

II

(Actes non législatifs)

RÈGLEMENTS

RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2023/265 DE LA COMMISSION

du 9 février 2023

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

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

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

considérant ce qui suit:

1. PROCÉDURE

1.1. Ouverture

- (1) Le 13 décembre 2021, la Commission européenne (ci-après la «Commission») a ouvert une enquête antidumping concernant les importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie (ci-après les «pays concernés»), conformément à l'article 5 du règlement de base. Elle a publié un avis d'ouverture au *Journal officiel de l'Union européenne* ⁽²⁾ (ci-après l'«avis d'ouverture»).
- (2) La Commission a ouvert l'enquête à la suite d'une plainte déposée le 3 novembre 2021 par l'association européenne des producteurs de carreaux en céramique (European Ceramic Tile Manufacturers' Association, ci-après la «CET» ou la «plaignante»). La plainte a été déposée au nom de l'industrie de l'Union des carreaux en céramique au sens de l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base. Elle contenait suffisamment d'éléments de preuve de l'existence d'un dumping et d'un préjudice important en résultant pour justifier l'ouverture de l'enquête.

1.2. Parties intéressées

- (3) Dans l'avis d'ouverture, la Commission a invité les parties intéressées à prendre contact avec elle en vue de participer à l'enquête. En outre, la Commission a expressément informé le plaignant, d'autres producteurs de l'Union connus, les producteurs-exportateurs connus, les autorités indiennes et turques, les importateurs, fournisseurs et utilisateurs connus, les négociants ainsi que les associations notoirement concernées de l'ouverture de l'enquête, et les a invités à y participer.
- (4) Les parties intéressées ont eu la possibilité de présenter des observations sur l'ouverture de l'enquête et de demander à être entendues par la Commission et/ou par le conseiller-auditeur en matière de procédures commerciales. La Commission a organisé des auditions avec un producteur-exportateur de Turquie et ses sociétés liées, le gouvernement turc et l'association turque des exportateurs de ciment, de verre, de céramique et de produits du sol (ci-après la «CGCSA»).

⁽¹⁾ JO L 176 du 30.6.2016, p. 21.⁽²⁾ Avis d'ouverture d'une procédure antidumping concernant les importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie (JO C 501 du 13.12.2021, p. 25).

1.3. Observations sur l'ouverture de l'enquête

- (5) Le gouvernement turc, le Groupe Bien & Qua, la CGCSA, l'association de producteurs de céramique de Morbi, le Conseil indien des carreaux et sanitaires en céramique (ci-après le «conseil et l'association indiens») et plusieurs producteurs/exportateurs indiens ont présenté des observations sur la plainte et l'ouverture de l'enquête. La plaignante a également présenté des observations réfutant les positions des parties intéressées.
- (6) La Commission a fait remarquer d'emblée qu'elle avait procédé à son examen de la plainte conformément à l'article 5 du règlement de base et qu'elle avait conclu que les conditions de l'ouverture d'une enquête étaient réunies, c'est-à-dire qu'il existait suffisamment d'éléments de preuve pour ouvrir l'enquête.
- (7) Conformément à l'article 5, paragraphe 2, du règlement de base, une plainte doit contenir les renseignements qui peuvent être raisonnablement à la disposition du plaignant. La norme juridique définie concernant les éléments de preuve nécessaires à l'ouverture d'une enquête (des éléments de preuve «suffisants») est différente de celle établie aux fins de la détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping, d'un préjudice ou d'un lien de causalité. Par conséquent, des éléments de preuve qui seraient insuffisants, du point de vue de la quantité ou de la qualité, pour justifier une détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping, d'un dommage ou d'un lien de causalité, peuvent néanmoins être suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête ⁽³⁾.
- (8) Le gouvernement turc, les producteurs-exportateurs indiens, le Groupe Bien & Qua, le conseil et l'association indiens et la CGCSA ont contesté l'analyse faite par la Commission du degré de soutien à la plainte (ci-après l'«analyse de la représentativité»).
- (9) Ces parties ont fait observer que seule une «faible proportion» des producteurs nationaux soutenait la plainte, à savoir 25,8 % de la production totale de carreaux en céramique dans l'Union en 2020 d'après la plainte.
- (10) Elles ont également affirmé que ce pourcentage ne pouvait être considéré comme représentant une proportion importante de l'industrie nationale au sens de l'article 4 de l'accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (ci-après l'«accord antidumping de l'OMC») et qu'il était permis de douter que la plainte ait été introduite par ou au nom de producteurs nationaux atteignant le seuil de 25 % défini à l'article 5.4 de l'accord antidumping de l'OMC. Elles ont, en outre, fait remarquer que certains producteurs de carreaux en céramique dans l'Union n'étaient même pas repris en tant que producteurs de l'Union à l'annexe 4 de la plainte et ont demandé que la Commission communique son analyse de la représentativité et sa méthode; elles ont également indiqué que la plaignante n'avait pas démontré que tous ses membres soutenaient la décision d'introduire la plainte.
- (11) Toutes les allégations relatives à la représentativité ont été rejetées. La Commission a réalisé sa propre analyse de la représentativité. Elle a contacté tous les producteurs de carreaux en céramique connus dans l'Union et leur a demandé d'exprimer leur position concernant l'ouverture de l'enquête et de communiquer leur production au cours de la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2020 au 30 juin 2021). Des producteurs représentant plus de 30 % de la production totale de l'Union ont manifesté leur soutien à l'enquête et aucun producteur n'a exprimé d'opposition ou de position neutre au sujet de l'ouverture de l'enquête. Partant, les seuils applicables énoncés à l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base étaient atteints. Le résultat, les sociétés contactées, les réponses non confidentielles et la méthode ont été mis à disposition dans le dossier non confidentiel de l'enquête («note au dossier sur la représentativité»).
- (12) L'article 5, paragraphe 2, point a), du règlement de base exige que la plainte contienne une liste de tous les producteurs nationaux connus du plaignant; il ne s'agit pas nécessairement de la totalité des producteurs. L'analyse de la représentativité a été réalisée sur la base des producteurs connus à l'époque, comme expliqué au considérant 11. Cette liste de producteurs nationaux n'était peut-être pas complète; toutefois, aucun autre producteur de l'Union ne s'est fait connaître après l'ouverture de l'enquête de sorte que l'appréciation de la représentativité de la plainte aurait été invalidée.
- (13) Les parties intéressées n'ont fourni aucun élément de preuve démontrant en quoi la plainte, notamment les indicateurs de préjudice fondés sur les entreprises ayant fourni des informations pour la plainte, aurait donné lieu à une analyse faussée qui ne serait pas représentative de l'industrie de l'Union dans son ensemble. Elles se contentent d'observer que le pourcentage de 25,8 % de producteurs nationaux soutenant la plainte est «très faible» et «peu courant».

⁽³⁾ Arrêt du Tribunal du 11 juillet 2017, Viraj Profiles Ltd/Conseil de l'Union européenne, T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, point 98.

- (14) En ce qui concerne la définition de l'industrie de l'Union, les parties intéressées ont mélangé l'article 4 du règlement de base, relatif à la définition de l'industrie de l'Union, avec l'article 5 du règlement de base, définissant les règles pour l'ouverture d'une procédure. Le seuil de 25 % de la production requis pour l'ouverture ne remplit pas forcément le critère d'une «proportion majeure» ⁽⁴⁾.
- (15) Les producteurs-exportateurs indiens ont affirmé que, au moment de déterminer la production dans l'Union pour l'année 2020, la plaignante avait indûment écarté des chiffres de production provenant de PRODCOM, pour des raisons futiles.
- (16) La Commission a exprimé son désaccord. Les parties intéressées n'ont fourni aucun élément de preuve démontrant le caractère lacunaire des données transmises à la plaignante par ses membres (des associations nationales de producteurs), se contentant d'affirmer qu'aucune méthode n'avait été communiquée et que les données de la CET n'avaient été soumises à aucun audit ou aucune vérification d'un gouvernement ou d'une agence. En réalité, la plaignante a recoupé les chiffres de PRODCOM avec les données recueillies directement auprès des associations nationales, et a dûment exposé les raisons pour lesquelles elle jugeait ces dernières plus fiables. La Commission a considéré que l'argumentation avancée dans la plainte était raisonnable.
- (17) Les producteurs-exportateurs indiens et le Groupe Bien & Qua ont affirmé que les sociétés qui avaient décidé de ne pas coopérer à l'enquête en tant que sociétés retenues dans l'échantillon n'avaient donc pas soutenu la plainte. La Commission devrait donc évaluer le niveau de soutien en ne tenant pas compte de la production de ces sociétés.
- (18) Cet argument a été rejeté. Le soutien apporté à la plainte préalablement à l'ouverture de la procédure ainsi que l'analyse de la représentativité sont régis par l'article 5 du règlement de base et concernent l'ouverture de la procédure. L'échantillonnage, en revanche, est fondé sur l'article 17 du règlement de base et concerne l'enquête. Le fait qu'une société soutenant l'ouverture de l'enquête décide ultérieurement de se retirer de l'échantillon choisi par la Commission n'a aucune incidence sur l'analyse de la représentativité. Ces sociétés sont toujours des producteurs de l'Union ayant soutenu l'ouverture de l'enquête.
- (19) Le gouvernement turc, les producteurs-exportateurs indiens et le conseil et l'association indiens ont contesté le fait que la Commission ait accordé l'anonymat à certains producteurs de l'Union pour diverses raisons. Selon ces parties, pour formuler des allégations relatives au préjudice, il fallait divulguer l'identité des plaignants, sans quoi il n'était pas possible d'examiner ces allégations. Elles ont également affirmé que l'anonymat constituait une tentative délibérée de la part de la plaignante d'éviter des protestations légitimes de la part de l'industrie utilisatrice de l'Union. En outre, elles ont allégué une violation des droits de la défense, étant donné que, si l'identité des producteurs de l'Union n'est pas connue, leurs données ne peuvent être recoupées avec les sources publiques.
- (20) La Commission a exprimé son désaccord. L'octroi d'un traitement confidentiel de l'identité n'affectait pas la possibilité, pour les parties intéressées, d'examiner le préjudice allégué dans la plainte. En effet, la plainte contenait tous les indicateurs de préjudice nécessaires, ainsi qu'une explication de ses sources, y compris le nombre de sociétés ayant fourni des indicateurs pertinents. Les parties intéressées ont eu la possibilité de présenter des observations sur l'évaluation du préjudice effectuée dans la plainte, et elles l'ont d'ailleurs fait. La Commission a également souligné que l'anonymat n'avait été accordé qu'aux sociétés ayant exposé des raisons valables et étayé le risque de représailles, comme expliqué dans la note au dossier sur la représentativité.
- (21) En ce qui concerne la représentativité, comme expliqué au considérant 11, le résultat était disponible dans le dossier non confidentiel, et incluait les réponses non confidentielles de toutes les sociétés ayant participé. Ces réponses, bien qu'anonymes, contenaient tout de même les données nécessaires pour permettre aux autres parties intéressées d'évaluer l'analyse de la Commission, à savoir les données sur la production et les ventes pour chaque société, parmi d'autres éléments.

⁽⁴⁾ Communautés européennes — Mesures antidumping définitives visant certains éléments de fixation en fer ou en acier en provenance de Chine (WT/DS397/AB/R), paragraphe 418. Voir également arrêt du 8 septembre 2015, *Philips Lighting*, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, points 60 à 73.

- (22) L'allégation selon laquelle il s'agissait d'une tentative délibérée d'éviter les protestations légitimes de l'industrie utilisatrice était dénuée de fondement. L'anonymat a été octroyé en raison du risque de représailles. Cela n'a aucunement empêché les utilisateurs de faire connaître leur point de vue. La Commission a contacté l'ensemble des utilisateurs connus au moment de l'ouverture de la procédure et les a invités à coopérer à l'enquête et à présenter des observations dans le cadre de l'évaluation de l'intérêt de l'Union ⁽⁵⁾. Ceux qui se sont inscrits en tant que parties intéressées ont eu accès à la version non confidentielle de la plainte et ont eu la possibilité de soumettre des commentaires sur la plainte et l'ouverture de la procédure ⁽⁶⁾.
- (23) Le gouvernement turc, le Groupe Bien & Qua et la CGCSA ont contesté la période utilisée dans la plainte (du 1^{er} janvier 2017 au 31 décembre 2020) au motif qu'elle n'était pas aussi proche que possible de la date d'ouverture et qu'elle était différente de la période d'enquête choisie par la Commission. Le gouvernement turc a fait référence, à cet égard, au rapport final du groupe spécial dans la procédure de règlement des différends de l'OMC Mexique — Tubes et tuyaux en acier ⁽⁷⁾.
- (24) La Commission a observé que le règlement de base ne contenait aucune obligation juridique relative à la période choisie par les plaignants et n'imposait pas non plus que la période sélectionnée pour l'enquête soit la même que celle retenue par les plaignants. La Commission peut en revanche, comme elle l'a fait en l'espèce, choisir une période plus récente, couvrant normalement une période d'une durée minimale de six mois immédiatement antérieure à l'ouverture de la procédure aux fins d'une détermination représentative, comme l'exige l'article 6 du règlement de base. Cela ne signifiait pas que la période choisie par les plaignants n'était pas valable aux fins de la plainte. En outre, les parties intéressées n'ont fourni aucune preuve du contraire.
- (25) Enfin, le rapport du groupe spécial de l'OMC cité par le gouvernement turc ne s'applique pas à la période choisie par la plaignante, étant donné que l'objet de ce différend était le choix de la période d'enquête par l'autorité chargée de l'enquête, qui, dans cette affaire, coïncidait avec la période retenue dans la plainte. En outre, le point litigieux cité par le gouvernement turc était un écart de huit mois entre la période d'enquête choisie par l'autorité chargée de l'enquête et l'ouverture de la procédure. En l'espèce, l'écart était inférieur à six mois.
- (26) Le gouvernement turc a fait remarquer que la valeur normale construite utilisée dans les calculs du dumping effectués par la plaignante pour la Turquie était excessivement gonflée en raison de la source utilisée dans la plainte pour le calcul des salaires en Turquie. Il a également observé que, à l'annexe 10 de la plainte, dans le document intitulé «Calcul du dumping pour la Turquie — Méthode et frais VAG», à l'étape 5 du calcul du dumping, les prix à l'exportation indiens CIF et départ usine étaient mentionnés dans le titre et dans le texte. Il a demandé à la Commission de préciser s'il s'agissait d'une faute de frappe ou si les prix indiens CIF et départ usine avaient été utilisés pour les exportations turques afin de calculer le dumping.
- (27) Les chiffres sur lesquels la valeur normale a été fondée ont été étayés par des éléments de preuve suffisants, comme l'a confirmé l'analyse des services de la Commission. Comme souligné au considérant 7, les chiffres utilisés par la plaignante étaient ceux qui étaient raisonnablement à sa disposition. La Commission a confirmé que la référence faite aux prix à l'exportation indiens CIF et départ usine était due à une faute de frappe et que les prix turcs CIF et départ usine avaient été utilisés pour les exportations turques afin de calculer le dumping.
- (28) Les producteurs-exportateurs indiens ont fait valoir que la plainte ne comportait aucune preuve d'un dumping en ce qui concerne l'Inde parce que la plaignante avait construit la valeur normale. Selon eux, l'article 5.2 de l'accord antidumping de l'OMC imposait au requérant de fournir les informations qui étaient raisonnablement à sa disposition concernant les prix auxquels le produit en question était vendu pour être mis à la consommation sur le marché intérieur des pays soumis aux mesures.

