée enregistrée par l'industrie de l'Union au cours de cette année.

(992) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a considéré qu'une marge bénéficiaire de 9,9 % représentait un niveau de rentabilité raisonnable et suffisamment étayé que l'industrie de l'Union pourrait atteindre dans des conditions normales de concurrence en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. Le bénéfice de base a donc été fixé à 9,9 %.

(993) L'industrie de l'Union a fait valoir que son niveau d'investissements, de recherche et développement (ci-après la «R & D») et d'innovation (ci-après collectivement l'«IRI») au cours de la période considérée aurait été légèrement plus élevé dans des conditions normales de concurrence. La Commission a vérifié les informations fournies lors des visites de vérification, y compris les plans d'investissement internes, les documents de gestion et les documents comptables. L'enquête a confirmé que certaines dépenses liées à l'IRI avaient été affectées par la situation préjudiciable de l'industrie de l'Union. Sur la base des informations vérifiées, la Commission a donc ajusté le bénéfice cible en conséquence. L'ajustement qui en a résulté s'élevait à 0,07 % au maximum, selon le producteur retenu dans l'échantillon.

(994) Par conséquent, le bénéfice cible établi dans le cadre de la présente enquête conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base s'élevait à 9,97 % au maximum, selon la situation de chaque producteur retenu dans l'échantillon.

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

(996) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base, la Commission a, en dernier lieu, examiné les coûts futurs qui résultent d'accords multilatéraux sur l'environnement auxquels l'Union est partie, et de leurs protocoles, et que l'industrie de l'Union supportera au cours de la période d'application de la mesure en vertu de l'article 11, paragraphe 2. Sur la base des informations fournies, qui étaient étayées par les outils d'information et les prévisions des sociétés, la Commission a établi un coût supplémentaire pouvant atteindre 7,78 EUR/tonne, selon la situation de chaque producteur retenu dans l'échantillon, par rapport au coût de conformité à ces conventions au cours de la période d'enquête. Ce coût supplémentaire a été ajouté au prix non préjudiciable.

(997) La Commission a ensuite déterminé le niveau de la marge de préjudice sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation moyen pondéré des producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon dans les pays concernés, par type de produit (prix au débarquement), et le prix non préjudiciable moyen pondéré du produit similaire vendu par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon sur le marché libre de l'Union au cours de la période d'enquête, tel qu'établi pour les calculs de la sous-cotation des prix. Les éventuelles différences résultant de cette comparaison ont été exprimées en pourcentage de la valeur moyenne pondérée CIF à l'importation. Le résultat de ce calcul est présenté dans le tableau ci-dessous.

(998) Le niveau d'élimination du préjudice pour les «autres sociétés ayant coopéré» et pour «toutes les autres importations originaires du pays concerné» est défini de la même façon que la marge de dumping pour ces sociétés et ces importations.

(999) À la suite des observations sur l'information finale décrites aux considérants 844 à 849, la Commission a révisé les marges de préjudice pour le Japon et la Turquie.

| Pays | Société | Marge de dumping (en %) | Marges de sous-cotation des prix indicatifs (en %) |
|---|---|---|---|
| Inde | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 25,5 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 9,5 | 25,5 |
| | Toutes les autres importations originaires de l'Inde | 9,5 | 25,5 |
| Japon | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 | 27,9 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 54,7 | 27,9 |
| | Toutes les autres importations originaires du Japon | 54,7 | 27,9 |
| Taïwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 | 20,7 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 33,3 | 20,7 |
| | Toutes les autres importations originaires de Taïwan | 59,6 | 27,0 |
| Turquie | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 | 12,9 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 | 17,8 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 4,9 | 16,4 |
| | Toutes les autres importations originaires de Turquie | 7,8 | 17,8 |
| Viêt Nam | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 25,8 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 16,0 | 25,8 |
| | Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam | 16,0 | 25,8 |

### 6.2. **Observations sur l'information des parties concernant le bénéfice cible**

(1000) À la suite de l'information des parties, Nippon Steel Corporation (ci-après «NSC») et China Steel Corporation (ci-après «CSC») ont contesté le bénéfice cible de 9,9 % utilisé pour le calcul du prix non préjudiciable. Ils ont fait valoir que la référence à l'année 2008 ne reflétait pas les conditions de concurrence qui prévalaient pendant l'enquête et ont demandé qu'une année plus récente, en particulier 2017, soit utilisée. À titre subsidiaire, ils ont demandé l'application d'un bénéfice cible inférieur. À l'appui de leurs arguments, ils ont invoqué les changements intervenus sur le marché de l'acier de l'Union, notamment la hausse des coûts de l'énergie et l'affaiblissement de la demande, ainsi que la pratique plus récente de la Commission dans d'autres enquêtes concernant l'acier. CSC a réitéré cet argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(1001) La Commission a examiné attentivement les observations relatives au bénéfice cible de 9,9 %.

(1002) La Commission a d'abord rappelé que le bénéfice cible devait refléter la rentabilité que l'industrie de l'Union fabriquant le produit concerné, à savoir les produits plats laminés à froid en acier, pourrait raisonnablement atteindre dans des conditions normales de concurrence en l'absence d'importations faisant l'objet d'un dumping. Le bénéfice cible doit donc être étayé par des éléments de preuve concernant les produits plats laminés à froid en acier. Les niveaux de rentabilité établis pour d'autres produits sidérurgiques ou dans d'autres enquêtes ne sauraient, à eux seuls, déterminer le bénéfice cible approprié pour ces produits.

(1003) À cet égard, l'enquête initiale concernant les produits plats laminés à froid en acier fournit des éléments de preuve directement pertinents. La Commission avait vérifié les données relatives à la rentabilité de l'industrie des produits plats laminés à froid en acier de l'Union pour les années 2005 à 2008, qui faisaient apparaître des niveaux de rentabilité compris entre 9 % et 15 %. Sur cette base, l'année 2008 avait été considérée comme l'année la plus récente reflétant des conditions normales de concurrence et un bénéfice cible de 9,9 % avait été établi sur la base de la rentabilité moyenne pondérée réalisée par l'industrie de l'Union au cours de cette année.

