RÈGLEMENT (CE) N° 1732/97 DE LA COMMISSION

du 4 septembre 1997

instituant un droit antidumping provisoire sur les importations d'éléments de fixation en aciers inoxydables et de leurs parties originaires de république populaire de Chine, d'Inde, de Malaysia, de république de Corée, de T'ai-wan et de Thaïlande

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, du 22 décembre 1995, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], modifié par le règlement (CE) n° 2331/96 du Conseil [2], et notamment son article 7,

après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE

(1) En décembre 1996, la Commission a annoncé, par un avis publié au *Journal officiel des Communautés européennes* [3], l'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations dans la Communauté d'éléments de fixation en aciers inoxydables et de leurs parties originaires de république populaire de Chine (ci-après dénommée «Chine»), d'Inde, de Malaysia, de république de Corée (ci-après dénommée «Corée») et de T'ai-wan et a entamé une enquête.

En janvier 1997, la Commission a annoncé, par un avis publié au *Journal officiel des Communautés européennes* [4], l'extension de la procédure aux importations en provenance de Thaïlande.

(2) La procédure a été ouverte, puis étendue à la suite de deux plaintes déposées par l'*European Industrial Fasteners Institute* (EIFI) au nom de producteurs communautaires représentant une proportion majeure de la production communautaire d'éléments de fixation en aciers inoxydables. Les plaintes contenaient des éléments de preuve suffisants du dumping dont font l'objet les produits concernés et du préjudice important en résultant pour justifier l'ouverture d'une procédure antidumping.

(3) La Commission en a officiellement avisé les producteurs, exportateurs et importateurs notoirement concernés, les représentants des pays d'exportation et les plaignants; elle a donné aux parties directement concernées la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues.

(4) La Commission a adressé un questionnaire à toutes les parties notoirement concernées et a reçu une réponse des producteurs communautaires à l'origine de la plainte, de quatre sociétés d'Inde, de deux de Malaysia, d'une de Corée, de sept de T'ai-wan, de trois de Thaïlande, de six de Chine, d'une de Hong-kong exportant des produits originaires de Chine, d'une du Brésil (initialement envisagé comme pays analogue) et d'un importateur communautaire lié à une entreprise malaisienne. La Commission a également reçu une réponse de deux importateurs indépendants de la Communauté.

(5) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins d'une détermination préliminaire et a effectué une enquête sur place auprès des entreprises suivantes:

Producteurs communautaires

— Bulnava srl, Milan (Italie)

— Inox Viti snc di Cattinori Enrico e Bruno, Grumello Del Monte (Italie)

— Tevi srl (Trafilerie e Viterie Italiane srl), Ponte Dell'Olio (Italie)

— Tornillería del Besos S.A. (Torbesa), Barcelone (Espagne)

— Ugivis SA, Belley (France)

Producteurs/exportateurs et sociétés liées des pays d'exportation

Inde

— Audler Fasteners, Vasai

— Lakshmi Precision Screws Ltd., Rohtak

— Kundan Industries Ltd., Vasai

— Tata Exports Ltd., Bombay

Malaysia

— Tigges Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh

— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang

Corée

— Daegil Trading Co. Ltd., Séoul

[1] JO L 56 du 6. 3. 1996, p. 1.
[2] JO L 317 du 6. 12. 1996, p. 1.
[3] JO C 369 du 7. 12. 1996, p. 3.
[4] JO C 25 du 25. 1. 1997, p. 9.

T'ai-wan

— Arrow Fastener Co. Ltd., Taïpeh
— CLC Industrial Co Ltd., Tainan
— Min Hwei Enterprise Co., Kaohsiung
— Rodex Fasteners Corp., Chung Li
— Sen Chang Industrial Co., Ltd, Tao Yuen
— Taiwan Shan Yin Intern. Co Ltd., Kaohsiung
— Tong Hwei Enterprise Co., Ltd., Kaohsiung
— Tong Jou Enterprise Co., Ltd., Kaohsiung

Thaïlande

— Dura Fastener Co., Ltd., Samutprakarn
— A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd., Ayutthaya
— Thailock Fastener Co., Ltd., Chon Buri

Hong-kong (sociétés exportant des produits originaires de Chine)

— Power Van Industrial Co. Ltd.
— Tung Wah Metal Manufactory (liée à une société chinoise)

Brésil (initialement envisagé comme pays analogue)

— Industrias Micheletto, Canoas

Importateur lié dans la Communauté

— Tigges GmbH & Co. KG, Wuppertal (Allemagne)

Importateur indépendant dans la Communauté

— Acton SA, La Grand-Croix (France)

(6) L'enquête relative aux pratiques de dumping a couvert la période comprise entre le 1er janvier 1996 et le 30 novembre 1996 (ci-après dénommée «période d'enquête»). L'examen du préjudice a couvert la période allant de 1992 au 30 novembre 1996.

B. PRODUITS CONSIDÉRÉS ET PRODUITS SIMILAIRES

1. Produits considérés

(7) Les produits considérés sont les éléments de fixation en aciers inoxydables (ci-après dénommés «éléments de fixation»), à savoir les boulons, écrous et vis en aciers inoxydables servant à fixer mécaniquement deux ou plusieurs pièces. Ces produits relèvent des codes NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 et 7318 16 30.

Les vis sont des éléments de fixation à filetage extérieur. Elles peuvent être utilisées seules pour fixer des pièces de bois (vis à bois) ou de métal (vis autotaraudeuses) ou être combinées à des écrous et des rondelles de serrage pour servir de boulons. Elles sont caractérisées par la forme de leur tête (tête à cuvette, tête creuse, tête plate, tête hexagonale, etc.), la longueur de leur tige et leur diamètre. La tige peut être totalement ou partiellement filetée.

Ces éléments de fixation sont utilisés par de nombreuses industries dans un large éventail d'applications finales dans lesquelles la résistance à la corrosion atmosphérique et chimique est nécessaire et l'hygiène peut, en outre, être essentielle (fabrication d'équipements destinés à la transformation et au stockage des denrées alimentaires, de matériel pouckage des denrées alimentaires, d'équipement médical, de matériel d'éclairage public, d'équipements pour la construction navale, etc.).

(8) Il existe de nombreux types d'éléments de fixation, chacun étant défini par ses propres caractéristiques physiques et techniques ainsi que par la qualité de l'acier inoxydable utilisé dans sa fabrication. Toutefois, tous les produits considérés couverts par la définition générale des éléments de fixation présentent les mêmes caractéristiques physiques essentielles, ont les mêmes utilisations et sont distribués par les mêmes circuits. Ils sont donc considérés former une seule catégorie de produits aux fins de la présente enquête. Toutefois, il a été jugé approprié, pour des raisons techniques, de distinguer plusieurs types de produits concernés, puis de collecter et de traiter les données sur cette base. Cinq critères ont été pris en considération (1) à cet effet. Chaque combinaison de ces critères (ou «numéro de contrôle des produits») correspond à un type spécifique d'éléments de fixation.

(9) Au cours de l'enquête, il a été constaté que les exportateurs concernés ont vendu certains éléments de fixation non normalisés. En effet, ces produits, fabriqués sur commande, ne figurent dans aucune nomenclature. Même si les coûts, les prix et les bénéfices correspondants sont exceptionnellement élevés et, par conséquent, non représentatifs des éléments de fixation moyens, ces types particuliers ont été considérés comme des produits similaires. Toutefois, la détermination du dumping a été effectuée uniquement sur la base des ventes d'éléments de fixation normalisés, qui ont été jugés suffisamment représentatifs des exportations totales des produits concernés vers la Communauté.

(10) Au cours de l'enquête, il a été affirmé que les écrous (code NC 7318 16 30) ne devaient pas être couverts par l'enquête, puisque leur production serait inexistante dans la Communauté. Toutefois, il convient de noter que le fait qu'un type particulier des produits concernés ne soit plus fabriqué par l'industrie communautaire ne permet pas en soi de conclure qu'ils devraient être exclus du champ d'application de la procédure antidumping. Quoi qu'il en soit, la Commission a établi que, même si la consommation communautaire est assurée, dans une large mesure, par les importations, notamment celles en provenance des pays concernés, l'industrie communautaire en fabrique également une certaine quantité susceptible d'être affectée par ces importations.

(1) Ces critères sont les suivants: premièrement, le code NC; deuxièmement, les matières premières utilisées; troisièmement, le numéro DIN (qui correspond au code dont les produits relèvent dans la nomenclature DIN); quatrièmement, le diamètre en millimètres; cinquièmement, la longueur en millimètres.

Il est très probable que les producteurs qui ont maintenu leurs capacités de production d'écrans augmenteront ou reprendront leur fabrication dès qu'un niveau de prix raisonnable aura été rétabli sur le marché de la Communauté. Dans ces circonstances, les services de la Commission n'ont pas jugé approprié de les exclure du champ d'application de l'enquête.

2. Produits similaires

(11) La Commission a constaté que les éléments de fixation produits et vendus sur le marché intérieur en Inde, en Malaysia, en Corée, à T'ai-wan et en Thaïlande, ceux exportés des pays concernés vers la Communauté et ceux fabriqués et vendus par l'industrie communautaire présentent les mêmes caractéristiques chimiques, physiques et techniques et ont les mêmes applications. En conséquence, tous les produits concernés ont été considérés comme des produits similaires au sens de l'article 1er paragraphe 4 du règlement (CE) n° 384/96 (ci-après dénommé «règlement de base»).

C. DUMPING

1. Valeur normale

a) *Inde*

(12) Deux des quatre sociétés indiennes ayant coopéré ont fabriqué et exporté les produits concernés mais n'en ont pas vendu sur leur marché intérieur au cours de la période d'enquête. La troisième a fabriqué et vendu les produits concernés sur son marché intérieur et dans la Communauté par l'intermédiaire de la quatrième, qui en assure l'exportation. Par conséquent, dans le cas de l'Inde, la valeur normale n'a été établie que pour ces trois producteurs.

(13) Pour calculer la valeur normale, les services de la Commission ont tout d'abord déterminé si les ventes intérieures sont représentatives au sens de l'article 2 paragraphe 2 du règlement de base. À cet égard, pour le seul producteur ayant coopéré qui vend les produits concernés sur son marché intérieur, il a été établi que ses ventes intérieures totales représentent plus de 5 % du volume des ventes dans la Communauté.