⁽⁵⁾ Section 5.5 de l'avis d'ouverture.

⁽⁶⁾ Section 5.2 de l'avis d'ouverture.

⁽⁷⁾ Mexique — Droits antidumping sur les tubes et tuyaux en acier en provenance du Guatemala — Rapport final du groupe spécial (WT/DS331/R), paragraphes 7.234 à 7.236.

- (29) Cet argument a été rejeté. Comme exposé dans la plainte, la plaignante a d'abord tenté d'obtenir les prix intérieurs en Inde. Elle a demandé à toutes ses associations membres de réunir des factures, devis ou listes de prix relatifs aux ventes sur le marché intérieur pour l'année 2020. L'une des associations de fabricants nationales a spécifiquement commandé un rapport à cette fin et l'a fourni à la plaignante. Ce rapport incluait des factures relatives au marché indien qui ne correspondaient qu'à deux mois de la période d'enquête utilisée dans la plainte. La plaignante a donc eu recours à une construction de la valeur normale. L'article 5.2 de l'accord antidumping de l'OMC et l'article 5, paragraphe 2, point c), du règlement de base disposent clairement que la valeur normale peut être fondée sur la valeur construite du produit.
- (30) Les producteurs-exportateurs indiens ont soutenu que la plainte faisait excessivement usage de la confidentialité et que cela les empêchait d'évaluer des éléments importants et de répondre de manière adéquate aux allégations formulées dans la plainte.
- (31) La Commission a exprimé son désaccord. Selon elle, la version de la plainte pouvant être consultée par les parties intéressées contenait tous les éléments de preuve essentiels et les résumés non confidentiels des données bénéficiant d'un traitement confidentiel pour que les parties intéressées puissent exercer leur droit de la défense tout au long de la procédure.
- (32) L'article 19 du règlement de base permet la protection de toute information de nature confidentielle dans les cas où sa divulgation avantagerait de façon notable un concurrent ou aurait un effet défavorable notable pour la personne qui a fourni les informations ou pour celle auprès de qui elle l'a obtenue. La Commission a évalué les informations fournies dans les annexes sensibles de la plainte et a jugé qu'elles relevaient de ces catégories.
- (33) En tout état de cause, la Commission a souligné que les producteurs-exportateurs indiens s'étaient contentés de signaler que les parties de la plainte qualifiées de «sensibles» étaient problématiques, sans expliquer pourquoi. Pour chaque partie désignée comme problématique, la plaignante a fourni un résumé significatif des informations contenues dans les annexes sensibles de la plainte afin que les parties intéressées puissent «comprendre raisonnablement la substance des informations communiquées à titre confidentiel», conformément à l'article 19, paragraphe 2, du règlement de base.
- (34) Par exemple, la version non confidentielle de la plainte indiquait clairement que celle-ci avait été introduite au nom de 29 producteurs de l'Union de carreaux en céramique, en précisant quelle était la taille de ces producteurs, et que deux producteurs de l'Union supplémentaires avaient officiellement soutenu la plainte. Les annexes non confidentielles 7, 8 et 9 incluaient les listes de producteurs indiens et turcs. L'annexe non confidentielle 10 contenait une explication détaillée de la valeur normale construite et de la marge de dumping pour l'Inde. L'annexe non confidentielle 11 contenait les données relatives à l'analyse des flux commerciaux. L'annexe non confidentielle 12 ainsi que le contenu non confidentiel de la plainte contenaient l'ensemble des indicateurs de préjudice (agrégés). Les calculs de la sous-cotation des prix et des prix indicatifs, y compris les prix et la méthode utilisée, ont été expliqués dans le corps de la plainte. Les annexes non confidentielles 22 et 23 expliquaient l'une et l'autre quelles informations avaient été communiquées à titre confidentiel et contenaient un résumé de ces informations.
- (35) Le Groupe Bien & Qua et la CGCSA ont contesté le cumul des importations en provenance de Turquie et de l'Inde effectué dans la plainte. Ils ont fondé ce grief sur les différences des prix à l'importation entre ces deux pays ainsi qu'entre les prix de la Turquie et ceux de l'Union, les différentes tendances des importations, la répartition géographique des importations, les prétendues différences entre les produits et l'accord d'association entre l'UE et la Turquie.
- (36) La Commission a exprimé son désaccord. Elle a fait remarquer d'emblée, et ainsi que la plaignante l'avait soutenu dans ses observations sur l'ouverture de la procédure, que l'accord d'association entre l'UE et la Turquie était dénué d'importance aux fins de l'analyse au titre de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.
- (37) En ce qui concerne les autres raisons soulevées par les parties intéressées, la Commission a conclu que les conditions relatives au cumul des pays concernés au titre de l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base étaient remplies au stade de la plainte sur la base des informations et des statistiques disponibles. Il a été conclu que les marges de dumping se trouvaient au-dessus du niveau de minimis. Comme le montrent les statistiques d'importation officielles disponibles, les importations faisant l'objet d'un dumping étaient supérieures au niveau de minimis pour tous les pays concernés.

- (38) En outre, les conditions de concurrence ont été jugées similaires pour les raisons suivantes:
- il y avait un chevauchement, sur le plan de la présence géographique, entre les produits issus des pays concernés et ceux de l'industrie de l'Union, comme le soutenait également la plaignante dans ses observations. En outre, l'Union est un marché unique, et le fait que les importations en provenance de l'Inde et de Turquie aient été davantage prédominantes dans certains États membres que dans d'autres ne signifiait pas que ces produits n'étaient pas en concurrence sur le même marché, entre eux et avec la production intérieure de l'Union,
 - tant les prix de l'Inde que ceux de la Turquie étaient inférieurs aux niveaux de prix et de coûts totaux de l'industrie de l'Union. Les différentes tendances des importations et l'écart entre les prix turcs et indiens ne justifiaient pas d'exclure le cumul. Comme indiqué ci-dessus, les importations des deux pays sont supérieures au niveau de minimis et la plaignante a fourni des preuves de dumping pour les deux,
 - les importations des deux pays concernés étaient très présentes sur le marché, que ce soit en termes absolus ou relatifs, au cours de la période examinée,
 - la plainte contenait suffisamment d'éléments démontrant que les produits turcs et indiens étaient hautement similaires pour une large gamme de types de produits, allant des petits et grands carreaux aux grandes plaques, en porcelaine ou non.
- (39) Le gouvernement turc, les producteurs-exportateurs indiens, le Groupe Bien & Qua et la CGCSA ont fait valoir que certains indicateurs de préjudice analysés dans la plainte (par exemple, les capacités de production, le volume des ventes sur le marché de l'Union, les prix de vente sur le marché de l'Union, l'emploi et les stocks) avaient connu une évolution positive au cours de la période examinée, et que cela démontrait clairement que les plaignants n'avaient pas subi de préjudice. Le gouvernement turc a également affirmé que le préjudice variait en fonction du groupe (petites, moyennes et grandes entreprises de l'Union) et que la Commission devrait analyser le préjudice dans sa globalité.
- (40) À titre liminaire, au stade de la plainte, l'appréciation du caractère suffisant des preuves d'un préjudice nécessite l'examen, entre autres, des facteurs pertinents décrits à l'article 5, paragraphe 2, point d), du règlement de base. L'article 5, paragraphe 2, du règlement de base n'exige pas que tous les facteurs de préjudice énumérés à l'article 3, paragraphe 5, dudit règlement présentent une détérioration pour qu'il soit possible d'établir un préjudice important. En effet, d'après le libellé de l'article 5, paragraphe 2, du règlement de base, la plainte contient des renseignements sur l'évolution du volume des importations dont il est allégué qu'elles font l'objet d'un dumping, l'effet de ces importations sur les prix du produit similaire sur le marché de l'Union et l'incidence de ces importations sur l'industrie de l'Union, démontrée par des facteurs et indices pertinents (mais pas forcément par tous ces facteurs et indices) qui influent sur la situation de cette industrie, tels que ceux énumérés à l'article 3, paragraphes 3 et 5. Dès lors, il n'est pas nécessaire que tous les facteurs présentent une détérioration pour que l'existence de preuves suffisantes d'un préjudice soit établie, et il n'était pas non plus nécessaire que tous soient examinés dans la plainte.
- (41) En ce qui concerne le préjudice, l'analyse spécifique présentée dans la plainte a montré des éléments suffisants indiquant une pénétration accrue du marché de l'Union (en termes absolus et en termes relatifs) par les importations de carreaux en céramique en provenance de l'Inde et de Turquie.
- (42) Plus particulièrement, selon les éléments de preuve fournis dans la plainte, entre 2017 et 2020, le volume des importations en provenance de Turquie a augmenté de 48 % (passant de 32 millions de m² en 2017 à 46 millions de m² pendant la période d'enquête), ce qui a donné une part de marché de 5,7 % en 2020 (contre 4,1 % en 2017). Les prix turcs ont diminué de 3 % en moyenne durant cette période. Sur la même période, les importations en provenance de l'Inde ont triplé de volume (passant d'environ 8 millions de m² à plus de 25 millions de m²), atteignant une part de marché de 3,1 % en 2020 (contre un peu plus de 1 % en 2017). Toujours selon les éléments de preuve fournis dans la plainte, ces importations ont été effectuées à des prix de dumping qui sous-cotaient largement les prix de l'industrie de l'Union. Il semble que cette situation ait eu un effet préjudiciable important sur la situation de l'industrie de l'Union, qui s'est manifesté par exemple par des baisses de la part de marché ou par une détérioration des résultats financiers.
- (43) Le gouvernement turc a soutenu que la division de l'industrie de l'Union en trois groupes différents selon la production par société constituait une tentative délibérée, de la part de la plaignante, de souligner le préjudice allégué pour le petit groupe de plaignants.
- (44) La Commission a exprimé son désaccord. La plainte incluait les indicateurs de préjudice microéconomiques pour les trois groupes séparément et ensemble, ainsi que les indicateurs de préjudice macroéconomiques pour la totalité de l'industrie de l'Union. Elle contenait dès lors suffisamment d'éléments démontrant un préjudice pour l'industrie de l'Union dans son ensemble et permettait de procéder à une analyse plus détaillée étant donné que les tendances n'étaient pas identiques pour les trois groupes.