(1004) Les informations communiquées par CSC concernant l'année 2017 ne fournissaient pas d'éléments de preuve équivalents. En particulier, les données figurant dans son annexe 1 concernaient certains producteurs d'acier ou segments du secteur sidérurgique de l'Union et n'établissaient pas la rentabilité propre aux produits plats laminés à froid en acier. Ces informations n'étaient donc pas comparables aux données de rentabilité vérifiées et propres au produit sur lesquelles reposait le bénéfice cible de 9,9 %.

(1005) Les éléments de preuve propres aux produits plats laminés à froid en acier montrent que la rentabilité a sensiblement augmenté après l'institution des mesures initiales, atteignant 12 % en 2017 ([150]), puis 16,1 % en 2018, avant de retomber à - 2,8 % en 2019 et à - 14,7 % en 2020 ([151]). Cette évolution confirme à la fois que l'industrie de l'Union des produits plats laminés à froid en acier pouvait atteindre une rentabilité supérieure à 9,9 % dans des conditions de marché normales et que la rentabilité de ces produits était soumise à d'importantes fluctuations selon les conditions du marché.

(1006) La Commission a en outre considéré que les niveaux de bénéfice cible invoqués par les parties dans d'autres enquêtes concernant l'acier ne pouvaient modifier cette conclusion. Ces enquêtes portaient sur des produits différents et sur des circonstances factuelles différentes. Des données de rentabilité vérifiées et propres au produit constituent une base plus appropriée que des chiffres issus d'autres procédures, même lorsque ces dernières sont plus récentes. Le bénéfice cible établi pour les produits plats laminés à chaud, en particulier, ne saurait être considéré comme une référence applicable aux produits plats laminés à froid en acier au seul motif que les produits plats laminés à chaud et les produits plats laminés à froid en acier peuvent être fabriqués dans des usines intégrées. Les éléments de preuve pertinents aux fins de la présente appréciation restent ceux qui concernent la rentabilité des produits plats laminés à froid en acier.

(1007) La Commission a donc considéré que les informations communiquées à la suite de l'information des parties ne démontraient pas que le bénéfice cible de 9,9 % était déraisonnable ou insuffisamment étayé. La Commission a par conséquent confirmé le bénéfice cible établi au considérant 992 ci-dessus.

(1008) NSC a également contesté l'inclusion, dans le prix non préjudiciable, des coûts environnementaux prévisionnels liés au SEQE. Il a fait valoir qu'à la suite de l'entrée en vigueur du mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (ci-après le «MACF») et d'autres évolutions récentes du cadre environnemental de l'Union, l'inclusion de ces coûts pourrait donner lieu à une double comptabilisation. Il a donc demandé que ces coûts soient supprimés ou, à titre subsidiaire, que leur montant soit révisé pour tenir compte des dernières évolutions du SEQE de l'Union.

(1009) La Commission a considéré que l'introduction du MACF ne rendait pas, en soi, les coûts futurs découlant des exigences environnementales applicables dénués de pertinence aux fins de l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base. Le SEQE de l'Union et le MACF s'appliquent à des opérateurs économiques différents et remplissent des fonctions complémentaires: le SEQE de l'Union s'applique aux émissions des installations de l'Union, tandis que le MACF s'applique aux émissions intrinsèques des produits importés concernés. Par conséquent, le MACF ne réduit ni ne remplace les coûts de mise en conformité directement supportés par les producteurs de l'Union au titre du SEQE de l'Union; ces coûts continuent d'être supportés par l'industrie de l'Union indépendamment des coûts du carbone imposés aux importations dans le cadre du MACF. L'introduction du MACF ne démontre donc pas, en soi, que les coûts futurs que l'industrie de l'Union devra supporter au titre du cadre environnemental applicable ne devraient plus être pris en considération.

(1010) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base, la Commission a évalué les coûts futurs que l'industrie de l'Union devrait supporter au cours de la période d'application des mesures. Comme expliqué ci-dessus, les coûts supplémentaires établis par la Commission reposaient sur les informations communiquées par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon et étaient étayés par leurs outils d'information et leurs prévisions. NSC n'a pas démontré que les coûts spécifiques établis sur cette base étaient déjà pris en considération dans le cadre du MACF ni que leur inclusion donnerait lieu à une double comptabilisation.

([150]) Informations tirées de la demande de réexamen au titre de l'expiration des mesures applicables aux importations de certains produits plats laminés à froid en acier originaires de la République populaire de Chine et de la Fédération de Russie.

([151]) Voir considérant 208 du règlement d'exécution (UE) 2022/2068.

(1011) La Commission a donc considéré que ni l'introduction du MACF ni les autres évolutions invoquées par NSC ne justifiaient la suppression ou la révision des coûts environnementaux prévisionnels. Cette allégation a donc été rejetée.

(1012) En outre, NSC a fait valoir que le montant retenu au titre de l'IRI ne devrait couvrir que les investissements directement liés à la production de produits plats laminés à froid en acier au stade du laminage à froid. Selon lui, les investissements en amont devraient être exclus afin d'éviter une double comptabilisation avec l'enquête distincte concernant les produits laminés à chaud.

(1013) Comme expliqué ci-dessus, la Commission a soigneusement examiné et vérifié les informations communiquées par l'industrie de l'Union, y compris les plans d'investissement internes, les documents de gestion et les documents comptables. Pour établir l'ajustement, la Commission a veillé à inclure les investissements et les dépenses liées à l'IRI pertinents pour la production du produit concerné.

(1014) La Commission a donc considéré que l'ajustement reposait sur des informations vérifiées et reflétait de manière appropriée les investissements et les dépenses liées à l'IRI pertinents pour la production de produits plats laminés à froid en acier. Cet argument a donc été rejeté.