(14) Il a ensuite été déterminé si les ventes intérieures totales de chaque type de produits représentent 5 % ou plus du volume des ventes du même type exporté vers la Communauté.

Dans l'affirmative, les services de la Commission ont déterminé si les ventes des types correspondants ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2 paragraphe 4 du règlement de base. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à des prix inférieurs au coût unitaire représentait moins de 20 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour toutes les ventes intérieures. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à perte représentait au moins 20 % mais pas plus de 90 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour les seules ventes intérieures bénéficiaires.

Lorsque, par type de produits, le volume des ventes intérieures représentait moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté ou lorsque le volume des ventes intérieures effectuées à perte représentait plus de 90 %, les ventes intérieures ont été jugées insuffisantes au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement de base et ont donc été écartées. Dans ce cas, en l'absence de ventes intérieures effectuées par d'autres producteurs indiens, la valeur normale a été construite conformément à l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base. Pour chaque type de produits, la valeur normale a été déterminée sur la base de tous les coûts de production, majorés des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par cette société ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Cette dernière a été établie sur la base des bénéfices moyens pondérés réalisés sur les ventes intérieures rentables des produits concernés.

(15) Pour les deux producteurs-exportateurs qui n'ont pas vendu les produits concernés sur leur marché intérieur et pour la société exportatrice, conformément à l'article 2 paragraphe 1 du règlement de base, la valeur normale a été déterminée, chaque fois qu'il a été possible de trouver un type de produits correspondant, sur la base de la moyenne pondérée des prix départ usine pratiqués par le seul producteur ayant coopéré qui vend sur son marché intérieur des quantités représentatives du type correspondant au cours d'opérations commerciales normales.

Lorsque, pour le type de produits correspondant, les ventes intérieures similaires effectuées par l'autre producteur au cours d'opérations commerciales normales se sont avérées inexistantes ou insuffisantes, la valeur normale a été construite, conformément à l'article 2 paragraphe 3 et paragraphe 6 point a) du règlement de base, sur la base de tous les coûts de production supportés par le producteur-exportateur concerné pour le type de produits en question, majorés d'un montant raisonnable correspondant, d'une part, aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et, d'autre part, aux bénéfices réalisés par le seul producteur indien qui vend les produits concernés sur son marché intérieur.

b) *Corée*

(16) Pour le seul producteur-exportateur coréen ayant coopéré, il a été établi que le volume des ventes globales des produits concernés représente plus de 5 % du volume exporté vers la Communauté.

(17) Il a ensuite été déterminé si les ventes intérieures totales de chaque type de produits représentent 5 % ou plus du volume des ventes du même type exporté vers la Communauté.

Dans l'affirmative, les services de la Commission ont déterminé si les ventes des types correspondants ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2 paragraphe 4 du règlement de base. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à des prix inférieurs au coût unitaire représentait moins de 20 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour toutes les ventes intérieures. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à perte représentait au moins 20 % mais pas plus de 90 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour les seules ventes intérieures bénéficiaires.

Lorsque, par type de produits, le volume des ventes intérieures représentait moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté ou lorsque le volume des ventes intérieures effectuées à perte représentait plus de 90 %, les ventes intérieures effectuées au cours d'opérations commerciales normales ont été jugées insuffisantes au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement de base et ont donc été écartées. Dans ce cas, en l'absence d'autre producteur coréen ayant coopéré, la valeur normale a été construite, pour chaque type de produits, conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base, soit sur la base de tous les coûts de production, majorés des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par cette société ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Cette dernière a été établie sur la base des bénéfices moyens pondérés réalisés sur les ventes intérieures rentables des produits concernés.

c) *Malaysia*

(18) Pour les deux producteurs-exportateurs malaisiens, il a été établi que le volume des ventes intérieures totales des produits concernés représente moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté. Par conséquent, en l'absence d'autres producteurs malaisiens ayant coopéré, la valeur normale a été construite, conformément à l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base, sur la base de tous les coûts de production supportés par ces sociétés, majorés des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Comme ces montants n'ont pas pu être déterminés sur la base des données concernant ces producteurs, puisque leurs ventes intérieures ne sont pas représentatives, ils l'ont été, conformément à l'article 2 paragraphe 6 point c) du règlement de base, sur la base de toute autre méthode raisonnable. Les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont été établis sur la base des données concernant le producteur qui a vendu les produits concernés sur son marché intérieur au cours de la période d'enquête, puisque les chiffres ainsi obtenus se sont avérés conformes à la moyenne des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux établis pour toutes les sociétés ayant fait l'objet de l'enquête menée dans le cadre de la présente procédure. La marge bénéficiaire a, quant à elle, été déterminée sur la base des bénéfices moyens pondérés réalisés par le groupe dont la société fait partie (composé de la société malaisienne et de deux sociétés de T'ai-wan) sur les ventes intérieures effectuées directement à des clients indépendants, à l'exclusion des ventes effectuées à l'intérieur du groupe.

d) *T'ai-wan*

(19) Pour trois producteurs-exportateurs, il a été établi que les ventes intérieures totales des produits concernés représentent au moins 5 % du volume exporté vers la Communauté et sont donc représentatives au sens de l'article 2 paragraphe 2 du règlement de base.

(20) Pour les types de produits satisfaisant au critère des 5 %, les services de la Commission ont déterminé si les ventes des types correspondants ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2 paragraphe 4 du règlement de base. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à des prix inférieurs au coût unitaire représentait moins de 20 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour toutes les ventes intérieures de ce type. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à perte représentait au moins 20 % mais pas plus de 90 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour les seules ventes intérieures bénéficiaires de ce type.

Lorsque, par type de produits, le volume des ventes intérieures représentait moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté ou lorsque le volume

des ventes intérieures effectuées à perte représentait plus de 90 %, les ventes intérieures effectuées au cours d'opérations commerciales normales ont été jugées insuffisantes au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement de base. Dans ce cas, conformément à l'article 2 paragraphe 1 second alinéa du règlement de base, la valeur normale a été déterminée sur la base de la moyenne pondérée des prix départ usine pratiqués par les autres producteurs du pays concerné pour leurs ventes intérieures représentatives du type de produits correspondant effectuées au cours d'opérations commerciales normales.

Lorsque, pour le type de produits correspondant, les autres producteurs du pays concerné n'ont pas effectué de ventes représentatives sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite, conformément à l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base, sur la base de tous les coûts de production supportés par le producteur-exportateur concerné pour le type de produits en question, majorés d'un montant raisonnable correspondant, d'une part, aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et, d'autre part, aux bénéfices réalisés. En général, le montant correspondant, d'une part, aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés et, d'autre part, aux bénéfices réalisés a été établi sur la base des autres ventes intérieures représentatives des produits concernés effectuées par le producteur en question au cours d'opérations commerciales normales.

(21) Au cours de l'enquête, il a été établi que deux de ces sociétés sont liées. En conséquence, il convient de noter que la moyenne pondérée des bénéfices réalisés par ces deux producteurs-exportateurs liés a été utilisée aux fins de la construction de la valeur normale et qu'une marge de dumping unique a donc été calculée.

(22) Ces deux producteurs-exportateurs liés ont vendu les produits concernés sur leur marché intérieur indirectement, par l'intermédiaire d'un distributeur lié, et directement à des clients indépendants. Lorsque les types de produits ont été vendus au distributeur lié, il a été considéré, conformément à l'article 2 paragraphe 1 troisième alinéa du règlement de base, que ces ventes n'ont pas été effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Dans ce cas, la valeur normale a été établie sur la base des prix auxquels les produits ont été revendus pour la première fois à un client indépendant.

(23) En ce qui concerne les trois autres producteurs-exportateurs de T'ai-wan, il a été établi que leurs ventes intérieures totales des produits concernés représentent moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté et ne sont donc pas représentatives au sens de l'article 2 paragraphe 2 du règlement de base. Dans ce cas, la valeur normale a été déterminée, dans la mesure du possible, sur la base des prix intérieurs pratiqués par les autres sociétés taïwanaises ou construite selon la méthode décrite ci-dessus.

Lorsque, pour un type de produits particulier, la valeur normale a été construite, le montant correspondant, d'une part, aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés et, d'autre part, aux bénéfices réalisés a été, conformément à l'article 2 paragraphe 6 point a) du règlement de base, déterminé sur la base de la moyenne établie pour les autres producteurs taïwanais vendant les produits concernés sur leur marché intérieur.

e) ***Thaïlande***

(24) Une seule des trois sociétés thaïlandaises ayant coopéré a effectué des ventes sur son marché intérieur au cours de la période d'enquête. Pour celle-ci, l'enquête a montré que ses ventes intérieures totales des produits concernés représentent plus de 5 % du volume exporté vers la Communauté.

Pour les types de produits satisfaisant au critère des 5 %, les services de la Commission ont déterminé si les ventes des types correspondants ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2 paragraphe 4 du règlement de base. La valeur normale a donc été établie sur la base des prix intérieurs ou construite selon la méthode décrite au considérant 13.

Lorsque le volume des ventes par type de produits était inférieur à 5 % ou lorsque le volume des ventes à perte était supérieur à 90 %, la valeur normale a été construite selon la méthode décrite au considérant 14.

(25) Pour les deux autres producteurs-exportateurs thaïlandais, la valeur normale a été construite conformément à l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base, en l'absence de ventes d'un type de produits similaires sur le marché intérieur thaïlandais par le premier d'entre eux. Un montant raisonnable correspondant, d'une part, aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés et, d'autre part, aux bénéfices réalisés a été ajouté aux coûts de production par type de produits. Ce montant a été déterminé sur la base des données relatives à la production et aux ventes intérieures de la société thaïlandaise vendant les produits concernés sur son marché intérieur.

f) ***République populaire de Chine***

1. *Pays analogue*

(26) Comme la Chine est considérée comme un pays n'ayant pas une économie de marché, un pays analogue a dû être choisi aux fins de l'établissement de la valeur normale, conformément à l'article 2 paragraphe 7 du règlement de base. Le Brésil et l'Inde ont été proposés dans l'avis d'ouverture. Aucun commentaire n'a été présenté dans le délai prescrit ni par les parties concernées ni par les autorités chinoises.