- (45) Le gouvernement turc, les producteurs-exportateurs indiens, le conseil et l'association indiens, la CGCSA et le Groupe Bien & Qua ont affirmé que la plainte ne contenait pas suffisamment d'éléments démontrant l'existence d'un lien de causalité entre les importations faisant prétendument l'objet d'un dumping et le préjudice invoqué pour l'industrie de l'Union. Selon ces parties, le préjudice allégué avait d'autres causes, telles que la pandémie de COVID-19, les augmentations des coûts de l'industrie de l'Union ou les mauvais résultats de celle-ci en matière d'exportation.
- (46) La Commission a exprimé son désaccord. À la section 6 de la plainte, la plaignante a analysé d'autres facteurs connus susceptibles d'avoir eu une incidence sur les performances de l'industrie de l'Union, y compris ses résultats à l'exportation, ses coûts à la hausse, l'incidence de la pandémie de COVID-19, ou encore les importations en provenance de pays autres que l'Inde et la Turquie.
- (47) Concrètement, dans la plainte, la plaignante a reconnu que les exportations des sociétés ayant fourni des données pour la plainte avaient diminué, mais ces exportations représentaient encore 24 % de leurs ventes totales. Elle y a également déclaré que l'apparition de la pandémie de COVID-19 avait perturbé l'industrie de l'Union des carreaux. Les usines ont été fermées pendant plusieurs mois dans certains États membres, à savoir en Italie et en Espagne, en raison des mesures sanitaires strictes, et ces fermetures ont grandement affecté la production, mais l'industrie a pu maintenir son volume de ventes en vendant sur ses stocks. En ce qui concerne les importations en provenance d'autres pays tiers, aucun autre pays tiers que les pays concernés n'a atteint une part de marché supérieure au niveau de minimis fixé à 1 %. S'agissant des coûts, la plaignante a également reconnu leur augmentation, mais a fourni des éléments de preuve démontrant que les prix unitaires avaient moins augmenté que le coût de production, ce qui s'expliquait par la pénétration accrue des importations en provenance de l'Inde et de Turquie à des prix de dumping qui sous-cotaient les prix de l'industrie de l'Union.
- (48) Selon la Commission, aucun de ces facteurs, tels qu'analysés dans la plainte, n'infirmait la conclusion selon laquelle il existait suffisamment de preuves pour ouvrir une procédure antidumping concernant le fait que les importations faisant l'objet d'un dumping avaient eu une incidence substantiellement préjudiciable sur la situation de l'industrie de l'Union, comme expliqué au considérant 42.
- (49) La CGCSA et le Groupe Bien & Qua ont fait valoir que l'analyse de la menace de préjudice fournie dans la plainte ne satisfaisait pas à la norme juridique applicable étant donné que la période qu'elle couvrait s'arrêtait au deuxième trimestre 2021.
- (50) Ces observations étaient dénuées de pertinence en ce qui concerne l'analyse de la plainte par la Commission et l'ouverture de la procédure. Comme résumé à la section 4 de l'avis d'ouverture, il existait des éléments de preuve suffisants démontrant que la plainte satisfaisait aux conditions d'ouverture d'une enquête en raison d'un préjudice important. Concrètement, la plaignante a fourni suffisamment d'éléments de preuve démontrant que les importations du produit soumis à l'enquête provenant des pays concernés avaient augmenté globalement en chiffres absolus et en parts de marché et que cette augmentation et les niveaux de prix des importations avaient eu une incidence négative sur le niveau des prix pratiqués et la part de marché détenue par l'industrie de l'Union, ce qui a considérablement nui aux performances globales de cette dernière.
- (51) Eu égard à ce qui précède, la Commission a confirmé que les seuils applicables pour l'ouverture de l'enquête énoncés à l'article 5, paragraphe 4, du règlement de base étaient atteints et que la plaignante avait fourni suffisamment de preuves d'un dumping, d'un préjudice et d'un lien de causalité, satisfaisant ainsi aux exigences énoncées à l'article 5.2 de l'accord antidumping de l'OMC et à l'article 5, paragraphe 2, du règlement de base. Partant, la plainte satisfaisait aux conditions d'ouverture d'une enquête.
- (52) À la suite de l'information finale, plusieurs parties intéressées ont réitéré certaines des observations qu'elles avaient formulées lors de l'ouverture de l'enquête.
- (53) Le gouvernement turc, la CGCSA, Sogutsen Seramik de Turquie et 16 producteurs-exportateurs indiens ont réitéré les allégations qu'ils avaient soulevées après l'ouverture au sujet de la représentativité. En particulier, ils ont rappelé que les deux producteurs de l'Union qui avaient été remplacés dans l'échantillon lorsqu'ils avaient fait savoir à la Commission qu'ils ne pourraient pas remplir le questionnaire ne devraient pas être considérés comme soutenant l'ouverture de l'enquête. Ils ont également fait valoir à plusieurs reprises que le soutien à l'ouverture de la procédure était trop faible et ne pouvait pas être considéré comme représentant une proportion majeure de la branche de production nationale au sens de l'article 4 de l'accord antidumping de l'OMC.
- (54) Les allégations relatives à la représentativité ont été abordées aux considérants 11 à 16 et 18. Les parties n'ayant avancé aucun nouvel argument, la Commission a confirmé leur rejet.

- (55) Seize producteurs-exportateurs indiens et la société turque Sogutsen Seramik ont répété que l'octroi de l'anonymat à certains producteurs de l'Union constituait une violation de leurs droits de la défense.
- (56) Les allégations relatives à l'anonymat de certains producteurs de l'Union et à la prétendue violation des droits de la défense ont été abordées aux considérants 20 à 22. La Commission a confirmé le rejet de ces allégations.

1.4. Échantillonnage

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

1.4.1. Échantillonnage des producteurs de l'Union

- (58) Dans son avis d'ouverture, la Commission a indiqué qu'elle avait provisoirement sélectionné un échantillon de six producteurs de l'Union. La Commission a sélectionné l'échantillon en fonction du plus grand volume représentatif de vente et de production, en tenant compte de la répartition géographique ainsi que de l'importante fragmentation de l'industrie des carreaux en céramique conformément à la méthode décrite aux considérants 59 à 63.
- (59) Lors de précédentes enquêtes relatives aux importations de carreaux en céramique faisant l'objet d'un dumping ⁽⁸⁾, la Commission avait conclu que l'industrie des carreaux en céramique était considérablement fragmentée. Par conséquent, afin de garantir que les résultats des grandes entreprises ne prédominent pas lors de l'analyse du préjudice et que la situation des petits et moyens producteurs, lesquels représentent collectivement une partie importante de la production de l'Union, soit reflétée de manière adéquate, la Commission a décidé de définir trois catégories de producteurs en se fondant sur le volume de production annuel:
- catégorie 1: grands producteurs — production annuelle supérieure à 10 millions de m²,
 - catégorie 2: producteurs de taille moyenne — production annuelle comprise entre 5 et 10 millions de m²,
 - catégorie 3: petits producteurs — production annuelle inférieure à 5 millions de m².
- (60) Bien que la présente enquête ait révélé une tendance à l'augmentation du nombre de grands producteurs, l'industrie de l'Union demeurerait fortement fragmentée, les petits et moyens producteurs représentant environ la moitié de la production de l'Union au cours de la période d'enquête. La Commission a dès lors considéré que la fragmentation de l'industrie de l'Union devait également être prise en considération dans la présente enquête. Elle a donc décidé d'appliquer la même méthode de sélection de l'échantillon que lors des précédentes enquêtes et a considéré que toutes les catégories de producteurs devaient être représentées dans l'échantillon.
- (61) L'échantillon provisoire se composait de six producteurs de l'Union. Les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon représentaient 6 % de la production totale estimée de l'Union et 8 % des ventes totales de l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête. Des entreprises des trois catégories étaient représentées: un grand producteur, deux producteurs de taille moyenne et trois petits producteurs.
- (62) Afin de refléter les différentes situations susceptibles d'être rencontrées selon les États membres de l'Union, la Commission a aussi tenu compte de la répartition géographique lors de la sélection de l'échantillon, comme indiqué au considérant 58. Les producteurs retenus dans l'échantillon se trouvaient en Italie, en Pologne, en Espagne et dans un pays d'Europe centrale. L'échantillon couvrait ainsi les États membres où se situait environ 90 % de la production.
- (63) La Commission a donc considéré que la méthode appliquée garantissait que l'échantillon était représentatif de la production de l'Union dans son ensemble et était donc conforme à l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base.

⁽⁸⁾ Règlement d'exécution (UE) n° 917/2011 du Conseil du 12 septembre 2011 instituant un droit antidumping définitif et portant perception définitive du droit provisoire institué sur les importations de carreaux en céramique originaires de la République populaire de Chine (JO L 238 du 15.9.2011, p. 1) et règlement d'exécution (UE) 2017/2179 de la Commission du 22 novembre 2017 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de carreaux en céramique originaires de la République populaire de Chine à l'issue d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures effectué en vertu de l'article 11, paragraphe 2, du règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil (JO L 307 du 23.11.2017, p. 25).

- (64) La Commission a invité les parties intéressées à communiquer leurs observations sur l'échantillon provisoire. Aucune observation n'a été reçue dans le délai imparti, et l'échantillon provisoire a donc été confirmé. L'échantillon a été jugé représentatif de l'industrie de l'Union.
- (65) Une fois l'échantillon confirmé, un petit producteur italien qui y était inclus a fait savoir à la Commission qu'il n'était pas en mesure de fournir une réponse au questionnaire. Par la suite, la Commission a remplacé cette entreprise par un autre petit producteur italien et a informé les parties intéressées de la révision de l'échantillon définitif.
- (66) Après la première révision de l'échantillon définitif, l'entreprise nouvellement ajoutée a fait savoir à la Commission qu'elle n'était pas non plus en mesure de répondre au questionnaire. La Commission a révisé une nouvelle fois l'échantillon définitif et a remplacé cette entreprise par un autre petit producteur italien. La deuxième révision de l'échantillon définitif a été communiquée aux parties intéressées.
- (67) L'échantillon définitif, après la deuxième révision, représentait 6 % de la production totale estimée de l'Union et 8 % des ventes totales de l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête, et il couvrait quatre États membres où se situait environ 90 % de la production de l'Union. La Commission a considéré que l'échantillon définitif était représentatif sur le plan de la production et des ventes totales de l'Union ainsi que de la répartition géographique et qu'il tenait compte de la fragmentation de l'industrie de l'Union.
- (68) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc, la CGCSA et quatre sociétés turques (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik et Yurtbay Seramik) ont formulé des observations sur l'échantillon de producteurs de l'Union. Ils ont notamment affirmé qu'un échantillon représentant 6 % de la production de l'Union n'était pas suffisamment représentatif. Le gouvernement turc et Yurtbay Seramik ont soutenu que la Commission aurait dû examiner les 29 sociétés ayant fourni des informations pour la plainte. Le gouvernement turc et la CGCSA ont accusé la Commission d'avoir manipulé la sélection de l'échantillon en choisissant soit des sociétés ayant des difficultés financières, soit des sociétés qui fabriquaient des carreaux en céramique haut de gamme, par exemple des produits artisanaux ou de créateurs.
- (69) Le gouvernement turc a également fait valoir que la Commission n'avait pas expliqué la composition de l'échantillon, c'est-à-dire le nombre de sociétés sélectionnées dans chaque catégorie de producteurs.
- (70) Tout d'abord, la Commission a fait remarquer qu'aucune des parties mentionnées au considérant 68 n'avait formulé d'observations sur l'échantillon de producteurs de l'Union dans le délai imparti.
- (71) En outre, la Commission n'était ni tenue ni en mesure d'inclure dans l'échantillon tous les producteurs de l'Union qui avaient fourni des informations pour la plainte ou qui avaient manifesté leur soutien à l'ouverture de l'enquête. La Commission a sélectionné un échantillon représentatif de producteurs de l'Union «sur lequel l'enquête [pouvait] raisonnablement porter compte tenu du temps disponible» conformément à l'article 17 du règlement de base. Afin d'accroître la représentativité de l'échantillon, la Commission a retenu deux fois plus de producteurs de l'Union que dans ses échantillons habituels. Afin de refléter la fragmentation de l'industrie de l'Union, dans laquelle les petits et moyens producteurs représentaient environ la moitié de la production de l'Union au cours de la période d'enquête, comme expliqué au considérant 60, au lieu de retenir les trois plus grands producteurs de l'Union comme à son habitude, la Commission a retenu six sociétés appartenant aux trois catégories mentionnées au considérant 59. Si la Commission avait uniquement retenu les trois plus grands producteurs de l'Union, la proportion de la production représentée dans l'échantillon n'aurait pas significativement augmenté (puisque'elle serait passée de 6 % à 9 % de la production de l'Union) et l'échantillon n'aurait pas reflété le «plus grand volume *représentatif* de production» étant donné qu'il n'aurait pas tenu compte de la fragmentation de l'industrie de l'Union.
- (72) La Commission a inclus dans l'échantillon un certain nombre de producteurs de l'Union sur lesquels l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Elle a choisi les plus grands producteurs de chaque catégorie de producteurs, tout en tenant également compte de la répartition géographique. Le nombre de producteurs de l'Union dans chaque catégorie reflétait la structure de l'industrie de l'Union telle que la Commission en avait connaissance au moment de l'ouverture.
- (73) Enfin, la Commission a exprimé son désaccord avec l'affirmation du gouvernement turc et de la CGCSA selon laquelle elle aurait manipulé l'échantillon en faveur de sociétés ayant des coûts et des prix plus élevés ou de sociétés connaissant des difficultés financières. L'échantillon a été sélectionné sur la base de critères objectifs et des informations dont disposait la Commission au moment de l'ouverture. Les parties intéressées ont eu la possibilité de formuler des observations sur la sélection de l'échantillon, mais aucune observation n'a été reçue dans le délai imparti. La Commission a rappelé que les allégations formulées ultérieurement par les parties n'étaient étayées par aucun élément de preuve.

- (74) Par conséquent, toutes les allégations relatives à l'échantillonnage des producteurs de l'Union ont été rejetées.

1.4.2. Échantillonnage des importateurs

- (75) Afin de décider s'il était nécessaire de procéder par échantillonnage et, dans l'affirmative, de sélectionner un échantillon, la Commission a demandé à des importateurs indépendants de communiquer les informations requises dans l'avis d'ouverture.
- (76) Cinq sociétés ont fourni les informations requises et accepté d'être incluses dans l'échantillon. L'une des sociétés, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, achetait presque exclusivement le produit soumis à l'enquête originaire de l'Inde et de Turquie à des importateurs indépendants agissant en qualité de grossistes. La Commission a donc estimé que cette société devait être considérée comme un utilisateur dans le cadre de l'enquête.
- (77) Vu le nombre peu élevé de réponses reçues de la part des importateurs, la Commission a décidé qu'il n'était pas nécessaire de recourir à l'échantillonnage. La Commission a informé les parties intéressées de sa décision. Aucune observation n'a été reçue à cet égard.