### 6.3. Examen de la marge suffisante pour éliminer le préjudice causé à l'industrie de l'Union

(1015) Comme expliqué dans l'avis d'ouverture, le plaignant a fourni à la Commission des éléments de preuve suffisants montrant qu'il existe des distorsions sur les matières premières en Inde et au Viêt Nam en ce qui concerne le produit soumis à l'enquête. Par conséquent, conformément à l'article 7, paragraphe 2 *bis*, du règlement de base, la présente enquête a examiné les distorsions alléguées afin d'évaluer si, le cas échéant, un droit inférieur à la marge de dumping suffirait à éliminer le préjudice.

(1016) Cependant, les marges suffisantes pour éliminer le préjudice étant supérieures aux marges de dumping, il n'était pas nécessaire de traiter cet aspect.

(1017) Au vu de l'évaluation ci-dessus, la Commission a conclu qu'il était approprié de déterminer le montant des droits définitifs conformément à l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base.

### 6.4. Conclusion concernant le niveau des mesures

(1018) Eu égard à l'évaluation ci-dessus, des droits antidumping définitifs devraient être institués comme indiqué ci-dessous conformément à l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base:

| Pays | Société | Droit antidumping définitif (en %) |
|---|---|---|
| Inde | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 9,5 |
| | Toutes les autres importations originaires de l'Inde | 9,5 |
| Japon | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 27,9 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 27,9 |
| | Toutes les autres importations originaires du Japon | 27,9 |
| Taïwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 20,7 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 20,7 |
| | Toutes les autres importations originaires de Taïwan | 27,0 |

| Pays | Société | Droit antidumping définitif (en %) |
|---|---|---|
| Turquie | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 4,9 |
| | Toutes les autres importations originaires de Turquie | 7,8 |
| Viêt Nam | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 16,0 |
| | Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam | 16,0 |

## 7. **INTÉRÊT DE L'UNION**

(1019) Ayant décidé d'appliquer l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base, la Commission a examiné si, malgré la détermination d'un dumping préjudiciable, elle pouvait clairement conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter des mesures dans ce cas particulier, conformément à l'article 21 du règlement de base. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts en cause, notamment ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs et des utilisateurs.

### 7.1. **Intérêt de l'industrie de l'Union**

(1020) L'industrie de l'Union est implantée dans plusieurs États membres (Autriche, Belgique, Tchéquie, Allemagne, Hongrie, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie, Slovénie, Espagne et Suède) et emploie directement 8 598 personnes en équivalent temps plein (ETP) pour le produit soumis à l'enquête.

(1021) Onze producteurs ont coopéré à l'enquête. Aucun des producteurs connus ne s'est opposé à l'ouverture de l'enquête. Comme conclu à la section 4.5, la situation de l'industrie de l'Union dans son ensemble s'est détériorée en raison des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Les indicateurs microéconomiques et macroéconomiques ont tous indiqué l'existence d'un préjudice important, en particulier en ce qui concerne la rentabilité, les volumes de ventes et les parts de marché de l'industrie de l'Union.

(1022) L'institution des droits antidumping devrait restaurer des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union, mettre un terme à la dépression des prix et permettre à l'industrie de l'Union de se redresser. L'industrie de l'Union devrait ainsi pouvoir accroître sa rentabilité et atteindre les niveaux jugés nécessaires pour cette industrie à forte intensité de capital. L'industrie de l'Union a subi un important préjudice causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Il convient de rappeler que de nombreux indicateurs de préjudice ont évolué de manière négative pendant la période considérée. En particulier, la part de marché et le volume des ventes, ainsi que des indicateurs se rapportant aux résultats économiques des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, tels que la rentabilité et le rendement des investissements, ont été gravement touchés. Il est donc important de rétablir des prix équitables afin de permettre à tous les producteurs d'exercer leurs activités sur le marché de l'Union dans des conditions de concurrence équitables.

(1023) En l'absence de mesures, il est fort probable que la situation économique de l'industrie de l'Union continuera de se dégrader. De mauvais résultats sur le segment des produits plats laminés à froid en acier auraient une incidence sur les activités en aval des producteurs de l'Union, et notamment sur leur production captive. Les producteurs de l'Union s'appuient sur un modèle économique combinant ventes sur le marché libre et production captive. Une dégradation du segment du marché libre pourrait également mettre en péril le segment de la production captive, qui représente de plus grands volumes de production et des chiffres de l'emploi plus élevés que le premier.

(1024) Il est donc conclu que l'institution de droits antidumping est dans l'intérêt de l'industrie de l'Union, car elle lui permettrait de se remettre des effets du dumping préjudiciable constaté et soutiendrait la viabilité à long terme de la production de l'Union.

### 7.2. Intérêt des importateurs indépendants

(1025) Comme indiqué au considérant 96, aucun importateur indépendant n'a complété un questionnaire ou fourni à la Commission des éléments permettant d'évaluer l'impact pour les importateurs de l'instauration de mesures.

(1026) En l'absence de coopération et de données spécifiques, les effets probables de l'institution de mesures sur les importateurs doivent être évalués sur la base des données disponibles.

(1027) On peut raisonnablement supposer que les importateurs peuvent être confrontés à une certaine augmentation des coûts à la suite de l'institution de droits antidumping. Toutefois, comme développé plus en détail à la section 7.4.1 ci-dessous, l'enquête a confirmé l'existence d'autres sources d'approvisionnement, y compris auprès des producteurs de l'Union, ainsi que la possibilité de poursuivre les importations à des prix équitables. Ces facteurs atténuent l'incidence potentielle des mesures; par conséquent, toute incidence négative devrait être limitée.