Toutefois, au cours de l'enquête, il est apparu que ni le Brésil ni l'Inde ne constituent un choix approprié. Dans le cas du Brésil, il a été constaté que l'éventail des types de produits fabriqués par le seul producteur brésilien ayant coopéré n'est pas suffisamment représentatif. Dans le cas de l'Inde, l'enquête a montré que, malgré l'existence d'un plus large éventail de produits, les services de la Commission n'ont pas été en mesure d'évaluer avec suffisamment de précision les conditions de concurrence sur le marché indien. En conséquence, ils ont finalement considéré que, conformément à l'article 2 paragraphe 7 du règlement de base, T'ai-wan constitue dans ce cas le choix le plus raisonnable. Au cours de l'enquête, il est apparu qu'un éventail représentatif de produits est fabriqué à T'ai-wan et que le grand nombre de fournisseurs sur ce marché y assurent un niveau de concurrence suffisant.

2. *Valeur normale*

(27) Pour les raisons exposées ci-dessus, la valeur normale a été établie sur la base des prix pratiqués et des coûts supportés par les producteurs taïwanais vendant les produits concernés sur leur marché intérieur. L'enquête a montré que les ventes intérieures à T'ai-wan représentent au moins 5 % du volume total des ventes chinoises à l'exportation vers la Communauté.

(28) Pour les types de produits satisfaisant au critère des 5 %, les services de la Commission ont déterminé si les ventes des types correspondants ont été effectuées au cours d'opérations commerciales normales, conformément à l'article 2 paragraphe 4 du règlement de base. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à des prix inférieurs au coût unitaire représentait moins de 20 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour toutes les ventes intérieures. Lorsque, par type de produits, le volume des ventes à perte repésentait au moins 20 % mais pas plus de 90 % des ventes globales, la valeur normale a été établie sur la base des prix moyens pondérés effectivement payés pour les seules ventes intérieures bénéficiaires.

Lorsque, par type de produits, le volume des ventes intérieures représentait moins de 5 % du volume exporté vers la Communauté ou lorsque le volume des ventes intérieures effectuées à perte représentait plus de 90 %, les ventes intérieures effectuées au cours d'opérations commerciales normales ont été jugées insuffisantes au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement de base et ont donc été écartées. Dans ce cas, la valeur normale a été construite conformément à l'article 2 paragraphes 3 et 6 du règlement de base. Pour chaque type de produits, la valeur normale a été déterminée sur la base de tous les coûts de production, majorés d'un montant correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par les sociétés taïwanaises ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable. Cette dernière a été établie sur la base des bénéfices moyens pondérés réalisés sur les ventes intérieures rentables des produits concernés.

2. **Prix à l'exportation**

a) ***Inde***

(29) Pour les deux producteurs-exportateurs qui ont vendu les produits concernés dans la Communauté directement à des importateurs indépendants, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix effectivement payés ou à payer par ces importateurs indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base. Comme la troisième société a vendu les produits concernés à une société exportatrice indépendante établie en Inde, en sachant au moment de la vente qu'ils seraient exportés vers la Communauté, les prix à l'exportation ont été établis sur la base du prix pratiqué par le producteur à cette société.

b) ***Corée***

(30) Le seul producteur-exportateur coréen ayant coopéré a effectué ses ventes à l'exportation vers la Communauté à des clients indépendants, en les facturant directement aux importateurs ou indirectement, par l'intermédiaire d'un distributeur indépendant établi en Corée. Dans le premier cas, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix effectivement payés ou à payer par les clients indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base. Dans le second, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix facturés au distributeur par le producteur concerné.

c) ***Malaysia***

(31) Pour un exportateur malaisien qui a vendu les produits concernés dans la Communauté directement à des importateurs indépendants, les prix à

l'exportation ont été établis sur la base des prix effectivement payés ou à payer par ces importateurs indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base.

(32) L'autre exportateur malaisien a effectué toutes ses exportations des produits concernés vers la Communauté par l'intermédiaire d'un importateur lié. Les prix pratiqués par le producteur malaisien à l'importateur européen ont donc été jugés non fiables. Pour cette raison, conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 9 du règlement de base, les prix à l'exportation ont été déterminés sur la base du prix auquel les produits importés ont été revendus pour la première fois à un acheteur indépendant, en opérant des ajustements destinés à tenir compte de tous les coûts supportés entre l'importation et la revente et, à titre provisoire, de la marge bénéficiaire correspondant aux bénéfices réalisés par cette société sur ses ventes à des clients indépendants dans la Communauté.

d) ***T'ai-wan***

(33) Les producteurs-exportateurs ont effectué leurs ventes à l'exportation vers la Communauté soit directement à des importateurs indépendants soit par l'intermédiaire de distributeurs indépendants établis à T'ai-wan.

Lorsque les produits concernés ont été vendus dans la Communauté directement à des importateurs indépendants, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix effectivement payés ou à payer par ces importateurs indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base.

Lorsque les produits concernés ont été vendus dans la Communauté par l'intermédiaire des distributeurs, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix facturés à ces derniers par les producteurs en question.

e) ***Thaïlande***

(34) Pour les deux producteurs-exportateurs qui ont vendu les produits concernés dans la Communauté directement à des importateurs indépendants, les prix à l'exportation ont été établis sur la base des prix effectivement payés ou à payer par ces importateurs indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base. Comme le troisième producteur a vendu les produits concernés à une société exportatrice indépendante établie en Thaïlande, en sachant au moment de la vente qu'ils seraient exportés vers la Communauté, les prix à l'exportation ont été établis sur la base du prix pratiqué par le producteur à cette société.

f) ***République populaire de Chine***

1. *Traitement individuel*

(35) Tous les producteurs-exportateurs chinois qui ont répondu entièrement au questionnaire de la Commission et ont exporté les produits concernés vers la Communauté au cours de la période d'enquête ont, tout comme une société de Hong-kong exportant des éléments de fixation d'origine chinoise, demandé l'application du traitement individuel ou, en d'autres termes, l'établissement de prix à l'exportation distincts et donc de marges de dumping différentes.

Les services de la Commission ont vérifié si ces sept sociétés sont réellement indépendantes de l'État, juridiquement et de fait, dans une mesure comparable à celle d'un pays à économie de marché. À cet effet, ils leur ont posé des questions détaillées concernant la répartition de leur capital, leur gestion et la maîtrise qu'elles ont de leur politique commerciale.

(36) Les six sociétés chinoises concernées n'ont pas démontré, à la satisfaction des services de la Commission, que leurs opérations sont suffisamment indépendantes des autorités chinoises; en particulier, il a été constaté que certaines d'entre elles subissent des resctrictions lorsqu'il s'agit de déterminer leur politique des prix ainsi que les quantités à vendre sur le marché intérieur et à l'exportation. En outre, l'approbation des autorités chinoises est requise à divers stades de la vie de certaines des sociétés concernées, comme lors de leur création, de la modification de leurs statuts et de l'interruption de leurs activités. Enfin, dans certains cas, des investisseurs étrangers se sont retirés des accords de co-entreprise conclus avec les sociétés chinoises concernées avant le début de la période d'enquête. Le traitement individuel n'a donc pas été jugé approprié pour ces six sociétés.

(37) En ce qui concerne la société de Hong-kong qui a exporté des éléments de fixation originaires de Chine, il a été établi qu'elle est enregistrée à Hong-kong, qu'aucune partie chinoise n'y détient de participation et qu'elle n'est liée à aucune société chinoise. L'enquête menée à Hong-kong a montré que cette société gère en Chine une usine de production d'éléments de fixation sur la base d'un contrat de location à bail et que cette usine effectue la production sous la direction et le contrôle du bureau de Hong-kong. En outre, il est apparu que cette société est indépendante des autorités chinoises, notamment en matière de fixation des prix à l'exportation vers la Communauté et de politique commerciale.

À la lumière de ces considérations, il a été provisoirement décidé d'accorder le traitement individuel à cette société aux fins de la présente enquête antidumping.

2. *Prix à l'exportation*

(38) L'enquête a montré que les exportations de cinq sociétés chinoises ayant coopéré et de la société de Hong-kong exportant des éléments de fixation originaires de Chine ont été vendues directement à des importateurs indépendants dans la Communauté. Les prix à l'exportation ont donc été déterminés sur la base des prix réellement payés par ces importateurs indépendants, conformément à l'article 2 paragraphe 8 du règlement de base.

(39) Dans le cas de l'autre société chinoise, il a été établi que les exportations vers la Communauté sont effectuées par l'intermédiaire d'une société liée établie à Hong-kong, qui vend les produits concernés à des importateurs indépendants dans la Communauté. Dans ce cas, conformément à l'article 2 paragraphe 9 du règlement de base, les prix à l'exportation ont été établis, en opérant des ajustements pour tenir compte de tous les coûts supportés et de tous les bénéfices réalisés entre l'importation et la revente, sur la base des prix facturés par la société liée aux importateurs indépendants dans la Communauté.

3. **Comparaison**

(40) Aux fins d'une comparaison équitable, des ajustements ont été dûment opérés pour tenir compte des différences dont il a été allégué et démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix. Conformément à l'article 2 paragraphe 10 du règlement de base, ces ajustements ont été opérés au titre des frais d'emballage, de transport, d'assurance, de manutention et des coûts accessoires, des impositions à l'importation et impôts indirects, des coûts du crédit et des commissions.

(41) Une société indienne a réclamé un ajustement au titre des coûts du crédit accordé pour les ventes sur le marché intérieur et a demandé l'utilisation de la date effective du paiement. Cette demande a été rejetée parce que, conformément à l'article 2 paragraphe 10 point g) du règlement de base, un ajustement ne peut être opéré que pour le nombre de jours convenu au moment de la vente, puisque seules les dépenses correspondantes peuvent avoir influencé la décision de l'acheteur.

(42) Les ajustements demandés par la même société indienne au titre des impositions à l'importation ont été refusés, puisqu'elle n'a pas été en mesure de démontrer clairement l'existence d'un lien avec les matières premières importées utilisées dans la fabrication des produits concernés vendus sur le marché intérieur.

(43) Certains producteurs-exportateurs de T'ai-wan ont démandé un ajustement au titre de différences de stades commerciaux en faisant valoir qu'ils vendent des quantités différentes à divers types de clients. Toutefois, ils n'ont pas été en mesure de démontrer l'existence de différences constantes et distinctes entre les fonctions et les prix correspondant aux divers stades commerciaux sur le marché intérieur taïwanais. Compte tenu de ce qui précède, aucun ajustement n'a été opéré au titre de différences de stades commerciaux.