1.4.3. Échantillonnage des producteurs-exportateurs indiens

- (78) Afin de décider s'il était nécessaire de recourir à l'échantillonnage et, dans l'affirmative, de sélectionner un échantillon, la Commission a demandé à tous les producteurs-exportateurs en Inde de fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture. Par ailleurs, la Commission a demandé à la mission de l'Inde auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de souhaiter participer à l'enquête.
- (79) Plus de 140 producteurs-exportateurs indiens ont fourni les informations demandées et ont accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphes 1 et 2, du règlement de base, la Commission a annoncé, au moyen d'une note au dossier public publiée le 22 décembre 2021, la sélection d'un échantillon préliminaire de trois groupes de producteurs-exportateurs en fonction du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Les autorités indiennes ont également été consultées au sujet de la sélection de l'échantillon préliminaire.
- (80) Trois parties ont présenté des observations sur l'échantillon préliminaire. Deux d'entre elles ont demandé à y être incluses; toutefois, elles n'ont pas contesté le fait que les trois sociétés retenues dans l'échantillon préliminaire étaient les principaux producteurs-exportateurs, ni affirmé que leur inclusion en lieu et place de l'un de ces trois producteurs-exportateurs améliorerait la représentativité de l'échantillon. Un groupe de producteurs-exportateurs non retenu dans l'échantillon a fait valoir que le volume combiné des ventes de l'Union déclarées individuellement par les entités liées dudit groupe dans les formulaires d'échantillonnage justifierait son inclusion dans l'échantillon, vu qu'il figurerait parmi les trois principaux producteurs-exportateurs. La Commission a procédé à une vérification et a confirmé que ce groupe figurait effectivement parmi les trois plus grands producteurs-exportateurs. Par conséquent, la Commission a publié, le 3 janvier 2022, une note au dossier public annonçant un échantillon révisé de trois producteurs-exportateurs indiens. Cet échantillon révisé, composé de Lavish Granito Group, Icon Granito Group et Conor Granito Group, représentait entre 20 et 25 % des ventes à l'Union européenne au cours de la période d'enquête, en m², déclarées par l'ensemble des sociétés indiennes ayant répondu au formulaire d'échantillonnage et entre 16,5 % et 20,5 %, en m², des importations de carreaux en céramique en provenance de l'Inde au cours de cette période. L'échantillon a donc été jugé représentatif.
- (81) À la suite de cette note, le groupe de producteurs-exportateurs initialement retenu dans l'échantillon mais exclu de l'échantillon révisé a demandé à être réintégré à l'échantillon. Parmi les documents transmis à ce titre figuraient des données d'exportation révisées, indiquant des volumes de ventes vers l'Union plus importants que ceux initialement déclarés dans le formulaire d'échantillonnage. La partie a soutenu que, si on l'incluait dans l'échantillon, soit en rétablissant l'échantillon initial, soit en l'ajoutant à l'échantillon en tant que quatrième producteur-exportateur, ledit échantillon serait plus représentatif. La Commission a rejeté cette demande. Elle a fait observer que les données d'exportation révisées n'avaient aucune incidence sur la représentativité de l'échantillon et qu'elles avaient été soumises après l'expiration du délai imparti pour présenter des informations en vue de la sélection de l'échantillon. Elle a également souligné que l'ajout d'un quatrième producteur-exportateur dans l'échantillon risquait d'empêcher que l'enquête soit achevée en temps utile. Par conséquent, la Commission a confirmé l'échantillon dans une note au dossier public versée le 12 janvier 2022.

- (82) À la suite de l'information finale, Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Plytek Cezary Krzysztof Dąbrowski et Cortina Outlet & Salon Plytek Izabela Awier [ci-après «Netto et Cortina» ou «Ceramika Netto» (*)] ont soutenu que la Commission aurait dû enquêter sur l'ensemble des producteurs-exportateurs qui s'étaient fait connaître. Selon cette société, la complexité technique de l'affaire et les structures complexes des producteurs-exportateurs indiens ayant coopéré ne justifiaient pas de limiter l'enquête à un échantillon de sociétés.
- (83) La Commission a exprimé son désaccord. Compte tenu du nombre élevé de producteurs-exportateurs indiens, au titre de l'article 17, paragraphe 1, du règlement de base, la Commission était en droit d'avoir recours à un échantillonnage. La Commission a sélectionné un échantillon représentatif «sur lequel l'enquête [pouvait] raisonnablement porter compte tenu du temps disponible» conformément à l'article 17 du règlement de base. En outre, Ceramika Netto n'a pas formulé d'observations sur l'échantillon de producteurs-exportateurs indiens dans le délai imparti. De ce fait, la Commission a rejeté cette allégation.

1.4.4. Échantillonnage des producteurs-exportateurs de Turquie

- (84) Afin de décider s'il était nécessaire de recourir à l'échantillonnage et, dans l'affirmative, de sélectionner un échantillon, la Commission a demandé à tous les producteurs-exportateurs en Turquie de fournir les informations spécifiées dans l'avis d'ouverture. Par ailleurs, la Commission a demandé à la représentation permanente de la Turquie auprès de l'Union européenne d'identifier et/ou de contacter d'éventuels autres producteurs-exportateurs susceptibles de souhaiter participer à l'enquête.
- (85) Dix-huit (groupes de) producteurs-exportateurs en Turquie ont fourni les informations demandées et accepté d'être inclus dans l'échantillon. Conformément à l'article 17, paragraphes 1 et 2, du règlement de base, la Commission a annoncé, au moyen d'une note au dossier public publiée le 22 décembre 2021, la sélection d'un échantillon préliminaire de trois (groupes de) producteurs-exportateurs en fonction du plus grand volume représentatif d'exportations vers l'Union sur lequel l'enquête pouvait raisonnablement porter compte tenu du temps disponible. Les autorités turques ont également été consultées au sujet de la sélection de l'échantillon préliminaire.
- (86) Le gouvernement turc, un groupe de producteurs-exportateurs turcs et deux associations représentant les intérêts des fabricants turcs ont présenté des arguments de fond sur l'échantillon préliminaire. Le groupe de producteurs-exportateurs turcs a proposé d'utiliser le poids (au lieu des m²) comme indicateur pour classer les sociétés. Les quatre parties ont contesté l'échantillon initialement proposé et ont mis en doute les données figurant dans certains formulaires d'échantillonnage ainsi que l'admissibilité de certaines des parties retenues dans l'échantillon. Par conséquent, le 3 janvier 2022, la Commission a demandé à deux sociétés initialement classées parmi les trois principaux producteurs-exportateurs de clarifier les données indiquées dans leurs formulaires d'échantillonnage. Une société a effectué une révision mineure des données initialement communiquées, mais une autre a procédé à une révision importante de ces données, aboutissant à des volumes d'exportation nettement plus faibles. Cette correction a eu une incidence sur le classement des trois principales sociétés/principaux groupes. Par conséquent, la Commission a publié, le 4 janvier 2022, une note au dossier public annonçant un échantillon révisé de trois producteurs-exportateurs turcs. La Commission s'est basée, pour établir son classement, sur le mètre carré (m²), à savoir l'unité de référence habituelle dans le secteur des carreaux en céramique. L'échantillon révisé, composé de Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., de Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. et du groupe constitué de Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. et de Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., représentait près de 51 % des importations de carreaux en céramique en provenance de Turquie, en m², au cours de la période d'enquête, d'après les informations qui étaient disponibles à ce stade-là. L'échantillon révisé a donc été jugé représentatif.
- (87) Le groupe turc ayant présenté des observations relatives à l'échantillon initial a réitéré sa demande d'un classement sur la base du poids, qui lui permettrait de figurer parmi les trois principaux producteurs-exportateurs, et a rappelé sa disposition à être inclus dans l'échantillon. Aucun autre commentaire n'a été reçu concernant l'échantillon révisé. La Commission n'a vu aucune raison impérieuse qui justifierait d'abandonner l'unité de référence habituellement utilisée dans le secteur des carreaux en céramique. Par conséquent, la Commission a confirmé l'échantillon dans une note au dossier public du 12 janvier 2022.

1.5. Examen individuel

- (88) Quatre groupes de producteurs-exportateurs en Inde et cinq groupes de producteurs-exportateurs en Turquie ont demandé un examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base en répondant au questionnaire dans le délai fixé de 30 jours à compter de la notification de l'échantillon. La Commission a décidé que l'examen de ces demandes constituerait une tâche inutilement lourde et empêcherait l'achèvement de l'enquête en temps utile, en raison du nombre de demandes, de la complexité de la structure sociale de certaines parties

(*) Pendant la procédure, les trois sociétés ont informé la Commission du fait qu'elles avaient fusionné en une seule société dénommée Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

demandeuses ainsi que de la taille et de la complexité de l'échantillon des producteurs-exportateurs soumis à l'enquête. Les demandes d'examen individuel ont donc été rejetées.

- (89) Bien après l'expiration du délai susmentionné, en août 2022, Ceramika Netto, un importateur polonais de carreaux en céramique, a soumis, en tant qu'annexe à une déclaration écrite, les lettres de deux producteurs indiens demandant un examen individuel. Ces lettres, qui n'étaient pas accompagnées d'une réponse au questionnaire et qui ont été présentées par une tierce partie six mois après l'expiration du délai imparti pour demander un examen individuel, ne peuvent être considérées comme des demandes d'examen individuel au titre de l'article 17, paragraphe 3, du règlement de base. En tout état de cause, même si elles l'avaient été, elles auraient été rejetées pour les mêmes raisons que les demandes dûment introduites mentionnées au considérant 88.

1.6. Demande de confidentialité soumise par les producteurs de l'Union

- (90) Les plaignants et sociétés ayant soutenu la plainte, représentés par la CET, ont demandé que leurs noms soient tenus confidentiels conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement de base par crainte de représailles. La CET a observé que le traitement confidentiel accordé au stade préalable à l'ouverture devrait être étendu à l'enquête.
- (91) À cet égard, les plaignants et sociétés ayant soutenu la plainte ont fait valoir qu'il existait un risque de représailles de la part de leurs fournisseurs de matières premières situés notamment en Turquie, de leurs clients de l'Union qui dépendaient également des importations en provenance des pays concernés et de leurs clients dans les pays concernés.
- (92) La Commission a examiné les demandes et les éléments de preuve présentés individuellement par chaque société. Elle a également observé que, dans l'enquête relative aux importations de carreaux en céramique originaires de la République populaire de Chine ⁽¹⁰⁾ et le réexamen ultérieur au titre de l'expiration des mesures ⁽¹¹⁾, l'identité des producteurs de l'Union avait été tenue confidentielle.
- (93) La Commission a conclu que le risque de représailles existait pour quatre producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Sur cette base, la Commission a accordé un traitement confidentiel à l'identité de ces sociétés tout au long de la procédure.
- (94) En revanche, la Commission a conclu à l'absence de risque de représailles en ce qui concerne le producteur espagnol Azteca Products & Services, S.L.U. Elle a donc décidé de divulguer le nom de cette société.
- (95) Il convient d'observer que la demande de confidentialité soumise par le Groupe VIVES avait déjà été jugée injustifiée au stade préalable à l'ouverture de la procédure (pour la composition du Groupe VIVES, voir considérant 101).

1.7. Réponses au questionnaire

- (96) La Commission a envoyé à la plaignante un questionnaire visant à obtenir les indicateurs macroéconomiques de l'industrie de l'Union et a demandé aux six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, aux trois groupes de producteurs-exportateurs en Inde et aux trois groupes de producteurs-exportateurs en Turquie de remplir les questionnaires qui leur correspondaient. L'échantillonnage des importateurs indépendants ayant été abandonné, tous les importateurs indépendants et tous les utilisateurs ont été invités à remplir les questionnaires qui leur correspondaient.
- (97) Les questionnaires destinés aux producteurs de l'Union, aux importateurs indépendants, aux utilisateurs, aux producteurs-exportateurs en Inde et aux producteurs-exportateurs en Turquie ont été mis à disposition en ligne ⁽¹²⁾ le jour de l'ouverture de l'enquête.
- (98) La Commission a reçu des réponses au questionnaire de la part des six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, de la plaignante, de trois importateurs, d'un utilisateur, des trois groupes de producteurs-exportateurs en Inde retenus dans l'échantillon et des trois groupes de producteurs-exportateurs en Turquie retenus dans l'échantillon.

⁽¹⁰⁾ Règlement d'exécution (UE) n° 917/2011.

⁽¹¹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/2179.

⁽¹²⁾ <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2559>

- (99) À la suite d'une analyse initiale des réponses au questionnaire transmises par les importateurs, la Commission s'est enquis de la relation potentielle de ces derniers avec les producteurs de l'Inde et de Turquie. Un importateur a confirmé qu'il avait juridiquement la qualité d'associé d'un producteur de carreaux en céramique en Inde. Il ne pouvait donc pas être considéré comme un importateur indépendant. Par la suite, la Commission n'a pas tenu compte de sa réponse au questionnaire.

1.8. Visites de vérification

- (100) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations jugées nécessaires aux fins de la détermination provisoire du dumping, du préjudice en résultant et de l'intérêt de l'Union. En vertu de l'article 16 du règlement de base, des visites de vérification ont été effectuées dans les locaux des sociétés suivantes:

Producteurs de l'Union et leurs négociants liés, ainsi que la plaignante

- Quatre producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, et, le cas échéant, leurs négociants liés, qui se sont vu accorder un traitement confidentiel, comme expliqué à la section 1.6
- Azteca Products & Services, S.L.U. et son négociant lié Kerstone, S.L., tous deux situés à Alcora (Castellón), Espagne
- l'association européenne des producteurs de carreaux en céramique, Bruxelles, Belgique

Producteurs-exportateurs en Inde

- Icon Granito Limited et ses sociétés liées, Morbi, Inde (ci-après le «Groupe Icon»)
- Conor Granito Limited et ses sociétés liées, Morbi, Inde (ci-après le «Groupe Conor»)
- Lavish Granito Limited et ses sociétés liées, Morbi, Inde (ci-après le «Groupe Lavish»)

Producteurs-exportateurs en Turquie ⁽¹³⁾

- Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. et ses sociétés liées, Uşak et Istanbul, Turquie (ci-après le «Groupe Hitit»)
- Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., et ses sociétés liées, Istanbul, Bilecik et Söke, Turquie (ci-après le «Groupe Bien & Qua»)
- Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. et ses sociétés liées, Bozüyük et Istanbul, Turquie (ci-après le «Groupe Vitra»)

- (101) La Commission a procédé à des recoupements à distance auprès des parties suivantes:

Producteurs de l'Union et leurs négociants liés

- Ceramica Vives S.A. et Ferraes Ceramica S.A. et leurs négociants liés Vives Azulejos y Gres S.A. et Arcana Ceramica S.A., tous situés à Alcora (Castellón), Espagne (ci-après le «Groupe VIVES»)

Utilisateur

- OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Wermelskirchen, Allemagne

Négociants liés à des producteurs-exportateurs en Turquie

- Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig, Allemagne
- V&B Fliesen GmbH, Merzig, Allemagne

1.9. Période d'enquête et période considérée

- (102) L'enquête relative aux pratiques de dumping et au préjudice a porté sur la période allant du 1^{er} juillet 2020 au 30 juin 2021 (ci-après la «période d'enquête»). L'examen des tendances utiles pour l'évaluation du préjudice a porté sur la période comprise entre le 1^{er} janvier 2018 et la fin de la période d'enquête (ci-après la «période considérée»).