(1028) Si les importateurs peuvent être confrontés à une réduction des options d'approvisionnement ou à une augmentation des coûts à court terme, ces effets devraient être modérés. À l'inverse, le maintien du statu quo menacerait, à terme, la viabilité de l'approvisionnement intérieur et pourrait, à l'avenir, accroître la dépendance à l'égard des importations faisant l'objet d'un dumping. Dans l'ensemble, les avantages pour l'industrie de l'Union l'emportent sur les inconvénients potentiels limités et théoriques pour les importateurs.

### 7.3. Intérêt des utilisateurs, des consommateurs ou des fournisseurs

(1029) Aucun utilisateur, consommateur ou fournisseur n'a coopéré à l'enquête en fournissant une réponse au questionnaire dans les délais, complète et conforme aux exigences de forme. Par conséquent, aucun élément de preuve n'a été présenté indiquant que l'institution de mesures aurait un effet défavorable notable sur les utilisateurs ou les industries en aval.

(1030) À la suite de l'ouverture de l'enquête, BSH a présenté des observations (voir le considérant 90), faisant valoir que les mesures augmenteraient les coûts des intrants pour les industries en aval et nuiraient à la compétitivité, à l'emploi et à la stabilité des chaînes d'approvisionnement. Toutefois, BSH n'a pas poursuivi sa coopération à l'enquête en répondant au questionnaire et n'a pas non plus étayé ses allégations par des données vérifiables concernant la part du produit concerné dans ses coûts de production totaux, sa capacité à obtenir ce produit auprès d'autres fournisseurs ou sa capacité à répercuter toute hausse des coûts sur ses clients. En l'absence de tels éléments, cette allégation n'a pas pu être vérifiée et a donc été rejetée.

(1031) En l'absence de coopération de la part des utilisateurs, la Commission a évalué les effets probables des mesures sur la base des informations disponibles. L'enquête a montré que les produits plats laminés à froid en acier ne représentaient généralement qu'une part limitée des coûts de production globaux supportés par les utilisateurs en aval, notamment dans les secteurs de l'automobile, de la construction, de l'électroménager et de la fabrication industrielle. Par conséquent, toute hausse de prix potentielle résultant de l'institution de mesures n'aurait probablement qu'une incidence limitée sur la structure globale des coûts des utilisateurs en aval.

(1032) Dans le même temps, l'institution de mesures contribuerait à rétablir une concurrence loyale sur le marché de l'Union et à préserver une industrie de l'Union viable, capable d'assurer un approvisionnement fiable en produits plats laminés à froid en acier aux industries en aval de l'Union, en réduisant ainsi le risque de ruptures d'approvisionnement et de dépendance excessive à l'égard des importations faisant l'objet d'un dumping.

(1033) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu qu'il n'existait aucune raison impérieuse de considérer que l'institution de mesures antidumping serait contraire à l'intérêt des utilisateurs.

(1034) À la suite de l'information des parties, les producteurs japonais et les pouvoirs publics japonais ont fait valoir qu'une plus grande attention devrait être accordée à l'incidence des mesures sur les utilisateurs en aval de l'Union. Ils ont soutenu que les coûts élevés de l'énergie étaient déjà répercutés sur les utilisateurs et que des droits antidumping supplémentaires, conjugués aux restrictions commerciales existantes, pourraient faire encore augmenter les prix des produits plats laminés à froid en acier et en limiter la disponibilité. Ils ont donc demandé que les intérêts des utilisateurs en aval soient pris en considération dans l'évaluation des mesures.

(1035) La Commission a estimé que les arguments avancés ne modifiaient pas les conclusions exposées ci-dessus, dans lesquelles elle avait évalué les effets probables des mesures sur les utilisateurs en aval sur la base des informations disponibles et n'avait relevé aucun élément de preuve indiquant que l'institution de mesures aurait un effet défavorable important sur les utilisateurs ou les industries en aval.

(1036) En particulier, comme expliqué ci-dessus, les produits plats laminés à froid en acier ne représentent généralement qu'une part limitée des coûts de production globaux des utilisateurs en aval. Les arguments relatifs à une éventuelle hausse des prix des produits plats laminés à froid en acier ne démontraient donc pas que l'institution de mesures aurait une incidence significative sur la structure globale des coûts ou sur la compétitivité des utilisateurs en aval. Les parties n'ont pas non plus fourni d'éléments de preuve établissant que les mesures entraîneraient d'importantes difficultés d'approvisionnement.

(1037) Dans le même temps, comme expliqué ci-dessus, l'institution de mesures contribuerait à rétablir une concurrence loyale sur le marché de l'Union et à préserver une industrie de l'Union viable, capable d'assurer un approvisionnement fiable en produits plats laminés à froid en acier aux industries en aval. Les effets éventuels sur les utilisateurs en aval devaient donc être appréciés au regard tant des coûts potentiels des mesures que des avantages liés au maintien d'un approvisionnement fiable dans l'Union.

(1038) La Commission a donc conclu qu'il n'existait aucune raison impérieuse de considérer que l'institution de mesures antidumping serait contraire à l'intérêt de l'Union. Les arguments ont donc été rejetés.

### 7.4. **Autres facteurs**

#### 7.4.1. *Disponibilité de l'approvisionnement*

(1039) Certaines parties intéressées ont affirmé que les limitations structurelles de l'industrie de l'Union l'empêchaient de fournir au marché de l'Union les volumes et les qualités d'acier laminé à froid nécessaires. Selon ces parties, l'institution de mesures commerciales supplémentaires resserrerait encore davantage les conditions d'approvisionnement, aggraverait les pénuries existantes et entraînerait une hausse des prix dans l'Union.

(1040) La Commission a noté que l'enquête avait confirmé l'existence d'autres sources d'approvisionnement, y compris les producteurs de l'Union, ainsi que la possibilité de poursuivre les importations à des prix équitables. Plus précisément, comme indiqué au tableau 31, l'industrie de l'Union fonctionne à 72 % de ses capacités de production, ce qui laisse une capacité disponible d'environ 12 millions de tonnes susceptible d'être mobilisée pour répondre à une demande supplémentaire. Le volume cumulé des importations en provenance des pays concernés est nettement inférieur à cette capacité disponible. En outre, l'enquête a également mis en évidence la possibilité d'importations supplémentaires en provenance d'autres origines, qui pourraient contribuer à garantir un approvisionnement suffisant du marché de l'Union. Cette allégation a donc été rejetée.