(44) Une société thaïlandaise a demandé un ajustement au titre de différences de caractéristiques physiques et de stades commerciaux. Ces deux demandes ont dû être refusées pour les raisons exposées ci-dessous.

La première n'a pas été jugée fondée dans la mesure où la détermination du dumping repose sur une comparaison de types de produits vendus sur le marché intérieur et à l'exportation et que les produits en question relèvent des mêmes codes techniques internes utilisés par la société. Au contraire, il a été établi que les produits sont probablement identiques.

En ce qui concerne la seconde, l'enquête a montré que moins de 10 % des ventes intérieures ont été effectuées à un type spécifique de clients. Toutefois, la société n'a pas été en mesure de démontrer l'existence de différences constantes et distinctes entre les fonctions et les prix correspondant aux divers stades commerciaux sur le marché intérieur thaïlandais. Compte tenu de ce qui précède, aucun ajustement n'a été opéré au titre de différences de stades commerciaux.

4. **Marges de dumping**

1. ***Méthode générale***

(45) En général, conformément à l'article 2 paragraphes 10 et 11 du règlement de base, les marges de dumping ont été établies sur la base d'une comparaison entre la valeur normale moyenne pondérée et les prix à l'exportation moyens pondérés au niveau départ usine et au même stade commercial.

(46) Pour tout producteur-exportateur concerné par la présente procédure qui n'a pas répondu au questionnaire de la Commission et ne s'est pas autrement fait connaître, la marge de dumping a été déterminée sur la base des données disponibles, conformément aux dispositions de l'article 18 paragraphe 1 du règlement de base.

(47) Les statistiques d'Eurostat ont été comparées aux chiffres des exportations vers la Communauté fournis par les producteurs-exportateurs ayant coopéré dans les pays concernés en vue de déterminer le degré de coopération.

Lorsque le degré de non-coopération s'est avéré important, les services de la Commission ont considéré que les données disponibles les plus raisonnables étaient celles établies dans le cadre de l'enquête, à savoir la moyenne pondérée de toutes les transactions ayant fait l'objet d'un dumping par la société ayant la marge de dumping la plus élevée.

Lorsque le degré de coopération s'est avéré important, les services de la Commission ont jugé approprié d'établir la marge de dumping des sociétés n'ayant pas coopéré sur la base de la plus élevée des marges de dumping établies pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré dans le pays concerné, puisqu'il n'existe aucune raison de croire qu'un producteur-exportateur n'ayant pas coopéré ait pu pratiquer le dumping dans une moindre mesure.

Cette manière de procéder a également été jugée nécessaire afin d'éviter de récompenser le défaut de coopération et d'empêcher toute possibilité de contournement.

2. ***Marges de dumping***

a) *Inde*

(48) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix caf frontière communautaire, s'établissent comme suit:

— Audler Fasteners, Vasai	108,8 %
— Lakshmi Precision Screws Ltd, Rohtak	113,0 %
— Kundan Industries Ltd/Tata Export Ltd	68,4 %

(49) Compte tenu du haut degré de non-coopération et conformément à la méthode générale décrite aux considérants 46 et 47, la marge de dumping provisoirement établie pour les producteurs-exportateurs indiens n'ayant pas coopéré s'élève, exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, à 133,5 %.

b) *Corée*

(50) La marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix caf frontière communautaire, s'établit comme suit:

— Daegil Trading Co. Ltd, Seoul	24,0 %

(51) Compte tenu du haut degré de non-coopération et conformément à la méthode générale décrite aux considérants 46 et 47, la marge de dumping provisoirement établie pour les producteurs-exportateurs coréens n'ayant pas coopéré s'élève, exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, à 26,7 %.

c) *Malaysia*

(52) Pour un producteur-exportateur malaisien ayant fait l'objet de l'enquête, la valeur normale moyenne pondérée a été comparée, conformément à l'article 2 paragraphe 11 du règlement de base, aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté, puisqu'il a été constaté que la configuration des prix à l'exportation diffère sensiblement entre les différentes périodes et qu'une détermination effectuée sur la base de la moyenne pondérée n'aurait pas permis de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué.

Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix caf frontière communautaire, s'établissent comme suit:

— Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh	6,6 %
— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang	9,5 %

(53) Compte tenu du haut degré de coopération et conformément à la méthode générale décrite aux considérants 44 à 46, la marge de dumping provisoirement établie pour les producteurs-exportateurs malaisiens n'ayant pas coopéré s'élève, exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, à 9,5 %.

d) *T'ai-wan*

(54) Pour trois producteurs-exportateurs taïwanais ayant fait l'objet de l'enquête, la valeur normale moyenne pondérée a été comparée, conformément à l'article 2 paragraphe 11 du règlement de base, aux prix de toutes les exportations individuelles vers la Communauté, puisqu'il a été constaté que la configuration des prix à l'exportation diffère sensiblement entre les différentes périodes ou régions et qu'une détermination effectuée sur la base de la moyenne pondérée n'aurait pas permis de refléter l'ampleur réelle du dumping pratiqué.

Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix caf frontière communautaire, s'établissent comme suit:

— Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei	8,3 %
— CLC Industrial Co. Ltd, Tainan	9,6 %
— Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Kaohsiung	12,5 %
— Rodex Fasteners Corp., Chung Li	11,9 %
— Sen Chang Industrial Co. Ltd, Tao Yuen	12,5 %
— Tong Hwei Enterprise Co. Ltd, Kaohsiung	12,5 %

(55) Comme indiqué ci-dessus, deux sociétés taïwanaises se sont avérées liées. En conséquence, il existerait un risque important que les mesures antidumping soient contournées en exportant vers la Communauté *via* la société bénéficiant du droit le moins élevé si deux marges distinctes étaient établies. Il a donc été décidé de calculer une marge de dumping unique sur la base de la moyenne pondérée des marges établies pour ces deux sociétés.

(56) Compte tenu du haut degré de non-coopération et conformément à la méthode générale décrite aux considérants 44 à 46, la marge de dumping provisoirement établie pour les producteurs-exportateurs taïwanais n'ayant pas coopéré s'élève, exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, à 27,7 %.

e) *Thaïlande*

(57) Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix caf frontière communautaire, s'établissent comme suit:

— Dura Fastener, Samutprakarn	13,3 %
— A.B.P. Stainless Fastener, Ayutthaya	18,3 %
— Thailock Fastener, Chon Buri	32,9 %

(58) Compte tenu du haut degré de coopération et conformément à la méthode générale décrite aux considérants 44 à 46, la marge de dumping provisoirement établie pour les producteurs-exportateurs thaïlandais n'ayant pas coopéré s'élève, exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, à 32,9 %.

f) *République populaire de Chine*

(59) Dans le cas des six producteurs-exportateurs chinois ayant coopéré, qui se sont vu refuser l'application du traitement individuel, il a fallu tenir compte non seulement de leurs prix à l'exportation, mais également des statistiques d'Eurostat, de manière à couvrir la totalité des exportations chinoises dans la Communauté. Par conséquent, la comparaison a dû être effectuée par code douanier, c'est-à-dire en regroupant plusieurs numéros de contrôle des produits. La valeur normale moyenne pondérée fob frontière taïwanaise a donc été comparée par code douanier au prix à l'exportation moyen pondéré fob frontière chinoise au même stade commercial.

La marge de dumping provisoirement établie, exprimée en pourcentage du prix caf frontière communautaire, est de 75,6 %.

Dans le cas de la société de Hong-kong qui s'est vu appliquer le traitement individuel, la valeur normale moyenne pondérée fob frontière taïwanaise a été comparée à ses propres prix à l'exportation moyens pondérés fob frontière chinoise au même stade commercial. La marge de dumping provisoirement établie, exprimée en pourcentage du prix caf frontière communautaire, est de 16,2 %.

D. INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

(60) La Commission a déterminé si les plaignants représentent une proportion majeure de la production communautaire totale des produits concernés et a conclu que les producteurs à l'origine de la plainte (ci-après dénommés «industrie communautaire») ont fabriqué 63 % de la production communautaire totale des produits similaires au cours de la période d'enquête. En conséquence, la Commission a considéré que les plaignants représentent l'industrie communautaire au sens de l'article 4 paragraphe 1 et de l'article 5 paragraphe 4 du règlement de base.

E. PRÉJUDICE

1. Remarques préliminaires

(61) Pour établir le préjudice dans le cadre de la présente procédure, la Commission a analysé les données concernant la période allant de 1992 au mois de novembre 1996 (ci-après dénommée «période d'enquête»). Toutefois, il convient de noter que, pour ce qui est de l'évolution des indicateurs de préjudice au cours de la période considérée, la Commission a, de manière à pouvoir effectuer une comparaison sur une base annuelle, utilisé les données relatives à la période d'enquête (soit onze mois de 1996), puis les a extrapolées pour obtenir les chiffres correspondant à la totalité de 1996.

La portée géographique de l'enquête menée sur cette période est la Communauté telle qu'elle était composée au moment de l'ouverture de la procédure, à savoir la Communauté à quinze.

2. Cumul

(62) La Commission a déterminé s'il y a lieu de cumuler les importations d'éléments de fixation originaires de Chine, d'Inde, de Malaysia, de Corée, de T'ai-wan et de Thaïlande, conformément à l'article 3 paragraphe 4 du règlement de base.

La Commission a conclu que les éléments de fixation importés des pays concernés sont similaires à tous égards (il convient de noter que ceux-ci sont fabriqués selon les mêmes normes de qualité que les produits communautaires, généralement des normes DIN ou ISO), qu'ils sont interchangeables,

qu'ils sont commercialisés dans la Communauté dans des circuits comparables et dans des conditions commerciales similaires et, plus particulièrement, qu'ils sont vendus à des prix semblables, sensiblement inférieurs à ceux pratiqués par l'industrie communautaire. Les éléments de fixation importés ont donc été considérés comme des produits concurrents les uns des autres, de même que de ceux fabriqués dans la Communauté.

Les importations en provenance de chacun des six pays concernés détiennent une part de marché non négligeable.