⁽¹³⁾ Pour des raisons d'organisation, la visite de vérification de certaines sociétés liées a eu lieu dans les locaux de l'entité de fabrication.

- (103) Le Groupe Bien & Qua et la CGCSA ont contesté la période d'enquête choisie par la Commission. Selon eux, cette période n'était pas «suffisamment proche» ou «suffisamment immédiate» par rapport à la date d'ouverture prévue à l'article 6, paragraphe 1, du règlement de base. Ils ont également soutenu que la pandémie de COVID-19 avait fait de 2020 une année sans précédent, caractérisée par une importante volatilité des marchés et, dès lors, non représentative en tant que telle aux fins de la détermination objective du dumping et du préjudice. Pour ces raisons, le Groupe Bien & Qua a déclaré que la Commission aurait dû choisir la période allant du 1^{er} octobre 2020 au 30 septembre 2021 comme période d'enquête et la période allant du 1^{er} janvier 2017 au 30 septembre 2021 comme période considérée.
- (104) L'article 6, paragraphe 1, du règlement de base n'exige pas de définir une période «suffisamment immédiate»; il dispose que la période d'enquête choisie par la Commission doit normalement couvrir une période «d'une durée minimale de six mois immédiatement antérieure à l'ouverture de la procédure». La période d'enquête choisie par la Commission était entièrement conforme à cette disposition. La Commission a tenu compte de l'incidence de la pandémie de COVID-19 aux fins de la présente enquête (voir, en particulier, section 5.2.5 du présent règlement). À cet égard, elle a observé que le Groupe Bien & Qua n'avait fourni aucun élément de preuve démontrant en quoi la période qu'il avait suggérée aurait débouché sur des conclusions plus appropriées, notamment compte tenu du fait que cette période a également été affectée par la volatilité sur le marché due à la pandémie de COVID-19. Les arguments ont été rejetés.
- (105) À la suite de l'information finale, deux parties intéressées turques, Yurtbay Seramik et Sogutsen Seramik, ont répété qu'au moment de fixer la période d'enquête, la Commission n'avait pas choisi une période suffisamment proche de la date d'ouverture et n'avait donc pas examiné les données les plus récentes disponibles.
- (106) Cette allégation a déjà été examinée (voir considérants 103 et 104). Les parties n'ayant avancé aucun nouvel argument, la Commission a confirmé le rejet de cette allégation.

1.10. Non-institution de mesures provisoires

- (107) Conformément à l'article 7, paragraphe 1, du règlement de base, la date limite pour l'institution de mesures provisoires était le 12 août 2022. Le 15 juillet 2022, conformément à l'article 19 bis, paragraphe 2, du règlement de base, la Commission a informé les parties intéressées de son intention de ne pas instituer de mesures provisoires et leur a donné la possibilité de présenter des informations complémentaires et/ou d'être entendues. Un groupe de producteurs-exportateurs turcs a rappelé sa demande d'examen individuel ainsi que les effets que les mesures pourraient avoir sur ses investissements dans l'Union. Un importateur a présenté une demande d'examen individuel de ses partenaires commerciaux en Inde (voir considérant 89). Il a également soumis des informations plus détaillées sur son modèle commercial et l'incidence de mesures potentielles sur ses activités lors d'une audition. La Commission a aussi organisé une audition sur la définition du produit avec un producteur-exportateur indien.
- (108) Aucune mesure antidumping provisoire n'ayant été instituée, aucun enregistrement des importations n'a été effectué.

1.11. Suite de la procédure

- (109) La Commission a continué de rechercher et de vérifier toutes les informations jugées nécessaires à l'établissement de ses conclusions définitives.
- (110) À la suite de l'analyse des données collectées et vérifiées, la Commission a informé le Groupe Bien & Qua de son intention d'appliquer les données disponibles à certaines parties de ses réponses au questionnaire, conformément à l'article 18 du règlement de base. La Commission a donné à cette société la possibilité de formuler des observations à ce propos. Les motifs justifiant l'application des données disponibles ainsi que les observations présentées par la société sont traités dans la section 3.2.1 du présent règlement.
- (111) Lorsqu'elle a arrêté ses conclusions définitives, la Commission a tenu compte des observations présentées par les parties intéressées.
- (112) Le 28 octobre 2022, la Commission a informé toutes les parties intéressées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé d'instituer un droit antidumping définitif sur les importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie (ci-après l'«information finale»). Toutes les parties se sont vu accorder un délai pour formuler des observations sur l'information finale.

- (113) Un producteur-exportateur turc retenu dans l'échantillon a reçu une clarification de son information finale, car une erreur d'écriture commise à un endroit de cette information avait entraîné une contradiction avec un autre élément de l'information. Un producteur-exportateur turc retenu dans l'échantillon et deux producteurs-exportateurs indiens retenus dans l'échantillon ont reçu des informations finales additionnelles. En outre, étant donné que certaines des observations reçues après l'information finale ont entraîné une révision des marges de dumping, de sous-cotation et de préjudice, ainsi que des conclusions de la Commission relatives au préjudice et au lien de causalité, le 5 décembre 2022, la Commission a envoyé une information partielle additionnelle (ci-après l'«information partielle additionnelle») à toutes les parties intéressées.
- (114) À la suite de l'information finale et des informations additionnelles, des observations ont été reçues de la part de tous les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, de plusieurs producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon provenant des deux pays concernés, du gouvernement turc, du gouvernement indien, de la plaignante et de trois importateurs de l'Union. La Commission a organisé des auditions avec deux producteurs-exportateurs turcs retenus dans l'échantillon, plusieurs producteurs-exportateurs turcs non retenus dans l'échantillon et leur association, le gouvernement turc, les trois producteurs-exportateurs indiens retenus dans l'échantillon, un groupe de producteurs-exportateurs indiens non retenus dans l'échantillon, le gouvernement indien et un importateur de l'Union. Le conseiller-auditeur a organisé une audition avec Ceramika Netto.

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

2.1. Produit soumis à l'enquête

- (115) Les produits soumis à l'enquête sont les carreaux et dalles de pavement ou de revêtement, en céramique, les cubes, dés et articles similaires pour mosaïques, en céramique, même sur un support, et les pièces de finition, en céramique, relevant actuellement des codes NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 et 6907 40 00 (ci-après le «produit soumis à l'enquête»).
- (116) Les carreaux en céramique sont les plaques de matériau céramique utilisées en intérieur et en extérieur pour revêtir les sols et les murs (y compris les comptoirs, etc.). Les carreaux en céramique existent en différentes tailles, allant des mosaïques aux grandes plaques dont les côtés peuvent faire 3 mètres ou plus. Leur surface peut être naturellement lisse, polie mécaniquement, rêche ou à relief pour certaines utilisations spéciales (par exemple, des carreaux tactiles ou antidérapants). Les carreaux en céramique peuvent être vernissés ou émaillés, ou non vernissés ni émaillés, ou décorés moyennant l'ajout de mélanges spéciaux dans le corps céramique. Les vernis ou émaux sont des mélanges de différents matériaux et composites (verre, kaolin, sable siliceux, oxydes, pigments colorés, etc.) et confèrent aux carreaux en céramique des propriétés techniques et esthétiques que le corps céramique ne peut offrir dans la mesure souhaitée. Les carreaux en céramique peuvent être rectifiés ou non. La rectification est un processus consistant en un ponçage mécanique précis des bords après la cuisson.
- (117) Le corps d'un carreau en céramique est essentiellement fabriqué à partir d'un mélange d'argiles, de feldspaths, de sables, de carbonates et de kaolins. Le mélange de matières premières est sec ou broyé à l'état humide. Dans ce deuxième cas, on le sèche ensuite par pulvérisation afin d'en réduire la teneur en humidité. Les matières premières broyées sont mélangées jusqu'à obtention d'une pâte homogène. Les carreaux sont formés à partir de cette pâte, par pressage ou extrusion à sec. Le corps du carreau ainsi formé est ensuite séché dans un séchoir horizontal ou vertical. Après cette étape, les vernis ou émaux peuvent être appliqués. Enfin, les carreaux sont cuits dans un four. Le processus de cuisson se compose de trois étapes: le préchauffage, la cuisson et le refroidissement. Les traitements supplémentaires, tels que le polissage ou la rectification, ont lieu après la cuisson.
- (118) La norme européenne EN 14411, qui établit les définitions, la classification, les caractéristiques et les critères de marquage, divise les carreaux en céramique en groupes en fonction de leur taux d'absorption d'eau et de leur processus de mise en forme. Leurs caractéristiques techniques incluent la résistance mécanique et la résistance à l'abrasion.

2.2. Produit concerné

- (119) Le produit concerné est le produit soumis à l'enquête, originaire de l'Inde et de Turquie (ci-après le «produit concerné»).

2.3. Produit similaire

- (120) L'enquête a révélé que les produits suivants présentaient les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques essentielles et étaient destinés aux mêmes utilisations de base:
- le produit concerné exporté vers l'Union,
 - le produit soumis à l'enquête fabriqué et vendu sur le marché intérieur des pays concernés, et
 - le produit soumis à l'enquête fabriqué et vendu dans l'Union par l'industrie de l'Union.

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

2.4. Arguments relatifs à la définition du produit

- (122) Un certain nombre de producteurs indiens et leurs associations, le conseil et l'association indiens, ont formulé plusieurs arguments concernant la définition du produit. Les parties ont demandé que les carreaux à double charge, les grandes plaques, les carreaux spéciaux (carreaux à haute brillance, carreaux de grande profondeur, carreaux à découper et carreaux à surface granulaire) et les carreaux fabriqués au moyen d'une presse à rouleau soient exclus de la définition du produit concerné par l'enquête et que, en ce qui concerne les carreaux de revêtement mural, seuls les carreaux à cuisson unique soient conservés dans la définition du produit. Un producteur-exportateur a réitéré la demande d'exclusion des grandes plaques qu'il avait déjà formulée lors d'une audition organisée après que la Commission a informé les parties qu'elle n'instituerait pas de mesures provisoires.
- (123) La CET a soutenu que la définition des carreaux en céramique établie par la norme internationale ISO 13006:2018 devait être utilisée pour déterminer si un type donné de carreaux en céramique relève de la portée de l'enquête. Cette norme définissait les carreaux en céramique comme étant de « fines plaques fabriquées à partir d'argiles et/ou d'autres matières premières inorganiques, généralement utilisées comme revêtements pour murs et sols, qui sont habituellement mises en forme par extrusion (A) ou pressage (B) à température ambiante, mais peuvent aussi l'être en utilisant d'autres processus (C), puis qui sont séchées et, ensuite, cuites à une température suffisante pour développer les propriétés requises ». La plaignante a indiqué que cette définition couvrirait différents types de carreaux en céramique ayant les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base ainsi que les mêmes utilisations de base. En ce qui concerne l'utilisation, la CET a soutenu que la définition prévoyait d'autres utilisations que le revêtement des sols et des murs.
- (124) Le conseil et l'association indiens ainsi que les producteurs-exportateurs indiens ont fait valoir que les carreaux en céramique faisant au moins 120 cm de côté (ci-après les « grandes plaques ») devaient être exclus de la définition du produit. Les parties ont affirmé que les grandes plaques n'étaient pas fabriquées selon le même procédé de production et au moyen du même équipement et qu'elles étaient différentes du point de vue de leur coût de production, de leur prix, de leurs applications finales, de la perception qu'en ont les consommateurs et de leurs paramètres techniques: par exemple, le poids d'un mètre carré d'une grande plaque est supérieur à celui d'un carreau standard. Les parties ont soutenu que ces grandes plaques n'étaient pas utilisées en tant que revêtements pour murs ou sols.
- (125) En ce qui concerne le procédé de production, plusieurs producteurs-exportateurs indiens ont affirmé qu'il y avait lieu d'exclure les carreaux en céramique fabriqués au moyen de la technologie de la presse à rouleau. Les parties ont expliqué que cette technologie était utilisée pour fabriquer des carreaux en céramique de grande taille. La Commission a donc compris que ces parties demandaient bien également l'exclusion des grandes plaques. Un producteur-exportateur indien, Lioli Ceramica Private Limited (ci-après « Lioli »), a également soutenu que les sociétés qui fabriquaient de grandes plaques ne produisaient généralement pas de carreaux standards. Il a ajouté que les différences au niveau du procédé de production concernaient le mélange de matières premières utilisé, la température de cuisson, plus élevée pour les grandes plaques, l'ajout d'un maillage à l'arrière des grandes plaques et la pression utilisée pour le conditionnement des grandes plaques.
- (126) Lioli a également soutenu que les grandes plaques n'avaient pas les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques, ni les mêmes circuits de distribution, et qu'elles ne faisaient pas concurrence aux carreaux standards et n'étaient pas interchangeables avec ces derniers. Cette société produisait des grandes plaques principalement utilisées pour les comptoirs de cuisine ou les équipements de salle de bains. Selon elle, ces grandes plaques pouvaient être utilisées comme revêtements pour murs et sols. En revanche, les carreaux standards ne pouvaient pas être utilisés pour les comptoirs ou les tables de salle de bains. Les grandes plaques n'étaient donc pas interchangeables ni en concurrence avec les carreaux standards. Selon la société, les grandes plaques et les carreaux standards étaient vendus via des circuits de vente différents: les magasins qui vendaient des comptoirs ne proposaient pas de carreaux standards, et les magasins qui offraient des carreaux standards ne vendaient pas tous aussi des comptoirs. En ce qui concerne les caractéristiques physiques, le producteur-exportateur a souligné les dimensions et l'épaisseur des grandes plaques, supérieures à celles des carreaux standards, l'apparence différente de la surface une fois recouverte de grandes plaques au lieu de carreaux standards et l'ajout d'un maillage à l'arrière des grandes plaques afin qu'elles puissent être installées. En ce qui concerne les caractéristiques chimiques et techniques, la société a soutenu que les grandes plaques devaient faire l'objet de tests étant donné qu'elles entraient en contact avec des denrées alimentaires, que leur taux d'absorption d'eau était plus faible et qu'elles résistaient mieux à l'abrasion et aux griffures.
- (127) En plus des arguments décrits aux considérants 125 et 126, le producteur-exportateur indien a également soutenu, lors d'une audition, que les grandes plaques ne requéraient pas le même stockage, la même manipulation, les mêmes outils de coupe, les mêmes méthodes d'installation, les mêmes outils et les mêmes professionnels que les carreaux de petite dimension. Enfin, la partie intéressée a rappelé que la plainte ne contenait aucune preuve d'un dumping en ce qui concerne les grandes plaques en provenance de l'Inde.