#### 7.4.2. *Autres mesures concernant l'acier*

(1041) Certaines parties intéressées ont affirmé que l'application simultanée de mesures antidumping et de la nouvelle mesure concernant l'acier, en vigueur depuis le 1er juillet 2026, pourrait restreindre indûment l'accès au marché de l'Union. Selon elles, l'effet combiné de ces mesures pourrait créer des contraintes disproportionnées sur l'approvisionnement en acier et soulever des préoccupations quant à leur cohérence avec les objectifs plus larges de la politique commerciale extérieure de l'Union.

(1042) La Commission a fait observer que les mesures antidumping et toute mesure horizontale de politique commerciale envisagée concernant l'acier répondaient à des finalités juridiques distinctes et poursuivaient des objectifs différents; les premières visent à remédier aux pratiques commerciales déloyales causant un préjudice à la branche de production nationale, tandis que les secondes cherchent à répondre aux effets commerciaux négatifs des surcapacités mondiales sur le marché de l'acier de l'Union. Ces instruments reposent sur des bases juridiques différentes et sont soumis à des exigences différentes en matière de preuve. Ils n'étaient donc pas interchangeables, et l'existence de l'un d'eux, ou son éventuelle adoption future, ne saurait se substituer à l'autre.

(1043) La Commission a relevé qu'une mesure fondée sur des contingents ou une restriction similaire des volumes ne permettrait pas de remédier à l'élément de préjudice lié aux prix établi dans le cadre de l'enquête. Comme indiqué aux sections 4 et 5, l'enquête a établi l'existence d'une sous-cotation des prix, d'une sous-cotation des prix indicatifs et d'une dépression des prix causées par les importations faisant l'objet d'un dumping. Ces effets se sont matérialisés indépendamment des volumes importés. En revanche, les droits antidumping compensent la composante du préjudice subi par l'industrie de l'Union résultant de pratiques tarifaires déloyales.

(1044) La Commission a en outre fait remarquer que l'institution de droits était pleinement conforme aux objectifs plus larges de l'Union en matière de politique sidérurgique et commerciale. En revanche, laisser perdurer un dumping préjudiciable sans y remédier aurait compromis la raison d'être de la politique commerciale de l'Union.

(1045) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu qu'il n'existait aucune raison impérieuse de considérer que l'institution de mesures antidumping serait contraire à l'intérêt de l'Union. Les arguments avancés par les parties intéressées ont donc été rejetés.

(1046) Les pouvoirs publics japonais ont fait valoir, après l'information des parties, que le durcissement des mesures de sauvegarde en avril 2025 devrait être pris en considération lors de l'évaluation de l'évolution des importations en provenance du Japon. Ils ont fait état d'un recul des importations en provenance du Japon à la suite de ce durcissement et ont estimé que cette évolution était incompatible avec la conclusion selon laquelle l'augmentation des importations en provenance du Japon avait contribué au préjudice.

(1047) La Commission a estimé que les arguments des pouvoirs publics japonais ne modifiaient pas les conclusions exposées aux considérants 833 à 838. En l'espèce, les conclusions relatives au préjudice et au lien de causalité reposaient sur les données vérifiées pour la période considérée. Ces données montrent que les importations en provenance du Japon sont passées de 126 021 tonnes en 2022 à 250 001 tonnes au cours de la période d'enquête, soit une augmentation de 98 %. Leur part de marché est également passée de 2 % à 3 %.

(1048) L'augmentation des importations en provenance du Japon au cours de la période considérée et la progression de leur part de marché ne concordent pas avec l'affirmation selon laquelle les importations en provenance du Japon n'auraient pas renforcé leur présence sur le marché de l'Union. La Commission a donc considéré que l'évolution des importations en provenance du Japon au cours de la période considérée confirmait, plutôt qu'elle ne contredisait, la conclusion selon laquelle ces importations avaient contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Cette allégation a donc été rejetée.

(1049) En outre, les producteurs japonais et CSC ont fait valoir que la nouvelle mesure concernant l'acier applicable à partir du 1er juillet 2026 offrait déjà une protection substantielle à l'industrie de l'Union. Ils ont soutenu que la Commission devrait tenir compte de l'interaction entre cette mesure et les mesures antidumping lors de l'appréciation de la nécessité et du niveau des droits antidumping. CSC a de surcroît affirmé que le maintien d'un bénéfice cible de 9,9 % en sus de la protection offerte par la nouvelle mesure pourrait aboutir à une surprotection. CSC a réitéré cet argument dans ses observations sur l'information finale additionnelle, alors même que ce point ne faisait pas l'objet de l'information finale additionnelle et que la société avait été invitée à ne formuler des observations que sur les questions couvertes par celle-ci.

(1050) Les arguments avancés n'ont pas modifié les conclusions exposées au considérant 1045. L'existence de la nouvelle mesure concernant l'acier applicable à partir du 1er juillet 2026 n'a pas, en soi, d'incidence sur l'appréciation des effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping ni sur le niveau des mesures antidumping nécessaires pour éliminer ce préjudice. Les deux instruments répondent à des finalités juridiques distinctes et poursuivent des objectifs politiques différents. Les droits antidumping visent les pratiques tarifaires déloyales qui causent un préjudice à l'industrie de l'Union, tandis que la mesure concernant l'acier répond aux effets négatifs des surcapacités mondiales sur le marché de l'Union. Ces instruments reposent sur des bases juridiques différentes et sur des normes de preuve différentes et ne sauraient donc être considérés comme interchangeables.