À la lumière de ce qui précède, la Commission a considéré que tous les critères prévus à l'article 3 paragraphe 4 du règlement de base sont remplis, à savoir que la marge de dumping de chaque pays d'exportation est supérieure au niveau de minimis, que le volume des importations en provenance de chaque pays n'est pas négligeable (considérant 64) et qu'une évaluation cumulative des effets des importations est appropriée compte tenu des conditions de concurrence entre les produits importés et des conditions de concurrence entre les produits importés et les produits communautaires similaires. Les importations en provenance des pays concernés ont donc été cumulées.

3. Consommation communautaire

(63) La consommation communautaire a été déterminée sur la base des réponses au questionnaire (volume des ventes de l'industrie communautaire), des statistiques d'Eurostat (volume des importations) et des informations contenues dans la plainte (volume des ventes des producteurs communautaires autres que les plaignants).

Sur cette base, la consommation communautaire apparente est restée stable en 1992 et 1993 (47 200 tonnes), puis est passée à 59 900 tonnes en 1994, à 86 500 tonnes en 1995 et à 82 400 tonnes en 1996, ce qui représente une augmentation globale de 75 % au cours de la période considérée.

Il convient de noter que l'évolution de la consommation apparente est largement influencée par le comportement des stockistes sur le marché de la Communauté, puisqu'ils servent d'intermédiaires à tous les producteurs d'éléments de fixation, communautaires ou étrangers. Les chiffres de la consommation apparente reflètent donc les achats des stockistes au cours de la période considérée et pas nécessairement ceux des utilisateurs. La légère baisse de la consommation apparente enregistrée en 1996 semble résulter de l'augmentation massive des importations au cours des années précédentes.

4. Volume et part de marché cumulés des importations faisant l'objet d'un dumping

(64) Le volume cumulé des importations dans la Communauté d'éléments de fixation faisant l'objet d'un dumping originaires des pays concernés est tombé de 15 800 tonnes en 1992 à 14 800 tonnes en 1993, est passé ensuite à 20 600 tonnes en 1994 et à 42 300 tonnes en 1995, puis est resté à un niveau similaire (41 200 tonnes) en 1996, ce qui correspond à une augmentation globale de 161 %.

La part de marché cumulée détenue par ces pays est tombée de 33,5 % en 1992 à 31,4 % en 1993, puis est passée à 34,3 % en 1994, à 48,9 % en 1995 et à 50,1 % en 1996, ce qui représente une augmentation de 17 points de pourcentage au cours de la période considérée. Au cours de la période d'enquête, les parts de marché de chacun des pays concernés étaient respectivement de 2 % pour la Thaïlande, 3 % pour l'Inde, 3,2 % pour la Corée, 5,3 % pour la Malaysia, 12,5 % pour la Chine et 24 % pour T'ai-wan.

5. Sous-cotation des prix

(65) La détermination de la sous-cotation des prix a été effectuée par type d'éléments de fixation. Pour chacun d'entre eux, la Commission a comparé les prix de vente mensuels moyens pondérés des exportateurs et de l'industrie communautaire, nets de tous rabais et impôts, calculés sur la base des ventes au premier client indépendant et dûment ajustés pour tenir compte des différences de circuits de distribution. Le prix de vente mensuel moyen de l'industrie communautaire a été pondéré en fonction du volume des ventes de chaque société. Ce prix de vente mensuel moyen de l'industrie communautaire a ensuite été comparé au chiffre correspondant obtenu pour chaque exportateur concerné sur la base de ses prix mensuels de revente dans la Communauté, pondérés en fonction du volume de ses ventes.

Afin d'arriver à un stade commercial comparable à celui des ventes de l'industrie communautaire, les prix à l'exportation des pays concernés ont été ajustés pour tenir compte des coûts postérieurs à l'importation (notamment les frais de manutention, de crédit et de transport), des frais de remballage et des droits de douane acquittés. Ces ajustements ont été opérés sur la base des informations fournies par les importateurs.

Les marges de sous-cotation des prix sont exprimées en pourcentage des prix de l'industrie communautaire (au niveau départ usine), contrairement aux marges de sous-cotation des prix indicatifs, qui sont exprimées en pourcentage du prix franco frontière communautaire moyen pondéré. Les marges de sous-cotation des prix s'établissent comme suit:

Pays/société	Marges de sous-cotation des prix
Chine	de 38,4 % à 38,9 %
Malaysia	de 20,1 % à 56,5 %
T'ai-wan	de 23,1 % à 60,5 %
Inde	de 23,2 % à 34,7 %
Corée	22,4 %
Thaïlande	de 23,6 % à 33,0 %

Globalement, la marge moyenne pondérée de sous-cotation des prix pour tous les pays concernés s'élève à 28 % pour la période d'enquête.

6. Situation de l'industrie communautaire

6.1. *Production, capacités et utilisation des capacités*

(66) Le volume de production des produits concernés par l'industrie communautaire est passé de 12 800 tonnes en 1992 à 12 900 tonnes en 1993 et à 23 100 tonnes en 1994, a ensuite diminué légèrement, retombant à 22 400 tonnes en 1995, puis à 19 000 tonnes en 1996, ce qui correspond à une augmentation globale de 48 % au cours de la période considérée.

Il convient de noter que la production a augmenté sensiblement entre 1993 et 1994 (de 80 %). Toutefois, cette hausse s'explique principalement par l'acquisition d'une société fabriquant les produits concernés mais ne faisant pas partie des plaignants par l'un des producteurs communautaires à l'origine de la plainte. L'évolution des capacités, des ventes, des investissements et des chiffres de l'emploi de l'industrie communautaire, examinée ci-dessous, reflète également cette acquisition.

Les capacités de l'industrie communautaire ont augmenté de 91 % au cours de la même période. Toutefois, il convient de noter que, malgré l'augmentation de la production, le taux d'utilisation des capacités a diminué au cours de cette période, tombant de 81 % en 1992 à 63 % en 1996.

6.2. *Stocks*

(67) Les stocks de l'industrie communautaire ont augmenté sensiblement au cours de cette période, passant de 2 400 tonnes en 1992 à 2 900 tonnes en 1993, à 4 600 tonnes en 1994, à 5 200 tonnes en 1995 et à 5 300 tonnes en 1996, ce qui correspond à une augmentation de 124 % au cours de la période considérée.

6.3. *Volume des ventes et part de marché*

Les ventes de l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté sont passées de 12 400 tonnes en 1992 à 13 200 tonnes en 1993 et à 17 900 tonnes en 1994, puis ont légèrement diminué, tombant à 17 400 tonnes en 1995 et à 15 800 tonnes en 1996, ce qui correspond à une augmentation globale de 3 400 tonnes (soit 27 %). Cette augmentation des ventes est faible par rapport à celle enregistrée par la consommation (35 200 tonnes ou 75 %) au cours de la période considérée.

La part de marché détenue par l'industrie communautaire est passée de 26 % en 1992 à 28 % en 1993 et à 30 % en 1994, puis a diminué, tombant à 20 % en 1995 et à 19 % en 1996, ce qui correspond à une baisse de 7 points de pourcentage au cours de la période considérée.

6.4. *Prix*

(68) Le prix moyen pondéré des éléments de fixation vendus par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté a enregistré une augmentation globalement négligeable entre 1992 et 1996. Le prix de vente moyen pondéré de l'industrie communautaire, exprimé en écus par tonne, est tombé de 3,36 en 1992 à 3,19 en 1993 et à 3,02 en 1994, est repassé à 3,89 en 1995 et est retombé à 3,40 en 1996. Il convient de noter que les prix des importations en question sont toujours restés sensiblement inférieurs à ceux de l'industrie communautaire et que leur évolution doit être replacée dans le contexte de l'augmentation substantielle de la consommation, essentiellement entre 1994 et 1995.

6.5. *Rentabilité*

(69) La rentabilité de l'industrie communautaire a évolué comme suit: −3 % en 1992, 1,5 % en 1993, 4,7 % en 1994, 9,1 % en 1995 et 0,1 % en 1996. Son amélioration au cours des premières années s'explique par les efforts déployés par l'industrie communautaire pour augmenter sa productivité (considérant 72).

Il convient de noter que la rentabilité de l'industrie communautaire s'est sensiblement améliorée en 1994 et 1995. Cette situation doit être analysée en tenant compte de la forte baisse de la part de marché détenue par l'industrie communautaire au cours de la même période (de 10 % entre 1994 et 1995). Il en ressort que l'industrie communautaire a essayé de préserver sa rentabilité aux dépens de sa part de marché. Toutefois, elle a tout juste atteint l'équilibre (bénéfice de 0,1 %) en 1996, alors qu'elle a enregistré une nouvelle baisse de sa part de marché.

La rentabilité moyenne pondérée pour la période d'enquête (0,1 %) correspond au minimum enregistré depuis 1992.

6.6. ***Investissements***

(70) Les investissements (exprimés en écus) ont augmenté globalement de 72 %, passant de 764 700 en 1992 à 1 993 900 en 1993 et à 3 658 600 en 1994, puis tombant à 1 520 100 en 1995 et à 1 312 000 en 1996. Leur augmentation globale au cours de la période considérée s'explique par le fait que des investissements importants sont nécessaires pour assurer la compétitivité de cette industrie. Il a été établi que cette dernière a été obligée de remplacer constamment ses équipements et de réaliser de nouveaux investissements afin de se conformer aux normes écologiques.

Enfin, il convient de noter que les investissements élevés réalisés en 1994 résultent, pour l'essentiel, de l'acquisition par l'industrie communautaire d'un producteur supplémentaire (considérant 66).

6.7. ***Emploi***

(71) L'emploi a augmenté de 16 % au cours de la période considérée, passant de 325 unités en 1992 à 378 unités en 1996. À nouveau, il convient de noter que cette augmentation de l'emploi résulte de l'expansion du marché. L'ensemble des producteurs communautaires, y compris ceux qui ne soutiennent pas la plainte, employaient un total de 574 personnes au cours de la période d'enquête.

6.8. ***Productivité***

(72) La productivité de l'industrie communautaire a augmenté de 10 % entre 1992 et 1996.

6.9. ***Conclusion concernant le préjudice***

(73) La Commission a conclu que l'industrie communautaire a subi une forte pression sur les prix exercée par les importations originaires des pays concernés au cours de la période considérée, dont le volume a augmenté sur le marché de la Communauté et dont les prix se sont avérés sensiblement inférieurs à ceux pratiqués par l'industrie communautaire au cours de la période d'enquête. Par conséquent, cette dernière a vu sa part de marché baisser fortement en dépit d'une hausse de la consommation, de sa production et de sa productivité. Il convient de noter que les stocks ont augmenté continuellement et sensiblement.