- (128) La plaignante a fait valoir que les grandes plaques étaient produites en quantités suffisantes dans l'Union et qu'il serait faux de penser que les grandes plaques indiennes n'étaient pas comparables aux plaques fabriquées par l'industrie de l'Union. De fait, les producteurs de l'Union ont été les premiers à concevoir de grandes plaques et à les commercialiser. La taille d'un carreau n'avait pas, en soi, d'incidence sur ses caractéristiques chimiques et techniques. En réalité, la composition chimique des grandes plaques en porcelaine était comparable à celle des autres carreaux en porcelaine. Les caractéristiques techniques telles que le taux d'absorption d'eau, la résistance et la durabilité n'étaient pas couvertes par la définition des carreaux en céramique établie par la norme ISO 13006:2018. Le taux d'absorption d'eau était néanmoins l'une des caractéristiques propres à différents types de carreaux en céramique: en effet, les carreaux en porcelaine avaient un taux d'absorption d'eau inférieur à 0,5 %. Un petit carreau en porcelaine avait un taux d'absorption d'eau semblable à celui d'une grande plaque en porcelaine. Selon la plaignante, l'idée selon laquelle seules les grandes plaques devaient faire l'objet de tests, car elles entraient en contact avec des denrées alimentaires, était elle aussi erronée. De l'avis de la CET, même les carreaux en porcelaine plus petits utilisés, par exemple, dans les cuisines industrielles ou les installations de production alimentaire nécessitaient des niveaux similaires d'hygiène et de sécurité. Enfin, la CET a soutenu que le procédé de production des grandes plaques, consistant à utiliser une presse à rouleau au lieu d'une presse hydraulique comme pour les carreaux standards, ne modifiait pas les caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base du produit final.
- (129) L'enquête a confirmé que des grandes plaques étaient également produites dans l'Union. De fait, deux des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon fabriquaient de telles plaques. Par conséquent, les grandes plaques importées de l'Inde étaient en concurrence avec les plaques produites par l'industrie de l'Union. À cet égard, les types de produits définis pour les besoins de la présente enquête tenaient notamment compte de caractéristiques telles que la taille de la surface de travail et le taux d'absorption d'eau. Cette définition des types de produits permettait d'effectuer une comparaison équitable et évitait que les grandes plaques soient comparées aux carreaux en céramique de plus petite taille. La prise en considération de la taille de la surface de travail au moment de déterminer les types de produits a également permis de veiller à ce qu'il soit tenu compte des éventuelles différences de coût de production entre la technologie de presse à rouleau et la technologie de presse hydraulique. En ce qui concerne l'absence de preuve d'un dumping, la Commission a considéré que la plainte contenait suffisamment d'éléments de preuve attestant à première vue l'existence d'importations du produit concerné originaire de l'Inde faisant l'objet d'un dumping. De ce fait, la Commission a rejeté la demande.
- (130) À la suite de l'information finale, Lioli a réitéré sa demande visant à ce que soient exclues les grandes plaques, c'est-à-dire les carreaux fabriqués au moyen de la technologie de la presse à rouleau. La société a rappelé que la production de grandes plaques comportait une étape supplémentaire, à savoir l'ajout d'un maillage à l'arrière. La société a également soumis un article de recherche qui présentait les résultats d'essais réalisés sur de grandes plaques. L'étude montrait notamment que le taux d'absorption d'eau des grandes plaques était inférieur à 0,1 %.
- (131) Le gouvernement indien et 16 producteurs-exportateurs indiens ont soutenu l'exclusion des grandes plaques aux fins d'une comparaison équitable.
- (132) La CET a réitéré son opposition ainsi que ses arguments plaçant contre l'exclusion des grandes plaques de la définition du produit.
- (133) La Commission a rappelé que les grandes plaques présentaient des caractéristiques physiques, chimiques et techniques semblables à celles des autres types de carreaux en céramique. Elles étaient en outre produites dans l'Union, y compris par deux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. L'étude citée par Lioli portait d'ailleurs sur de grandes plaques produites par trois fabricants en Italie et en Espagne. Elle ne prouvait pas que les grandes plaques produites en Inde n'étaient pas comparables à celles produites dans l'Union. À cet égard, la Commission a assuré une comparaison équitable, étant donné qu'elle a inclus la superficie de travail des carreaux en céramique dans la définition des types de produits. En conséquence, la Commission a confirmé le rejet de cette demande d'exclusion.
- (134) Les associations et producteurs indiens ont soutenu que les carreaux à double charge devaient être exclus de la définition du produit. Ces carreaux sont fabriqués par agglomération de deux couches l'une sur l'autre. La couche supérieure contient des pigments et fait entre 3 et 4 mm d'épaisseur, tandis que la couche inférieure est constituée du corps de base. Selon les parties, les carreaux à double charge sont plus épais que les carreaux normalement utilisés pour le revêtement des sols, nécessitent peu d'entretien, sont extrêmement durables et de qualité supérieure et sont vendus à des prix plus élevés.
- (135) En ce qui concerne cet argument, la CET a fait valoir que les parties n'avaient fourni aucun élément tendant à indiquer que les carreaux à double charge n'avaient pas les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques que les autres carreaux. La plaignante a également souligné que les carreaux à double charge relevaient de la définition du carreau en céramique établie par la norme ISO 13006:2018. Enfin, la CET a souligné qu'en ce qui

concerne l'épaisseur, la plainte décrivait le produit comme «allant d'environ 3 mm pour certains carreaux en céramique destinés au revêtement des murs à 20-30 mm pour les carreaux en céramique extrudés utilisés pour les sols surélevés ou épais» ⁽¹⁴⁾, et incluait donc dans la définition du produit les carreaux en céramique plus épais.

- (136) Cet argument a été rejeté. Les carreaux en céramique à double charge sont constitués des mêmes matières premières, utilisent les mêmes procédés de production que les autres carreaux en céramique et présentent donc les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques que les autres carreaux. En fonction de leur utilisation finale, leur épaisseur peut varier (de même que d'autres critères), et tous les carreaux en céramique, quelle que soit leur épaisseur, ont été inclus dans le champ de l'enquête tel que défini dans l'avis d'ouverture. Le fait que les carreaux à double charge soient fabriqués par agglomération de deux couches de carreaux et soient ainsi plus épais que la plupart des carreaux standards, ce qui leur offre davantage de résistance et de durabilité et les rend particulièrement indiqués pour des espaces où le trafic est dense, ne justifiait pas qu'ils soient exclus. Leur utilisation finale, à savoir le revêtement de sols, était la même que celles des autres carreaux en céramique, avec lesquels ils partageaient les mêmes caractéristiques et étaient interchangeables, étant donné qu'un client pourrait aussi bien opter pour les uns que pour les autres.
- (137) Le conseil et l'association indiens et les producteurs-exportateurs indiens ont également affirmé que certains carreaux spéciaux, tels que les carreaux à haute brillance, les carreaux de grande profondeur, les carreaux à découper et les carreaux à surface granulaire (dits «à finition poudrée») devaient être exclus de la définition du produit, étant donné que leur coût de production et, ultérieurement, leur prix de vente étaient plus élevés que ceux des autres carreaux en céramique. Leurs différences sur le plan du coût et du prix étaient dues à l'utilisation de matières premières supplémentaires. Les parties ont également indiqué que les carreaux à finition poudrée ont des caractéristiques différentes des autres carreaux, car ils dissimulent efficacement la saleté et sont antidérapants. En outre, le procédé de fabrication de ces carreaux est unique et moderne, selon les producteurs indiens.
- (138) La plaignante a fait valoir que ces carreaux spéciaux relevaient de la définition du carreau en céramique établie par la norme ISO 13006:2018. La principale différence entre ces carreaux et les autres résidait dans leur conception. Par exemple, la finition poudrée était appliquée après la fabrication du corps du carreau. La conception spéciale ne modifiait donc pas les caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base des carreaux. En outre, l'ajout d'une autre matière première n'avait qu'un effet marginal sur le coût de production. Enfin, ces carreaux spéciaux étaient également produits par l'industrie de l'Union et, partant, les importations entraient en concurrence directe avec les produits des producteurs de l'Union et portaient préjudice à ces derniers. Le procédé de production était bien connu de l'industrie de l'Union et a été expressément inclus dans la plainte ⁽¹⁵⁾.
- (139) Cet argument a été rejeté. Les carreaux à finition poudrée ont les mêmes caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base que les autres carreaux, et les parties n'ont apporté aucune preuve du contraire. Les carreaux à finition poudrée étaient également interchangeables avec les autres carreaux; leur conception spéciale peut les rendre particulièrement adaptées à certaines utilisations telles que le revêtement des sols de cuisine, en raison de leurs propriétés antidérapantes, mais ces utilisations étaient les mêmes que celles des autres carreaux.
- (140) À la suite de l'information finale, 16 producteurs-exportateurs indiens ont réitéré leur demande d'exclusion des carreaux à surface granulaire (c'est-à-dire les carreaux à finition poudrée) au motif qu'il n'existait pas, dans l'Union, de capacité de production suffisante pour les carreaux en céramique ayant une telle finition.
- (141) La Commission a observé que les sociétés n'avaient produit aucun élément de preuve concernant la capacité de production prétendument insuffisante des carreaux à finition poudrée dans l'Union. Cet argument a été rejeté.
- (142) Enfin, les producteurs indiens ainsi que le conseil et l'association indiens ont fait valoir que la définition du produit devait se limiter aux carreaux à cuisson unique pour ce qui concerne les carreaux de revêtement mural. Les parties ont affirmé que les carreaux de revêtement mural à double cuisson constituaient un produit haut de gamme nécessitant de meilleures matières premières et des coûts de production plus élevés.
- (143) La plaignante a fait valoir que les carreaux de revêtement mural à double cuisson relevaient de la définition de carreau en céramique établie par la norme ISO 13006:2018. Elle a également indiqué que la qualité des matières premières ne constituait pas un motif légitime d'exclusion. Au contraire, les carreaux de revêtement mural à double cuisson produits par les producteurs-exportateurs indiens et exportés vers l'Union étaient en concurrence directe avec les mêmes carreaux produits par l'industrie de l'Union, et il était donc nécessaire de les conserver dans la définition du produit. La CET a souligné que les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon fabriquaient des carreaux de revêtement mural à double cuisson.

⁽¹⁴⁾ Résumé de la plainte, p. 1.

⁽¹⁵⁾ Annexes 5 et 20 de la plainte.