(1051) La Commission a également estimé que le bénéfice cible de 9,9 % avait été établi sur la base des éléments de preuve propres aux produits plats laminés à froid en acier décrits ci-dessus et qu'il reflétait le niveau de rentabilité que l'industrie de l'Union pouvait raisonnablement atteindre dans des conditions normales de concurrence. Il ne s'agit donc pas d'un niveau de protection résultant de la nouvelle mesure concernant l'acier ou déterminé par celle-ci. La simple coexistence des deux mesures ne démontre pas que le bénéfice cible ou les mesures antidumping qui en résultent offriraient une surprotection.

(1052) La Commission a donc considéré que les arguments relatifs à l'interaction entre la nouvelle mesure concernant l'acier et les mesures antidumping ne justifiaient pas de modifier le bénéfice cible ou le niveau des mesures antidumping. Les arguments ont donc été rejetés.

(1053) Dans leurs observations sur l'information finale additionnelle, les pouvoirs publics japonais ont réaffirmé que le durcissement des mesures de sauvegarde en avril 2025 et la baisse des importations japonaises qui s'en est suivie remettaient en cause la conclusion selon laquelle les importations en provenance du Japon avaient contribué au préjudice subi par l'industrie de l'Union. Ils ont également soutenu que l'augmentation des importations en provenance des pays concernés pourrait refléter un changement dans les sources d'approvisionnement, au détriment d'autres pays tiers, plutôt qu'une hausse de la pression des importations. Enfin, le Japon a fait valoir que le règlement relatif à la surcapacité sidérurgique, qui réduit le contingent d'importation et introduit un droit hors contingent de 50 %, réduirait encore les importations et remettrait donc en question la nécessité de mesures antidumping supplémentaires.

(1054) Ces questions ne faisaient pas l'objet de l'information finale additionnelle. En tout état de cause, la Commission a déjà exposé son appréciation de ces arguments, respectivement aux considérants 1046 à 1048 et 1050 à 1052. Dans ces considérants, la Commission a expliqué pourquoi les arguments avancés ne remettaient pas en cause son évaluation du préjudice et du lien de causalité, ni ses conclusions concernant le bénéfice cible et la nécessité d'instituer des mesures antidumping. La Commission a donc confirmé ses conclusions et rejeté les arguments.

### 7.5. **Conclusion relative à l'intérêt de l'Union**

(1055) Eu égard à ce qui précède, la Commission a estimé qu'il n'existait aucune raison impérieuse de conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'instituer des mesures concernant les importations de produits plats laminés à froid en acier originaires des pays concernés.

## 8. **MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES**

(1056) Compte tenu des conclusions concernant le dumping, le préjudice, le lien de causalité, le niveau des mesures et l'intérêt de l'Union, et conformément à l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base, il convient d'instituer des mesures antidumping définitives afin d'éviter l'aggravation du préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations du produit concerné faisant l'objet d'un dumping.

(1057) Eu égard à ce qui précède, les taux de droit antidumping définitifs, exprimés en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, s'établissent comme suit:

| Pays | Société | Marge de dumping (en %) | Marge de préjudice (en %) | Droit antidumping définitif (en %) |
|---|---|---|---|---|
| Inde | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| | Toutes les autres importations originaires de l'Inde | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| Japon | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 | 27,9 | 27,9 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 54,7 | 27,9 | 27,9 |
| | Toutes les autres importations originaires du Japon | 54,7 | 27,9 | 27,9 |

| Pays | Société | Marge de dumping (en %) | Marge de préjudice (en %) | Droit antidumping définitif (en %) |
|---|---|---|---|---|
| Taïwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 | 20,7 | 20,7 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 33,3 | 20,7 | 20,7 |
| | Toutes les autres importations originaires de Taïwan | 59,6 | 27,0 | 27,0 |
| Turquie | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 | 12,9 | 7,8 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 | 17,8 | 3,0 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 4,9 | 16,4 | 4,9 |
| | Toutes les autres importations originaires de Turquie | 7,8 | 17,8 | 7,8 |
| Viêt Nam | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 25,8 | 16,0 |
| | Autres sociétés ayant coopéré | 16,0 | 25,8 | 16,0 |
| | Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam | 16,0 | 25,8 | 16,0 |

(1058) Les taux de droit antidumping individuels par société figurant dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée au cours de l'enquête pour les sociétés concernées. Ces taux de droit s'appliquent donc exclusivement aux importations du produit soumis à l'enquête originaire du pays concerné et fabriqué par les entités juridiques citées. Les importations du produit concerné fabriqué par toute autre société dont le nom n'est pas spécifiquement mentionné dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement mentionnées, ne peuvent pas bénéficier de ces taux et il convient qu'elles soient soumises au taux de droit applicable à «toutes les autres importations originaires des pays concernés».

(1059) Une société peut demander l'application de ces taux de droit antidumping individuels si elle change ultérieurement le nom de son entité. La demande doit être adressée à la Commission ([152]). Elle doit contenir toutes les informations pertinentes pour démontrer que ce changement n'a pas d'effet sur le droit de la société à bénéficier du taux qui lui est applicable. Si le changement de nom de la société n'a pas d'effet sur le droit de celle-ci à bénéficier du taux de droit qui lui est applicable, un règlement relatif au changement de raison sociale sera publié au *Journal officiel de l'Union européenne*.

([152]) Courriel: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Commission européenne, direction générale du commerce, direction G, rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Mentionner le numéro du présent règlement et le numéro de dossier (AD739) dans la demande.

(1060) Afin de réduire autant que possible les risques de contournement liés à la différence existant entre les taux de droit, des mesures spéciales sont nécessaires pour garantir l'application adéquate des droits antidumping individuels. L'application de droits antidumping individuels ne vaut que sur présentation d'une facture commerciale en bonne et due forme aux autorités douanières des États membres. Cette facture doit être conforme aux exigences énoncées à l'article 1er, paragraphe 3, du présent règlement. Jusqu'à présentation d'une telle facture, les importations devraient être soumises au droit antidumping applicable à «toutes les autres importations originaires des pays concernés».