En outre, la situation financière de l'industrie communautaire, après une amélioration en 1994/1995, reste mauvaise et largement insuffisante compte tenu des attentes et des investissements réalisés (un bénéfice moyen pondéré de 0,1 % a été établi au cours de la période d'enquête). De façon générale, il convient de noter que la situation de l'industrie communautaire s'est particulièrement détériorée au cours des dernières années de la période considérée (1994 à 1996).

Compte tenu de ce qui précède, la Commission a provisoirement conclu que l'industrie communautaire a subi un préjudice important au sens de l'article 3 paragraphe 2 du règlement de base.

7. **Causalité du préjudice**

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

(74) La Commission a déterminé si le préjudice important subi par l'industrie communautaire a été causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de Chine, d'Inde, de Malaysia, de Corée, de T'ai-wan et de Thaïlande.

Il existe une coïncidence manifeste entre la forte sous-cotation des prix établie au cours de la période considérée et la détérioration de la situation de l'industrie communautaire. En effet, ce fait est notamment confirmé par la baisse de la part de marché de l'industrie communautaire et par la détérioration de sa rentabilité au cours de la période d'enquête.

En ce qui concerne les parts de marché, il convient de noter que, de 1992 à 1996, les importations en provenance des pays concernés ont enregistré une hausse supérieure à celle de la consommation (161 %). Ce chiffre correspond à une augmentation globale de leur part de marché de 17 %, alors que celle de l'industrie communautaire a diminué de 7 %. Plus particulièrement, il faut souligner que la forte augmentation des importations entre 1994 et 1995 (de 15 %) a coïncidé avec la baisse de la part de marché (de 10 %) enregistrée par l'industrie communautaire au cours de cette période.

La Commission a donc conclu que la baisse de la part de marché enregistrée par l'industrie communautaire peut être entièrement imputée à la hausse de celle détenue par les pays concernés.

La situation financière de l'industrie communautaire est restée mauvaise du début à la fin de la période considérée, ce qui prouve qu'elle n'a été en mesure de tirer parti ni des investissements réalisés ni de l'augmentation de la demande sur le marché de la Communauté. Même si la situation financière de l'industrie communautaire s'est améliorée en 1994 et 1995, cela s'est fait au prix d'une baisse de sa part de marché, ce qui prouve que la stratégie de l'industrie communautaire a consisté, sous la pression exercée par les importations faisant l'objet d'un dumping, à préserver sa rentabilité aux dépens

de sa part de marché. Toutefois, la pression continue des importations faisant l'objet d'un dumping a entraîné une nouvelle baisse de la part de marché et de la rentabilité de l'industrie communautaire en 1996. En particulier, les effets cumulés de l'augmentation massive des importations au cours de la période considérée, à l'origine d'une offre excédentaire sur le marché de la Communauté en 1996, ont contraint l'industrie communautaire à réduire ses prix à un moment où sa part de marché a continué de baisser. Dans ce contexte, l'incidence négative de l'augmentation des importations en volume a été renforcée par la forte sous-cotation des prix établie au cours de cette période.

7.2. ***Effets d'autres facteurs***

(75) La Commission a déterminé si le préjudice subi par l'industrie communautaire a pu être causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping. Elle a plus particulièrement examiné l'évolution de la consommation, le développement et l'incidence des importations en provenance d'autres pays tiers et l'effet induit par les augmentations du coût des matières premières.

a) *Consommation*

(76) La Commission a déterminé si l'évolution de la consommation a affecté la situation de l'industrie communautaire. Il convient de noter que, même si la consommation a légèrement baissé à la fin de la période considérée (– 4 100 tonnes), son niveau global a sensiblement augmenté (de 35 200 tonnes, soit de 75 %). Il est donc très peu probable que le préjudice puisse être largement imputé à l'évolution de la consommation.

b) *Importations en provenance d'autres pays tiers*

(77) En ce qui concerne les importations en provenance d'autres pays tiers non concernés par la présente procédure, la Commission a constaté que, même si elles détiennent une part importante du marché de la Communauté (20 % au cours de la période d'enquête), elles ont globalement diminué au cours de la période considérée, tombant de 25 % en 1992 à 23 % en 1993, à 20 % en 1994, à 19 % en 1995 et 1996.

Dans ce contexte, la Commission a notamment examiné l'évolution du volume et du prix des importations en provenance d'Afrique du Sud et des Philippines, puisqu'il a été allégué qu'elles ont influencé la situation de l'industrie communautaire et que la plainte est discriminatoire, ces pays n'étant pas couverts.

Afrique du Sud

(78) Même si les statistiques d'Eurostat attestent l'existence d'importations en provenance d'Afrique du Sud au cours de la période considérée, les données existant à ce sujet ont provisoirement été considérées comme non fiables.

Philippines

(79) La part de marché détenue par les importations en provenance des Philippines a légèrement diminué au cours de la période considérée, tombant de 3 % en 1992 à 2 % en 1996. En outre, leurs prix se sont avérés sensiblement supérieurs à ceux pratiqués par les pays concernés. La Commission considère donc que les importations en provenance des Philippines n'ont pas contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire.

Autres pays tiers

(80) La Commission a constaté que la part de marché globalement détenue par les importations en provenance des autres pays tiers a diminué au cours de la période considérée, tombant de 19 % en 1992 à 14 % en 1996, et que leurs prix se sont avérés nettement supérieurs à ceux des importations faisant l'objet d'un dumping. La Commission a donc considéré que ces importations ont également été affectées par les pratiques de dumping et qu'elles n'ont donc pas contribué au préjudice subi par l'industrie communautaire.

c) *Matières premières*

(81) La Commission a également déterminé si le préjudice subi par l'industrie communautaire a pu être causé par les augmentations du coût des matières premières au cours de la période considérée, puisqu'il a été allégué que ces augmentations y ont au moins contribué. À cet égard, la Commission a constaté que les fluctuations du prix des matières premières n'ont pas été suffisamment importantes, surtout en 1996, pour avoir une incidence sur la viabilité de l'industrie communautaire.

d) *Autres arguments*

(82) Il a été allégué que l'industrie communautaire a eu recours à des pratiques anticoncurrentielles au cours de la période considérée et qu'elle a donc contribué au préjudice qu'elle a elle-même subi.

Toutefois, la Commission estimant que les conclusions de l'enquête ne confirmaient pas cette allégation, il n'en a pas été tenu compte au stade provisoire.

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

(83) À la lumière de ce qui précède, la Commission a conclu que les importations en provenance des six pays concernés ont, ensemble, causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

F. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

1. Considérations générales

(84) La Commission a provisoirement déterminé, sur la base des informations présentées, si, en dépit des conclusions concernant le dumping et le préjudice, des raisons impérieuses existent justifiant de conclure qu'il n'est pas dans l'intérêt de la Communauté d'instituer des mesures dans le cadre de la présente affaire.

Pour ce faire, la Commission a examiné l'incidence de l'institution ou de la non-institution de mesures provisoires sur toutes les parties concernées par la présente procédure.

2. Collecte des informations

(85) Afin d'évaluer l'incidence de mesures éventuelles, la Commission a adressé un questionnaire portant sur l'intérêt de la Communauté à toutes les parties concernées des industries en amont et en aval connues de la Commission lors de l'ouverture de la procédure. La Commission a également demandé à l'industrie communautaire des informations concernant l'intérêt de la Communauté.

La Commission a jugé fiables les réponses des parties contactées, puisque les informations fournies ne semblent pas contradictoires. Dans ces circonstances, la Commission n'a pas estimé nécessaire de procéder à des visites de vérification aux fins de la détermination de l'intérêt de la Communauté.

3. Industrie en amont

3.1. *Situation des fournisseurs des matières premières*

(86) La matière première utilisée dans la fabrication des éléments de fixation est du fil machine en aciers inoxydables. Elle est produite par les principaux fabricants européens d'aciers inoxydables qui assurent la totalité de l'approvisionnement de l'industrie communautaire. De nombreuses qualités de fil machine en aciers inoxydables peuvent être utilisées; toutefois, les deux qualités les plus employées, tant par l'industrie communautaire que par les producteurs des pays concernés, sont celles des types A2 (AISI 304) et A4 (AISI 316) en aciers austénitiques. Elles sont essentiellement préférées en raison de leur bonne réaction à la chaleur et à la corrosion et de leur résistance supérieure. Les informations suivantes proviennent des données fournies par les fournisseurs de matières premières qui ont été contactés.

Les fournisseurs communautaires des matières premières en question employaient plus de 5 000 personnes en 1996, dont 800 environ affectées spécifiquement à leur fabrication (soit 16 % du personnel). Leur chiffre d'affaires total s'est élevé à 1,4 milliard d'écus en 1996, dont 120 millions sur les matières premières en question (soit 8,4 % environ). Leur chiffre d'affaires total a baissé de quelque 26,5 % entre 1995 et 1996; celui correspondant aux matières premières en question a, quant à lui, diminué de 34 %. Leurs ventes dans la Communauté ont également reculé au cours de la même période, tombant de 149 millions d'écus en 1995 à 93 millions d'écus en 1996, ce qui représente une réduction de 38 %.

En ce qui concerne la rentabilité des ventes dans la Communauté des matières premières en question, la marge bénéficiaire moyenne pondérée s'est élevée, sur la base des informations disponibles, à 0,5 % en 1996.

3.2. *Effets de l'institution et de la non-institution de mesures*

(87) Même si les sociétés produisant les matières premières en question approvisionnent des marchés extracommunautaires et peuvent donc, en théorie, réorienter leurs ventes, toute forte baisse de la production communautaire des produits concernés est néanmoins susceptible de les affecter gravement, puisque l'industrie communautaire est un de leurs principaux clients.

Étant donné que la production communautaire totale des matières premières en question représente plus qu'une proportion négligeable du chiffre d'affaires global et de l'emploi des sociétés concernées, il est considéré que, dans l'éventualité de l'institution de mesures, leur situation devrait s'améliorer, puisqu'elles pourraient augmenter le volume de leurs ventes ainsi que leur rentabilité, qui atteint actuellement un niveau peu élevé. D'autre part, l'absence de mesures pourrait renforcer l'évolution à la baisse du chiffre d'affaires, des ventes et de la rentabilité des sociétés concernées et entraîner le risque de pertes d'emplois.