- (144) La Commission a conclu que les carreaux de revêtement mural à double cuisson fabriqués par les producteurs-exportateurs indiens n'étaient pas différents de ceux produits par l'industrie de l'Union au niveau de leurs caractéristiques physiques, chimiques et techniques de base et de leur utilisation. De surcroît, la définition des types de produits opérait une distinction entre les carreaux à cuisson unique et ceux à cuisson double, garantissant ainsi une comparaison équitable. Cet argument a donc été rejeté.
- (145) En plus des exclusions de la définition du produit susmentionnées, les producteurs indiens, y compris deux des sociétés retenues dans l'échantillon, ont suggéré que la définition des types de produits aux fins d'une comparaison équitable devait tenir compte du taux d'absorption d'eau, du procédé de fabrication (presse à rouleau ou presse hydraulique), de la largeur, de la longueur, de l'épaisseur, du type de revêtement (vernissé ou émaillé ou non vernissé ni émaillé), du type de vernis ou d'émail (brillant, haute brillance, mat ou poudré) ou de la finition de la surface (avec ou sans polissage).
- (146) La Commission a observé que le taux d'absorption d'eau, la largeur et la longueur afférentes à la superficie de travail, l'épaisseur, le vernissage ou l'émaillage et le polissage étaient déjà pris en considération dans la définition des types de produits. La technologie de presse à rouleau étant utilisée pour fabriquer les grandes plaques, la caractéristique relative à la taille de la surface de travail permettait implicitement de distinguer les deux procédés de production. La Commission a également tenu compte de la colorisation du corps du carreau, de la rectification et de la conformité à une norme de qualité équivalente à la norme ISO 13006:2018. La Commission a considéré que ces caractéristiques étaient suffisantes pour refléter les différences de coûts et de prix entre les différents types de produits et assurer ainsi une comparaison équitable. La Commission a donc rejeté la révision suggérée de la définition des types de produits.
- (147) Après l'information finale, le Groupe Conor a réitéré l'allégation mentionnée au considérant 145, notamment en soutenant que la Commission avait considéré à tort que la différence de coût et de prix de vente des produits ne changeait pas avec la modification de la caractéristique physique des produits de type vernissé. De son point de vue, la conclusion de la Commission selon laquelle les ajustements effectués pour tenir compte des caractéristiques physiques suffisaient à refléter les différences de coûts et de prix entre les différents types de produits et garantir ainsi une comparaison équitable ne serait pas étayée par les faits exposés dans les observations qu'il a présentées à la Commission. Il a donc soutenu que le rejet du NCP proposé pour le Groupe Conor était injustifié et incompatible avec l'article 2, paragraphe 10, point a), du règlement de base.
- (148) Cette allégation a été rejetée. La Commission n'a pas pu établir, sur la base du coût de production indiqué par le Groupe Conor, l'existence d'une différence matérielle systématique au niveau des coûts de production selon que les produits étaient «mats», «brillants» ou «poudrés». En outre, l'allégation réitérée par le Groupe Conor n'était corroborée par aucune analyse supplémentaire qui l'aurait étayée. Pour des raisons de confidentialité, seul le Groupe Conor s'est vu communiquer de plus amples détails sur le raisonnement suivi par la Commission à cet égard.
- (149) À la suite de l'information finale, Serapool Porselen, un producteur turc de carreaux en céramique, s'est enquis de la définition du produit et a affirmé que les carreaux destinés aux piscines devaient en être exclus. Selon lui, ces carreaux présentaient un taux d'absorption d'eau plus bas (0,3 %-0,5 %) que les autres carreaux en porcelaine (0,5 %), étaient fabriqués sur commande pour des clients qui prenaient des décisions fondées davantage sur la qualité et la conception que sur le prix, étaient vendus via des circuits de distribution différents (par exemple, par contact direct avec le client, sans intervention des grossistes) et avaient des propriétés spéciales (revêtement empêchant la formation de bactéries, robustesse et durabilité supérieures).
- (150) La Commission a observé que, comme précisé à la section 2 de l'avis d'ouverture, le délai de soumission des informations relatives à la définition du produit, y compris de toute demande d'exclusion, était de 10 jours à compter de l'ouverture de la procédure, et expirait donc le 23 décembre 2021. Serapool Porselen a présenté sa demande le 9 novembre 2022, soit dix mois et demi après l'expiration de ce délai. À ce stade de l'enquête, la Commission n'était pas en mesure d'évaluer si les carreaux destinés aux piscines présentaient des caractéristiques suffisamment distinctes pour justifier leur exclusion de la définition du produit. L'enquête a toutefois démontré que les carreaux en porcelaine fabriqués par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon avaient un taux d'absorption d'eau inférieur à 0,5 %. Dès lors, l'argument relatif aux différences de taux d'absorption d'eau entre les carreaux pour piscines et les autres carreaux en porcelaine ne pouvait être accepté. De surcroît, les mesures seraient susceptibles d'être contournées si les carreaux étaient exclus sur la base de leur utilisation potentielle et non d'une propriété ou caractéristique spécifique. La Commission a donc précisé que les carreaux destinés aux piscines étaient couverts par l'enquête et a rejeté la demande visant à ce qu'ils soient exclus de la définition du produit.

3. DUMPING

3.1. Inde

3.1.1. Valeur normale

- (151) La Commission a d'abord examiné, pour chaque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon, si le volume total des ventes sur le marché intérieur était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par chaque producteur-exportateur de l'échantillon étaient représentatives.
- (152) La Commission a ensuite identifié les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus en vue de leur exportation vers l'Union. À cette fin, la Commission a exclu les transactions de qualité sous-optimale des ventes intérieures utilisées pour l'évaluation de la valeur normale. Pendant le processus de production, après un contrôle visuel de la qualité, les producteurs-exportateurs considèrent que les carreaux en céramique dont la qualité n'est pas parfaite sont de qualité «sous-optimale». Ces carreaux de qualité sous-optimale sont vendus sur le marché intérieur à des prix faisant l'objet de remises considérables, tandis que seuls les carreaux de première qualité sont vendus à l'Union. Afin d'effectuer une comparaison équitable avec le prix de vente à destination de l'Union, seules les ventes de carreaux de qualité première sur le marché intérieur ont été incluses dans le calcul de la valeur normale. Tous les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon vendaient des carreaux de qualité sous-optimale sur le marché intérieur, tandis qu'ils ne vendaient que des carreaux de première qualité à l'exportation vers l'Union.
- (153) À l'issue de l'information finale, le Groupe Conor a déclaré à cet égard que la Commission avait décidé de sa propre initiative d'ajouter la qualité du produit aux paramètres de comparaison, alors qu'elle ne l'avait considérée à aucun stade de la procédure comme une caractéristique de NCP. L'application par la Commission de la méthode des NCP serait donc invalidée, étant donné que les modifications de NCP proposées par le Groupe Conor ont été rejetées (voir section 2.4 ci-dessus), alors qu'une caractéristique physique qui n'avait été proposée par aucune partie intéressée a été intégrée à la méthode utilisée pour procéder à une comparaison au titre de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.
- (154) Cette allégation a dû être rejetée. La Commission n'a appris que pendant les vérifications en Inde que des carreaux de qualité sous-optimale étaient vendus en quantités non négligeables sur le marché intérieur, alors que de tels carreaux n'étaient pas exportés. Les fonctionnaires de la Commission présents en Inde ont pu constater visuellement que les carreaux sous-optimaux étaient clairement de moins bonne qualité que les carreaux de qualité première. Les prix facturés pour ces ventes étaient globalement inférieurs à ceux des ventes des types de produits correspondants de qualité première. Sur les factures des ventes intérieures, ces ventes ont pu être clairement identifiées. Conserver ces ventes de produits sous-optimaux dans les ventes intérieures utilisées pour évaluer la valeur normale serait incompatible avec une comparaison équitable entre des produits similaires.
- (155) La Commission a ensuite examiné si les ventes effectuées par chaque producteur-exportateur de l'échantillon sur son marché intérieur pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable. La Commission a établi que les ventes intérieures d'une partie des types de produits vendus étaient représentatives. Certains types de produits n'étaient pas vendus dans des volumes représentatifs sur le marché intérieur, en ce sens qu'ils représentaient moins de 5 % du volume total des ventes à l'exportation du type de produit identique ou comparable à destination de l'Union.
- (156) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit vendu dans des volumes représentatifs au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.

- (157) La valeur normale est fondée sur le prix de vente intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, à condition:
- a) que le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et
 - b) que le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit soit supérieur ou égal au coût de production unitaire.
- (158) En l'espèce, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.
- (159) La valeur normale est le prix réel par type de produit sur le marché intérieur des seules ventes bénéficiaires des types de produits concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:
- a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou
 - b) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (160) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que, selon le type de produit, 9 à 60 % de l'ensemble des ventes intérieures du Groupe Conor et 0 à 100 % de l'ensemble des ventes intérieures du groupe Icon et du Groupe Lavish, respectivement, étaient bénéficiaires et que le prix de vente moyen pondéré était, du moment que plus de 5 % des ventes intérieures du type de produit concerné étaient bénéficiaires, supérieur au coût de production. En conséquence, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes sur le marché intérieur pendant la période d'enquête ou comme la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement.
- (161) Pour les types de produits pour lesquels le prix de vente moyen pondéré était inférieur au coût de production, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires de ce type de produit.
- (162) Lorsqu'aucune vente d'un type de produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales ou lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur, la Commission a calculé la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base.
- (163) On a construit la valeur normale en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire de chaque producteur-exportateur de l'échantillon ayant coopéré au cours de la période d'enquête:
- a) la moyenne pondérée des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux supportés par chacun des producteurs-exportateurs de l'échantillon ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et
 - b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par chacun des producteurs-exportateurs de l'échantillon ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.
- (164) Pour les types de produits vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG moyens et les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produits ont été ajoutés. Pour les types de produits vendus uniquement à l'exportation, les frais VAG moyens pondérés et les bénéfices dégagés au cours de toutes les opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.

3.1.2. Prix à l'exportation

- (165) Les groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon exportaient vers l'Union soit directement auprès d'acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire de sociétés liées en Inde.
- (166) Le prix à l'exportation était par conséquent le prix réellement payé ou à payer pour le produit concerné, lorsque celui-ci était vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.

3.1.3. Comparaison

- (167) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine.

- (168) Lorsque la nécessité d'assurer une comparaison équitable le justifiait, la Commission a opéré des ajustements de la valeur normale et/ou du prix à l'exportation pour tenir compte des différences ayant une incidence sur les prix et la comparabilité des prix, en application de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Les ajustements au titre du fret, de l'assurance, de la manutention, des coûts du crédit et des frais bancaires ont été déduits des prix de vente intérieurs et/ou des prix de vente à l'exportation lorsqu'ils ont été déclarés et ont été jugés justifiés. Les demandes d'ajustements au titre des coûts du crédit du côté des ventes intérieures ont été rejetées, étant donné que les conditions de paiement ne ressortaient pas clairement de la facture ou du contrat de vente.
- (169) Les producteurs retenus dans l'échantillon vendaient le produit concerné soit directement, soit par l'intermédiaire de producteurs/négociants liés en vue d'une exportation vers l'Union. Dans ce dernier cas, c'est-à-dire quand les ventes étaient effectuées par l'intermédiaire de producteurs/négociants liés, les prix de ces transactions ont été ajustés afin de tenir compte de la marge perçue par les producteurs/négociants liés au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. En ce qui concerne ces transactions commerciales, la Commission a calculé une marge moyenne pondérée unique correspondant à la différence entre les prix des achats auprès de fournisseurs indépendants en Inde et les prix de revente ultérieurs à des clients indépendants dans l'Union. La Commission a opté pour une marge moyenne pondérée unique pour les négociants des trois groupes retenus dans l'échantillon afin de faire en sorte que les volumes inclus dans l'équation soient largement représentatifs et garantissent un résultat fiable. Cette marge a été dûment ajustée afin d'exclure la double comptabilisation des ajustements déjà effectués et était nette de ces ajustements déduits du prix à l'exportation de ces négociants liés. De plus amples détails sur cet ajustement ont été fournis dans le cadre des procédures d'informations spécifiques aux sociétés afin de garantir la confidentialité.
- (170) À la suite de l'information finale, le Groupe Lavish a affirmé que, étant donné que la Commission comptait rejeter la marge tirée de transactions avec des parties liées car ces transactions n'étaient pas considérées avoir été réalisées dans des conditions de pleine concurrence, l'ajustement relatif à la marge au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base devait être fondé sur la commission effectivement payée par le groupe Lavish, au titre de ventes à l'exportation vers l'Union, à un agent indépendant pour avoir exercé les fonctions d'un agent travaillant sur la base de commissions.
- (171) Cet argument a dû être rejeté. Les transactions en question étaient des exportations du produit concerné qui avait été acheté à des producteurs liés au sein du groupe Lavish. Ces transactions sont semblables et ressemblent fortement aux exportations du produit concerné acheté auprès de fournisseurs indépendants en Inde. Dans de tels cas, une marge, au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), deuxième alinéa, du règlement de base, est perçue par le négociant-exportateur. En revanche, les recettes tirées de commissions, au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), deuxième alinéa, du règlement de base, sont soumises à des conditions contractuelles spécifiques. Contrairement aux négociants, les agents qui travaillent sur la base de commissions n'achètent pas et ne revendent pas le produit concerné, mais négocient simplement la transaction entre le vendeur et l'acheteur. En outre, la Commission a toujours eu pour pratique de calculer les ajustements relatifs aux marges sur la base de la marge perçue par le négociant concerné, c'est-à-dire un montant pour les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux et une marge bénéficiaire. Étant donné que la marge dont il est ici question, découlant d'un achat effectué par le négociant-exportateur auprès d'un producteur lié, n'était pas fiable en raison de la relation entre les parties concernées, la Commission a dû la remplacer par une marge qui reflétait des conditions de pleine concurrence, c'est-à-dire la marge qu'un négociant-exportateur percevrait en achetant à des fournisseurs indépendants en Inde.
- (172) Le groupe Conor et le gouvernement indien ont soutenu que l'ajustement du prix à l'exportation en raison de la marge n'était pas compatible avec l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. Selon eux, l'ajustement du prix à l'exportation en raison de la marge perçue par un négociant au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base a été effectué sans qu'il ait été démontré que les activités commerciales au sein de sociétés liées entraînaient une différence au niveau de la comparabilité des prix entre le marché intérieur et le marché d'exportation (article 2, paragraphe 10, troisième phrase, du règlement de base).
- (173) Cet argument a été jugé erroné. L'enquête a confirmé l'existence d'une marge pour les ventes à l'exportation, alors qu'il n'en existait aucune pour les ventes intérieures, ce qui engendre une différence au niveau de la comparabilité des prix au sens de l'article 2, paragraphe 10, troisième phrase, du règlement de base, laquelle devait être compensée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base.
- (174) Le groupe Conor a également soutenu qu'au moment d'appliquer cet ajustement, la Commission ne lui avait pas expressément demandé d'informations et ne l'avait pas non plus invité à démontrer si ces prix reflétaient ou non des conditions de pleine concurrence (c'est-à-dire d'indiquer si ces prix étaient fiables ou non). Selon le groupe Conor, tous les éléments de preuve figurant dans le dossier indiquaient que l'ensemble des transactions effectuées au sein du groupe avaient été réalisées dans des conditions de pleine concurrence. Eu égard à ce qui précède, il considérait que l'application de la marge susmentionnée n'était pas justifiée.