(1061) Bien que la présentation de cette facture soit nécessaire pour que les autorités douanières des États membres appliquent les taux de droit antidumping individuels aux importations, cette facture n'est pas le seul élément que les autorités douanières doivent prendre en considération. De fait, même en présence d'une facture satisfaisant à toutes les exigences énoncées à l'article 1er, paragraphe 3, du présent règlement, les autorités douanières des États membres devraient effectuer leurs contrôles habituels et peuvent, comme dans tous les autres cas, exiger des documents supplémentaires (documents d'expédition, etc.) afin de vérifier l'exactitude des renseignements contenus dans la déclaration et de garantir que l'application consécutive du taux de droit est justifiée, conformément à la législation douanière.

(1062) Si le volume des exportations de l'une des sociétés bénéficiant de taux de droit individuels plus faibles devait augmenter de façon significative, en particulier après l'institution des mesures concernées, cette augmentation de volume pourrait être considérée comme constituant en soi une modification de la configuration du commerce résultant de l'institution de mesures au sens de l'article 13, paragraphe 1, du règlement de base. Dans de telles circonstances, une enquête anticontournement pourrait être ouverte, pour autant que les conditions requises à cet effet soient remplies. Cette enquête pourra notamment examiner la nécessité de supprimer le(s) taux de droit individuel(s) et d'instituer, par conséquent, un droit à l'échelle nationale.

(1063) Afin d'assurer l'application correcte des droits antidumping, il convient que le droit antidumping applicable à toutes les autres importations originaires des pays concernés s'applique non seulement aux producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré à la présente enquête, mais aussi aux producteurs qui n'ont effectué aucune exportation vers l'Union au cours de la période d'enquête.

(1064) Pour les pays concernés dans lesquels le taux de droit applicable aux sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon est inférieur au taux de droit applicable à toutes les autres importations originaires de ce pays, les producteurs-exportateurs qui n'ont pas exporté le produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête devraient pouvoir demander ([153]) à la Commission de se voir appliquer le taux de droit antidumping prévu pour les sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon. La Commission devrait faire droit à cette demande, pour autant que trois conditions soient remplies. Le nouveau producteur-exportateur devra démontrer: i) qu'il n'a pas exporté le produit concerné vers l'Union pendant la période d'enquête; ii) qu'il n'est pas lié à un producteur-exportateur qui l'a fait; et iii) qu'il a exporté le produit concerné par la suite ou a souscrit une obligation contractuelle et irrévocable d'exportation d'une quantité importante.

### 9. **PERCEPTION RÉTROACTIVE**

(1065) Comme indiqué au considérant 3, la Commission a soumis à enregistrement les importations du produit soumis à l'enquête.

(1066) Eurofer a affirmé que l'application rétroactive de droits antidumping définitifs devrait rester juridiquement possible lorsque les conditions énoncées à l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base sont remplies et que les importations ont été enregistrées conformément à l'article 14, paragraphe 5, même en l'absence de mesures provisoires. À l'appui de son allégation, Eurofer a fait valoir que l'article 10, paragraphe 4, n'exigeait pas expressément l'institution préalable de mesures provisoires et a renvoyé à la jurisprudence relative à l'objectif consistant à prévenir la constitution de stocks et à préserver l'efficacité des mesures définitives.

([153]) Courriel: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Commission européenne, direction générale du commerce, direction G, rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Mentionner le numéro du présent règlement et le numéro de dossier (AD739) dans la demande.

(1067) Toutefois, la Commission a considéré que l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base ne pouvait être interprété isolément, mais devait être lu en combinaison avec l'article 10 dans son ensemble, qui régit l'articulation entre les droits provisoires et les droits définitifs. À cet égard, l'application rétroactive prévue à l'article 10, paragraphe 4, constitue une extension exceptionnelle du régime des mesures provisoires, qui permet de percevoir des droits définitifs sur les importations enregistrées effectuées avant l'institution des droits provisoires. Par conséquent, la Commission a considéré que le mécanisme d'application rétroactive prévu à l'article 10, paragraphe 4, était intrinsèquement lié à l'institution préalable de mesures provisoires. La Commission a donc conclu que, puisque aucune mesure provisoire n'avait été instituée dans le cadre de la présente enquête, les conditions de l'application rétroactive de droits antidumping définitifs en vertu de l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base n'étaient pas remplies.

(1068) À la suite de l'information des parties, Eurofer a déclaré qu'il contestait la conclusion de la Commission selon laquelle l'institution de mesures provisoires constituait une condition préalable à la perception rétroactive de droits au titre de l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base. Eurofer a fait valoir que l'article 10, paragraphe 4, prévoyait un mécanisme distinct de perception rétroactive des droits à la suite de l'enregistrement et que l'application de cette disposition n'était pas subordonnée à l'institution préalable de mesures provisoires. Il a également soutenu que l'enregistrement et la perception rétroactive constituaient des mécanismes distincts et ne devaient pas être considérés comme faisant partie d'un mécanisme unique lié aux mesures provisoires. Il a donc demandé que la Commission revoie son interprétation de l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base.

(1069) La Commission a reconnu que l'enregistrement et la perception rétroactive constituaient des étapes différentes, mais elle est parvenue à une conclusion différente. L'enregistrement préserve la possibilité d'une perception rétroactive dans l'hypothèse où les conditions légales seraient remplies. Il ne confère pas en lui-même le droit de percevoir des droits de manière rétroactive; ce droit reste subordonné aux conditions de l'article 10, paragraphe 4, qui limite la perception rétroactive aux produits déclarés pour la mise à la consommation 90 jours au plus avant la date d'application des mesures provisoires. Les mesures provisoires étant le point de référence explicite pour le calcul de ce délai, la perception rétroactive au titre de l'article 10, paragraphe 4, ne peut s'appliquer lorsqu'aucune mesure provisoire n'a été instituée. En outre, cette interprétation est également conforme à la pratique récente de la Commission ([154]).