4. Industrie communautaire

4.1. *Nature et structure de l'industrie communautaire*

(88) L'industrie communautaire est composée de petites et moyennes entreprises établies en France, en Espagne et en Italie. La production est très capitalistique et fortement automatisée. Il convient de noter que les éléments de fixation sont des produits finis (qui ne subissent plus aucune autre transformation), principalement consommés par les industries utilisatrices, qui les incorporent dans diverses applications (considérant 95).

La production communautaire totale employait 600 personnes environ en 1996. Il faut également tenir compte des quelque 800 personnes employées dans la fabrication des matières premières correspondantes.

Les éléments de fixation sont largement normalisés: en effet, tant l'industrie communautaire que les exportateurs des pays concernés les fabriquent selon des normes reconnues (DIN ou ISO). De ce

fait, les éléments de fixation en général et les types les plus communs en particulier sont sensibles à l'évolution des prix.

4.2. *Viabilité de l'industrie communautaire*

(89) Il est rappelé (considérant 70) que, pendant la période retenue pour l'examen du préjudice, l'industrie communautaire a réalisé des investissements importants. Abstraction faite de l'acquisition d'une société par l'industrie communautaire, ils ont principalement servi au remplacement de machines. Cet important renouvellement des équipements est jugé nécessaire par l'industrie communautaire pour rester compétitive dans la Communauté et sur les autres marchés.

L'industrie communautaire fabrique également un large éventail d'éléments de fixation spéciaux, allant de simples modifications de modèles normalisés existants à des produits conçus totalement sur mesure, dont la production nécessite non seulement des investissements additionnels dans des machines-outils, mais également, ce qui est peut-être plus important encore, une étroite coopération technique entre les producteurs, les clients et les fournisseurs de matières premières (qui effectuent souvent d'importants travaux de recherche dans le but de fournir des matières premières répondant aux spécifications demandées). En ce qui concerne la production de ces éléments de fixation spéciaux, il convient de noter que l'industrie communautaire en est le principal fournisseur, puisque les exportateurs de pays tiers n'ont, en règle générale, pas atteint le niveau de coopération technique nécessaire à leur fabrication.

Il a été établi que les éléments de fixation spéciaux peuvent être fabriqués à l'aide des mêmes équipements (moyennant l'adjonction de certaines machines-outils) et par les mêmes personnes que les produits normalisés et que, par conséquent, la production des premiers est largement tributaire de la fabrication des seconds, notamment de manière à répartir les frais généraux.

À la lumière de ce qui précède et considérant, d'une part, l'utilisation croissante de produits en aciers inoxydables sur le marché de la Communauté et, d'autre part, l'augmentation parallèle de la demande d'éléments de fixation spéciaux, la Commission considère qu'il est dans l'intérêt de la Communauté et, notamment, de l'industrie utilisatrice, qui, semble-t-il, ne dispose d'aucune autre source d'approvisionnement, de maintenir une production d'élements de fixation spéciaux dans la Communauté. La Commission estime également que tout préjudice subi par l'industrie communautaire au niveau de la fabrication des produits normalisés aura une incidence négative sur la production des produits spéciaux.

4.3. *Effets de l'institution de mesures sur l'industrie communautaire*

(90) Afin d'évaluer les effets de l'institution de mesures sur l'industrie communautaire, la Commission est partie de l'hypothèse d'une augmentation de la demande. Elle considère que, compte tenu de la hausse globale de la production d'aciers inoxydables dans la Communauté, la consommation d'éléments de fixation devrait également augmenter, puisque, d'une manière générale, seuls ces derniers peuvent être utilisés avec des appareils en aciers inoxydables. Au cours de son enquête, la Commission a constaté que les seuls produits de substitution envisageables sont les éléments de fixation en acier au carbone à revêtement anticorrosif; toutefois, du fait de leur moindre qualité, aucune substitution n'a pu être établie.

À la suite de l'institution de mesures, les prix et, dans une certaine mesure, les ventes des éléments de fixation devraient augmenter sur le marché de la Communauté. De ce fait, l'industrie communautaire devrait être en mesure de regagner les parts de marché qu'elle a perdues et d'augmenter ses ventes parallèlement à la hausse de la consommation. Bien qu'une réduction du volume des importations soit possible, comme l'industrie communautaire ne dispose pas des capacités nécessaires pour approvisionner tout le marché de la Communauté (au cours de la période d'enquête, elle pouvait absorber 36 % environ de la demande), cette baisse ne saurait être importante. L'augmentation des prix et, éventuellement, des ventes de l'industrie communautaire devrait, selon toutes probabilités, lui permettre de rétablir sa situation financière, de poursuivre ses activités et de continuer à réaliser des investissements dans de nouvelles capacités. Toutefois, compte tenu de l'existence d'autres sources d'approvisionnement, toute majoration des prix devrait être inférieure au niveau du droit.

4.4. *Effets de la non-institution de mesures sur l'industrie communautaire*

(91) En l'absence de mesures, il est probable que la détérioration de la situation de l'industrie communautaire se poursuivra, entraînant, à long terme, la fermeture de certaines entreprises. L'industrie communautaire est particulièrement affectée par la baisse de sa part de marché et par sa rentabilité négative. Dans ce contexte, il faudra s'attendre à des pertes d'emplois. Comme expliqué ci-dessus, le maintien de cette tendance négative affecterait non seulement la production des produits concernés, mais également celle des éléments de fixation spéciaux en aciers inoxydables, qui ne sont pas fabriqués en quantités substantielles dans les pays concernés.

En conclusion, considérant que l'analyse de la situation de l'industrie communautaire a indiqué qu'elle est structurellement viable, les mesures devraient lui permettre de se remettre du préjudice subi. Même si l'industrie communautaire n'augmentera pas nécessairement ses prix dans la proportion du droit, elle devrait pouvoir augmenter ses ventes et récupérer les parts de marché perdues. La progression du volume des ventes de l'industrie communautaire réduirait également ses coûts unitaires et améliorerait sa rentabilité. En conséquence, il est considéré qu'il est dans l'intérêt de l'industrie communautaire d'instituer des mesures.

5. Importateurs et négociants

5.1. *Structure des circuits d'importation et de distribution*

(92) La distribution des éléments de fixation dans la Communauté est caractérisée par l'existence d'un grand nombre d'importateurs et de négociants qui constituent des stocks importants des produits concernés. Pour l'essentiel, ces importateurs et ces négociants servent d'intermédiaires entre les producteurs (communautaires et autres) et les utilisateurs, et leur comportement sur le marché influence fortement le prix des éléments de fixation. Il a été constaté que l'industrie communautaire n'a pas ou guère de contacts directs avec les industries utilisatrices et s'appuie donc sur ce réseau de distribution bien établi pour effectuer la quasi-totalité de ses ventes. Compte tenu du grand nombre d'intervenants dans le réseau de distribution et de leur rôle important, leur situation mérite d'être examinée attentivement.

5.2. *Situation économique des importateurs et des négociants*

(93) Premièrement, il convient de noter que, même si les importateurs et les négociants détiennent des stocks importants des produits concernés, ils vendent également beaucoup d'autres articles qui ne sont pas couverts par la présente procédure.

La Commission a constaté que le chiffre d'affaires total moyen réalisé par les importateurs et les négociants en 1996 est de 262 millions d'écus, dont 79 millions d'écus (soit environ 30 %) correspondent aux produits concernés. Sur la base des informations disponibles, l'emploi total a été estimé à 4 500 unités, dont 1 600 postes (soit environ 35 %) correspondent aux produits concernés. Considérant que les importateurs et les négociants vendent les produits communautaires et les produits importés, environ la moitié des emplois correspondant aux produits concernés peuvent être imputés aux activités liées aux importations en provenance des pays concernés. En ce qui concerne la situation financière des importateurs et des négociants en 1996, il convient de noter qu'ils ont, pour la plupart, réalisé des bénéfices allant de 8 à 35 %. Leur situation en 1995 s'est avérée largement similaire.

5.3. *Effets de l'institution et de la non-institution de mesures*

(94) Comme précisé ci-dessus, la Commission considère que, en cas d'institution de mesures, les prix des éléments de fixation sur le marché de la Communauté augmenteront. Même s'il est très probable que les prix des importations augmenteront dans la proportion intégrale du droit, tel ne sera pas le cas des prix des produits communautaires. Cette hausse des prix est susceptible d'avoir une incidence négative sur les importateurs et les négociants, dont les marges pourraient être réduites; toutefois, il convient de noter que les importateurs servent également, dans une large mesure, de négociants et peuvent donc choisir une autre source d'approvisionnement, comme, par exemple, les éléments de fixation fabriqués dans la Communauté, si bien qu'il est peu probable que leurs activités en soient globalement affectées. En particulier, il a été constaté que les marges des importateurs et des négociants sont restées bonnes tout au long de la période considérée; en conséquence, il a été estimé que toute incidence négative résultant de la majoration des prix peut être minimisée par l'effet cumulé d'une réduction des marges et d'une augmentation des prix pratiqués à l'égard des industries utilisatrices.

En outre, il convient de noter que, comme l'industrie communautaire n'est pas en mesure de satisfaire la totalité de la demande sur le marché de la Communauté, l'importance du réseau d'importation et de distribution ne devrait guère être affectée par l'institution de mesures, ce qui signifie, en d'autres termes, que le volume des importations devrait, selon toutes probabilités, rester important et que l'industrie communautaire continuera à utiliser le réseau de distribution pour effectuer la quasi-totalité de ses ventes dans la Communauté.

À la lumière de ce qui précède, la Commission a considéré que, sans institution de mesures, l'évolution favorable de la situation des importateurs et des négociants devrait se poursuivre, mais que, dans le cas contraire, leur situation ne devrait pas en être sensiblement affectée.

6. Utilisateurs

6.1. *Nature et structure des industries utilisatrices*

(95) La Commission a constaté que les éléments de fixation ne sont pas vendus directement aux consommateurs et a, par conséquent, limité son évaluation de l'intérêt de la Communauté aux effets de l'institution de mesures sur les utilisateurs.

Comme les éléments de fixation sont utilisés dans un large éventail d'applications, de nombreuses industries utilisatrices sont concernées par la présente procédure. La Commission a constaté que les produits concernés sont principalement consommés par les industries utilisatrices suivantes (liste non exhaustive): denrées alimentaires, restauration, équipement pharmaceutique et médical, appareils électroménagers, automobile, industrie maritime et construction navale, bâtiment et travaux publics, environnement, énergie, chimie et pétrochimie, transport.

Compte tenu du nombre des industries utilisatrices concernées ainsi que de la diversité des applications à l'intérieur de chaque secteur, les informations à la disposition de la Commission ont été très limitées.

6.2. *Situation économique des utilisateurs*

(96) Le chiffre d'affaires total des industries utilisatrices va de 3 millions d'écus à 460 millions d'écus, ce qui traduit la taille très divergente des sociétés concernées. En outre, la proportion du chiffre d'affaires correspondant aux produits concernés n'est que de l'ordre de 0,1 à 6 %, ce qui prouve que les éléments de fixation ne constituent pas, pour ces sociétés, une préoccupation majeure. Comme pour le chiffre d'affaires, le nombre de personnes employées par les sociétés concernées varie de 19 à 2 500 unités, alors que le nombre de postes en rapport avec les produits concernés est compris entre 1 à 40.

Pour déterminer les effets éventuels de l'institution de mesures sur les utilisateurs, la Commission a examiné dans quelle mesure le coût des éléments de fixation a une incidence sur le produit fini fabriqué par les industries utilisatrices et a constaté que cette incidence est négligeable.

6.3. *Effets de l'institution et de la non-institution de mesures*

(97) Comme précisé ci-dessus, la Commission considère que, en cas d'institution de mesures, les prix des éléments de fixation sur le marché de la Communauté augmenteront. Il est donc probable que cette hausse des prix sera, dans une certaine mesure, répercutée sur les utilisateurs, même si l'ampleur de cette répercussion dépendra tant de la stratégie des prix adoptée par l'industrie communautaire que du comportement des importateurs et des distributeurs.

Quoi qu'il en soit, considérant l'incidence négligeable du coût des éléments de fixation sur les produits finis fabriqués par les industries utilisatrices, toute majoration de prix n'est guère susceptible d'avoir un effet important. En outre, comme la Commission considère que le volume total des importations ne devrait, selon toutes probabilités, pas sensiblement diminuer, puisque l'industrie communautaire n'est pas en mesure de satisfaire la demande communautaire totale, il est peu probable que les industries utilisatrices soient confrontées à une réduction de l'offre du fait de l'institution de mesures.

À l'inverse, en l'absence de mesures, les industries utilisatrices pourraient continuer à profiter du bas prix des éléments de fixation sur le marché de la Communauté. Toutefois, il convient de noter que, dans l'éventualité d'une réduction ou d'une disparition à terme de la production de l'industrie communautaire, l'offre d'éléments de fixation spéciaux serait également réduite, avec les effets négatifs que cela suppose pour les utilisateurs. Comme déjà expliqué, les éléments de fixation spéciaux sont essentiellement fabriqués dans la Communauté, et la Commission considère que leur consommation devrait continuer à augmenter.

7. Conclusion concernant l'intérêt de la Communauté

(98) Les informations fournies par les parties ont permis à la Commission d'évaluer les divers intérêts en jeu, conformément à l'article 21 paragraphe 1 du règlement de base, ainsi que les effets globaux de l'institution et de la non-institution de mesures antidumping. Ce faisant, la Commission a accordé une attention particulière à la nécessité d'éliminer les effets de distorsion des échanges résultant du dumping préjudiciable et de restaurer une concurrence effective.

L'institution de mesures devrait permettre à l'industrie communautaire de regagner les parts de marché perdues et de recouvrer sa rentabilité, avec les effets bénéfiques que cela suppose pour les conditions de concurrence sur le marché de la Communauté. Elle devrait également profiter à l'industrie située en amont et garantir la survie et l'expansion éventuelle de l'industrie des éléments de fixation spéciaux.

Même si l'institution des mesures et la majoration des prix qui s'ensuivra probablement devraient avoir des effets négatifs pour les importateurs et les négociants, ils devraient être limités par une réduction des marges souvent importantes (considérant 93) ou par une augmentation des prix pratiqués à l'égard des industries utilisatrices. Ces dernières ne devraient, quant à elles, être guère affectées par cette hausse, compte tenu de la faible incidence des éléments de fixation sur leurs produits finis. En outre, elles devraient tirer parti du maintien et même du développement des éléments de fixation spéciaux sur le marché de la Communauté.

Compte tenu de ce qui précède, la Commission considère qu'il n'existe aucune raison impérieuse justifiant de ne pas instituer de mesures et que l'application d'un droit antidumping est dans l'intérêt de la Communauté.

G. MESURES PROPOSÉES

Niveaux d'élimination du préjudice

(99) Pour calculer le niveau du droit nécessaire pour éliminer les effets du dumping préjudiciable et assurer l'amélioration de la situation de l'industrie communautaire, il a été considéré que toute mesure devrait permettre à cette dernière de couvrir ses coûts de production et de réaliser des bénéfices raisonnables sur les ventes des produits similaires. À cet égard, une marge bénéficiaire de 5 % a été considérée comme le minimum souhaitable que l'industrie communautaire pourrait atteindre en l'absence du dumping préjudiciable.

Afin de déterminer le taux du droit, les prix ont été fixés à un niveau permettant à l'industrie communautaire d'atteindre cet objectif. Comme il existe diverses catégories d'éléments de fixation, la Commission a, pour chacune d'entre elles, calculé un prix correspondant aux coûts moyens pondérés de production de l'industrie communautaire, majorés d'une marge bénéficiaire de 5 %.

Il a été considéré que le droit devrait, pour les catégories correspondantes, couvrir la différence entre le prix ainsi calculé et les prix de vente effectivement pratiqués par les exportateurs dans la Communauté. Ce droit devrait permettre à l'industrie communautaire d'augmenter ses prix jusqu'à un niveau lui garantissant des bénéfices raisonnables. Afin de déterminer le taux du droit, les majorations de prix ainsi établies ont été exprimées en pourcentage de la valeur moyenne pondérée franco frontière communautaire des produits importés, contrairement aux marges de sous-cotation des prix, qui sont exprimées en pourcentage des prix moyens pondérés de l'industrie communautaire au niveau départ usine.

Les niveaux d'élimination du préjudice s'établissent comme suit:

Chine:	de 87,3 à 88,8 %
Malaysia:	de 41 à 161 %
T'ai-wan:	de 41,1 à 206,9 %
Inde:	de 47,9 à 77,3 %
Corée:	44,5 %
Thaïlande:	de 50,0 à 69,8 %

(100) Comme les marges d'élimination du préjudice ainsi déterminées excèdent les marges de dumping établies pour les exportateurs chinois, malaisiens, taïwanais, coréen et thaïlandais, les droits doivent, dans leur cas, reposer sur ces dernières et, comme les marges d'élimination du préjudice ainsi déterminées pour les exportateurs indiens sont inférieures aux marges de dumping, les droits doivent, dans leur cas, reposer sur les premières, conformément à l'article 7 paragraphe 2 du règlement de base.

(101) Les droits antidumping provisoires pour la Chine, la Malaysia, T'ai-wan, la Corée et la Thaïlande doivent donc correspondre aux marges de dumping précisées respectivement aux considérants 50 à 59 et les droits antidumping provisoires pour l'Inde doivent correspondre aux marges de dumping précisées aux considérants 49 et 99.

H. DROITS DES PARTIES CONCERNÉES

(102) Dans l'intérêt d'une bonne administration, il convient de fixer un délai pour permettre aux parties concernées de faire connaître leur point de vue par écrit et demander à être entendues. De plus, il convient de préciser que toutes les conclusions tirées aux fins du présent règlement sont provisoires et peuvent être réexaminées pour l'institution de tout droit définitif que la Commission pourrait proposer,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping provisoire sur les importations d'éléments de fixation en aciers inoxydables et de leurs parties, relevant des codes NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 et 7318 16 30, originaires de république populaire de Chine, d'Inde, de Malaysia, de république de Corée, de T'ai-wan et de Thaïlande.

2. Le taux du droit applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, s'établit comme suit:

Pays	Fabricant	Taux de droit (%)	Code additionnel Taric
République populaire de Chine	Power Van Industrial Co., Ltd	16,2	8333
	Toutes les autres sociétés	75,7	8900
Malaysia	Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd.	6,6	8334
	Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd.	9,5	8335
	Toutes les autres sociétés	9,5	8900

Pays	Fabricant	Taux de droit (%)	Code additionnel Taric
T'ai-wan	Arrow Fastener Co. Ltd	8,3	8336
	Sen Chang Industrial Co., Ltd	12,5	8337
	Tong Hwei Enterprise Co., Ltd	12,5	8338
	Rodex Fasteners Corp.	11,0	8408
	CLC Industrial Co., Ltd	9,6	8409
	Min Hwei Enterprise Co., Ltd	12,5	8414
	Toutes les autres sociétés	27,7	8900
Inde	Lakshmi Precision Screws Ltd	47,9	8415
	Kundan Industries Ltd	53,6	8416
	Audler Fasteners	77,3	8417
	Toutes les autres sociétés	133,5	8900
République de Corée	Daegil Trading Co. Ltd	24	8418
	Toutes les autres sociétés	26,7	8900
Thaïlande	A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd	18,3	8419
	Dura Fasteners Co., Ltd	13,3	8420
	Thailock Fasteners Co., Ltd	32,9	8421
	Toutes les autres sociétés	32,9	8900

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

4. La mise en libre pratique dans la Communauté des produits visés au paragraphe 1 est subordonnée au dépôt d'une garantie équivalente au montant du droit provisoire.

Article 2

Sans préjudice de l'article 20 du règlement (CE) n° 384/96, les parties concernées peuvent faire connaître leur point de vue par écrit et demander à être entendues par la Commission dans un délai d'un mois à compter de la date d'entrée en vigueur du présent règlement.

Conformément à l'article 21 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 384/96, les parties concernées peuvent présenter des commentaires sur l'application du présent règlement dans un délai d'un mois à compter de la date de son entrée en vigueur.

Article 3

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

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

Fait à Bruxelles, le 4 septembre 1997.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président