(1070) La Commission a donc maintenu que les conditions de l'application rétroactive de droits antidumping définitifs en vertu de l'article 10, paragraphe 4, du règlement de base n'étaient pas remplies. Cette allégation a donc été rejetée.

## 10. **DISPOSITIONS FINALES**

(1071) Compte tenu de l'article 109 du règlement 2024/2509 du Parlement européen et du Conseil ([155]), lorsqu'un montant doit être remboursé à la suite d'un arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne, le taux d'intérêt devrait être le taux appliqué par la Banque centrale européenne à ses opérations principales de refinancement tel qu'il est publié dans la série C du Journal officiel de l'Union européenne en vigueur le premier jour civil de chaque mois.

(1072) Les mesures prévues par le présent règlement sont conformes à l'avis du comité institué par l'article 15, paragraphe 1, du règlement (UE) 2016/1036,

([154]) Règlement d'exécution (UE) 2022/191 de la Commission du 16 février 2022 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains éléments de fixation en fer ou en acier originaires de la République populaire de Chine (JO L 36 du 17.2.2022, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Règlement (UE, Euratom) 2024/2509 du Parlement européen et du Conseil du 23 septembre 2024 relatif aux règles financières applicables au budget général de l'Union (JO L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

1. Un droit antidumping définitif est institué sur les importations de produits plats laminés, en fer ou en aciers non alliés, ou en autres aciers alliés à l'exclusion de l'acier inoxydable, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, à l'exclusion des:

— produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, simplement laminés à froid, enroulés ou non, de toutes épaisseurs, magnétiques,

— produits plats laminés en fer ou en aciers non alliés, de toutes largeurs, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, enroulés, d'une épaisseur inférieure à 0,35 mm, recuits (appelés «plaques noires»),

— produits plats laminés en autres aciers alliés, de toutes largeurs, en aciers au silicium magnétiques, et

— produits plats laminés en aciers alliés, simplement laminés à froid, en aciers à coupe rapide,

relevant actuellement des codes NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (codes TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) et originaires de l'Inde, du Japon, de Taïwan, de Turquie et du Viêt Nam.

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

| Pays | Société | Droit antidumping définitif (en %) | Code additionnel TARIC |
|---|---|---|---|
| Inde | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 88GB |
| | Autres sociétés ayant coopéré énumérées en annexe | 9,5 | Voir annexe |
| | Toutes les autres importations originaires de l'Inde | 9,5 | 8999 |
| Japon | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 27,9 | 88GD |
| | Autres sociétés ayant coopéré énumérées en annexe | 27,9 | Voir annexe |
| | Toutes les autres importations originaires du Japon | 27,9 | 8999 |
| Taïwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 20,7 | 88GG |
| | Autres sociétés ayant coopéré énumérées en annexe | 20,7 | Voir annexe |
| | Toutes les autres importations originaires de Taïwan | 27,0 | 8999 |

| Pays | Société | Droit antidumping définitif (en %) | Code additionnel TARIC |
|---|---|---|---|
| Turquie | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 | 88GI |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 | 88GJ |
| | Autres sociétés ayant coopéré énumérées en annexe | 4,9 | Voir annexe |
| | Toutes les autres importations originaires de Turquie | 7,8 | 8999 |
| Viêt Nam | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 88GO |
| | Autres sociétés ayant coopéré énumérées en annexe | 16,0 | Voir annexe |
| | Toutes les autres importations originaires du Viêt Nam | 16,0 | 8999 |

3. L'application des taux de droit individuels précisés pour les sociétés mentionnées au paragraphe 2 est subordonnée à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale en bonne et due forme, sur laquelle doit figurer une déclaration datée et signée par un représentant de l'entité délivrant une telle facture, identifié par son nom et sa fonction, et rédigée comme suit: «Je, soussigné(e), certifie que les (volumes en tonnes) de produits plats laminés à froid en acier vendus à l'exportation vers l'Union européenne et faisant l'objet de la présente facture ont été fabriqués par (nom et adresse de la société) (code additionnel TARIC) en/à/au(x) (pays concerné). Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.». Jusqu'à présentation d'une telle facture, le droit applicable à toutes les autres importations originaires de l'un des pays concernés en question, à savoir l'Inde, le Japon, Taïwan, la Turquie ou le Viêt Nam, s'applique.

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

*Article 2*

1. L'article 1er, paragraphe 2, peut être modifié pour ajouter de nouveaux producteurs-exportateurs de Taïwan et de Turquie et les soumettre au taux de droit antidumping moyen pondéré approprié pour les sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon. Un nouveau producteur-exportateur apporte la preuve:

a) qu'il n'a pas exporté les produits visés à l'article 1er, paragraphe 1, au cours de la période d'enquête (du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025);

b) qu'il n'est pas lié à un exportateur ou à un producteur soumis aux mesures instituées par le présent règlement et qui aurait pu coopérer à l'enquête initiale; ainsi que

c) qu'il a effectivement exporté le produit concerné ou a souscrit une obligation contractuelle et irrévocable d'exportation d'une quantité importante vers l'Union après la fin de la période d'enquête.

*Article 3*

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

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

Fait à Bruxelles, le 13 novembre 2026.

*Par la Commission*
*La présidente*
Ursula VON DER LEYEN

*ANNEXE*

**Autres producteurs-exportateurs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon**

| Pays | Nom | Code additionnel TARIC |
|---|---|---|
| Inde | Tata Steel Limited | 88GC |
| Japon | JFE Steel Corporation | 88GE |
| | Proterial, Ltd. | 88GF |
| Taïwan | Synn Industrial Co., Ltd. | 88GH |
| Turquie | Erdemir Group<br>— Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş.<br>— Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş. | 88 GK |
| | Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi | 88GL |
| | Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 88GM |
| | Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş | 88 GN |
| Viêt Nam | Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam | 88GP |
| | Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen | 88GQ |