- (175) En ce qui concerne cet argument, la Commission a constaté que le négociant le plus important au sein du groupe Conor (sur le plan du volume des exportations totales vers l'Union) achetait le produit concerné à des fournisseurs liés à des prix de [10 % à 15 %] supérieurs à ceux des fournisseurs indépendants. En outre, la marge réalisée sur les carreaux en céramique exportés vers l'Union après avoir été achetés à des fournisseurs indépendants était plus du double de celle réalisée sur les carreaux en céramique exportés vers l'Union après avoir été achetés à des fournisseurs liés. La Commission a considéré que ces différences de prix et de marges prouvaient que les transactions entre des parties liées du groupe Conor n'avaient pas été réalisées dans des conditions de pleine concurrence.
- (176) Le groupe Conor a ajouté que Concor International n'exerçait aucune activité spécifique autre que la logistique et le conditionnement de produits finis, étant donné que toutes les ventes étaient négociées et finalisées pour toutes les entités au sein du groupe Conor. La Commission a précisé que les activités de Concor International allaient au-delà de celles décrites dans le cadre de cette allégation. Pour des raisons de confidentialité, seul le groupe Conor a reçu des informations supplémentaires.
- (177) Le groupe Conor a également rappelé que la Commission avait demandé des informations à des commerçants-exportateurs indépendants en avril 2022. Plus tard, lors de la vérification sur place, la Commission a demandé des informations sur le coût d'achat se rapportant à chaque vente de produits négociés. Les deux ensembles de données ont été demandés sans que la finalité ou les modalités de leur examen éventuel par la Commission ne soient précisées. En l'absence d'une telle demande ou clarification, les informations provenant des observations du groupe Conor et d'autres parties intéressées qui ont été utilisées par la Commission n'étaient pas fiables, comme le prouvent les erreurs matérielles commises par la Commission dans le calcul de la marge. Le groupe Conor a ajouté que la Commission aurait dû réaliser cette analyse comme elle le fait habituellement, en coopération avec les parties intéressées, y compris lui-même, et expliquer comment et pourquoi les données pertinentes avaient été collectées. Dès lors, il n'y aurait, selon lui, aucune base juridique ou factuelle justifiant l'application de la marge, et son droit à une procédure régulière aurait été violé.
- (178) Cet argument a dû être rejeté. La Commission n'est pas tenue d'expliquer préalablement aux parties visées par une enquête, ou aux autres parties dont elle sollicite la coopération, la finalité exacte pour laquelle certaines informations sont demandées, vérifiées et/ou ultérieurement utilisées, pour autant que les demandes de traitement confidentiel soient respectées. En outre, la Commission ne peut pas connaître à l'avance, à un stade précoce d'une procédure antidumping, y compris au stade des vérifications sur place dans les locaux des producteurs-exportateurs, les finalités exactes pour lesquelles chaque ensemble de données collectées sera utilisé. Le processus de demande, de collecte et de vérification des données a un but informatif. L'analyse et l'appréciation juridiques, qui incluent la détermination des finalités pour lesquelles les données disponibles seront utilisées, sont réalisées à un stade ultérieur. La Commission a divulgué toutes les informations sur lesquelles elle avait fondé ses conclusions, en justifiant et en motivant ces dernières et en donnant aux parties la possibilité de formuler des observations sur chacune d'entre elles. Elle a donc respecté ses obligations en matière de transparence, de motivation et de droits de la défense.
- (179) Le groupe Conor a également soutenu que, si l'ajustement du prix à l'exportation en raison de la marge perçue par un négociant au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base était appliqué à ses ventes, il devait être calculé sur la base de la marge effectivement perçue par les commerçants-négociants indépendants qui achetaient au groupe Conor et revendaient ensuite à l'exportation, de la marge bénéficiaire moyenne perçue par les sociétés commerciales indiennes pour les carreaux en céramique, ou d'une moyenne de ces deux méthodes. L'application de l'une de ces méthodes garantirait que la marge moyenne pondérée unique soit «largement représentative» et «fiable» sur la base des informations disponibles dans le dossier de cette enquête de la Commission. Le groupe Conor a ajouté que l'utilisation des données d'autres sociétés retenues dans l'échantillon aux fins du calcul de sa marge de dumping n'était pas compatible avec l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base.
- (180) Cet argument a été rejeté. Les transactions qui ont fait l'objet de l'application de cet ajustement relatif à la marge étaient des exportations effectuées par des négociants/producteurs des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon qui avaient acheté le produit concerné auprès de fournisseurs liés. Comme indiqué au considérant 175, la Commission ne pouvait pas utiliser la marge réalisée sur ces transactions comme base pour l'ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, car celle-ci était biaisée par la relation entre les parties concernées. De toute évidence, la marge réalisée par les mêmes producteurs-exportateurs lors de l'achat du produit concerné auprès de fournisseurs indépendants était la valeur de remplacement la plus proche disponible pour remplacer l'ancienne marge. En revanche, les marges proposées par le groupe Conor avaient été réalisées par des parties qui ne comptaient pas au nombre des groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.

- (181) En ce qui concerne l'argument selon lequel l'utilisation des données d'autres sociétés retenues dans l'échantillon pour calculer la marge de dumping du groupe Conor était contraire au règlement de base, la Commission a précisé que le règlement de base prévoyait bien des scénarios dans lesquels les données d'autres parties étaient utilisées pour calculer une marge de dumping applicable à un producteur-exportateur individuel. C'est le cas, par exemple, lorsqu'un prix à l'exportation est ajusté au titre de l'article 2, paragraphe 9, ce qui suppose l'utilisation d'une marge bénéficiaire réalisée par des importateurs indépendants dans l'Union. En l'espèce, la Commission a rappelé que le calcul de la marge moyenne pondérée sur la base des transactions effectuées par les trois groupes retenus dans l'échantillon garantissait l'application d'un ajustement largement représentatif conformément à l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base.
- (182) Le groupe Conor a également observé qu'au moment de calculer le montant de l'ajustement, la Commission aurait dû garder à l'esprit deux significations du mot «marge» tirées du dictionnaire, lesquelles sont, premièrement, «montant ajouté au prix de revient afin de déterminer le prix de vente, plus généralement: bénéfice» et, deuxièmement, «augmentation du prix d'un article, par exemple la différence entre son coût et le prix auquel il est vendu». Selon lui, dans les deux cas, la comparaison entre le prix de revient et le prix de vente, qui donne le bénéfice, correspond à la valeur de la marge. En réponse, la Commission a rappelé qu'au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, compte dûment tenu de la jurisprudence applicable, la marge correspond à un montant pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux et à une marge bénéficiaire, une définition qui s'écarte donc des définitions encyclopédiques suggérées.
- (183) Le groupe Conor a également prétendu que des erreurs matérielles avaient été commises dans le calcul de la marge. Plus spécifiquement, il a soutenu que, si la valeur des ventes incluait la récupération des coûts d'emballage auprès du client, mais que le coût de revient n'incluait pas ce montant, cela constituerait une double comptabilisation du montant des coûts d'emballage dans les ajustements, étant donné que, premièrement, les coûts d'emballage ont été inclus dans l'ajustement relatif à la marge et que, deuxièmement, ils ont eux-mêmes été ajustés une nouvelle fois à partir du prix à l'exportation utilisé par la Commission pour calculer les ajustements totaux.
- (184) Le groupe Conor a également affirmé que le coût total des dépenses administratives et financières et autres frais généraux devrait être ajouté au coût préalablement à la comparaison avec la valeur des ventes, et que la Commission avait ajouté au pourcentage de marge le remboursement des droits que les exportateurs devaient recevoir. Si la Commission continuait d'appliquer cette addition, elle devrait également prévoir un ajustement de la valeur normale afin de tenir compte de l'ajustement opéré sur les impositions à l'importation et les impôts indirects.
- (185) La Commission a rejeté ces arguments. Premièrement, en ce qui concerne l'argument selon lequel les coûts d'emballage seraient déduits deux fois du prix à l'exportation, la Commission a fait observer que le groupe Conor n'avait pas étayé son allégation, notamment dans la mesure où il n'a jamais démontré et, a fortiori, quantifié le montant des éventuels coûts d'emballage inclus dans les coûts de revient totaux des carreaux en question. En outre, la Commission a confirmé que les données disponibles dans le dossier n'indiquaient aucune double comptabilisation des coûts d'emballage, comme le groupe Conor semblait le laisser entendre. Deuxièmement, et surtout, cet argument est entaché d'un vice fondamental en ce qui concerne la notion de marge au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. La marge correspond à la différence entre le prix d'achat total payé (indépendamment des coûts, tels que les coûts d'emballage, que le fournisseur pourrait avoir supportés) et le chiffre d'affaires total réalisé par le négociant concerné. En d'autres termes, la marge est constituée des frais de vente, dépenses administratives et financières et autres frais généraux et de la marge bénéficiaire, auxquels sont ajoutés les éventuels autres revenus tirés des ventes à l'exportation en question. L'approche de la Commission, consistant à utiliser la marge brute entre les prix d'achat facturés par les fournisseurs indépendants et les prix de revente aux clients indépendants, est appropriée pour tenir compte de tous ces éléments, pour autant que l'ajustement ainsi obtenu n'inclue aucun autre ajustement effectué au titre de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. C'est la raison pour laquelle l'allégation du groupe Conor relative à une éventuelle inclusion erronée des dépenses administratives et financières et autres frais généraux dans la marge appliquée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base a également été rejetée. Troisièmement, la Commission a rappelé que la restitution des droits perçus par les exportateurs augmentait effectivement les recettes tirées des ventes à l'exportation en question. Les ventes intérieures, elles, ne font pas l'objet d'une telle restitution. Il serait donc erroné d'appliquer un ajustement à la valeur normale pour les restitutions à l'exportation perçues.
- (186) Le groupe Conor a également indiqué que la formule utilisée par la Commission pour calculer l'ajustement total des ventes à l'exportation de Concor International comptabilisait deux fois les «frais de dédouanement et d'expédition», ceux-ci étant déjà inclus dans la formule utilisée pour calculer les «frais de manutention, chargement et coûts accessoires sur place dans le pays exportateur» dans la liste des ventes à l'exportation. La Commission a accepté cet argument et a donc corrigé l'erreur matérielle relevée en faveur des producteurs-exportateurs du groupe Conor.

- (187) À la suite de l'information finale, le Groupe Icon a affirmé que la Commission n'aurait pas dû déduire la marge de ses ventes à l'exportation indirectes vers l'UE au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, étant donné que ses producteurs et négociants liés constituent une entité économique unique (ci-après «EEU») ⁽¹⁶⁾.
- (188) Dans ce contexte, le groupe Icon a prétendu que les producteurs qui se trouvent en son sein partageaient une organisation unitaire d'éléments personnels, matériels et immatériels, de l'approvisionnement et du savoir-faire industriel afin de proposer une marque Icon de haute qualité, et qu'ils avaient un intérêt formel et personnel dans la réussite économique de leurs sociétés liées. En outre, toujours selon le groupe Icon, celui-ci possède un seul catalogue de produits et un seul site web, appelé «Icon World of Tile», qui fait référence à «la société». Ce site web renseigne un point de contact unique pour les commandes des clients.
- (189) Le groupe Icon a cité l'arrêt de la Cour dans l'affaire Matsushita Electric Industrial, dans lequel la Cour déclare que «le partage des activités de production et de celles de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes ne saurait rien enlever au fait qu'il s'agit d'une entité économique unique qui organise de cette manière un ensemble d'activités exercées, dans d'autres cas, par une entité qui est unique aussi du point de vue juridique» ⁽¹⁷⁾.
- (190) La demande visant à ce que les producteurs-exportateurs du groupe Icon soient considérés comme une EEU a été rejetée. Pour des raisons de confidentialité, seul le groupe Icon a reçu des informations détaillées concernant cette appréciation.
- (191) Le groupe Icon a également soutenu que la Commission n'avait produit aucun élément de preuve quant aux raisons pour lesquelles elle considérait que «pour les transactions indirectes, les producteurs-exportateurs liés agissaient en tant que négociants dont les fonctions étaient assimilables à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions».
- (192) La Commission a estimé que cet argument n'était pas fondé. Il est incontestable que les transactions en question ont été réalisées en deux temps: tout d'abord, un négociant/producteur du groupe Icon a acheté le produit concerné auprès d'un producteur lié, puis le même négociant/producteur a exporté le produit concerné ainsi acheté vers l'Union. Il est donc prouvé que les activités du négociant sont réalisées par le négociant/producteur concerné du groupe Icon.
- (193) À titre subsidiaire, le groupe Icon a fait valoir que les ventes intérieures et à l'exportation devaient être traitées de manière égale, ce qui signifie qu'une marge devrait également être appliquée aux ventes intérieures indirectes du groupe.
- (194) La Commission a rejeté cet argument, étant donné que les contrats de vente sur le marché intérieur sont différents, par nature, des contrats de vente à l'exportation. Pour des raisons de confidentialité, seul le groupe Icon a reçu des informations détaillées concernant cette appréciation.
- (195) Un groupe de producteurs-exportateurs a demandé des ajustements à la valeur normale et au prix à l'exportation au titre des coûts du crédit liés aux stocks, c'est-à-dire le coût financier des marchandises en stock, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base. Cette demande a été rejetée, vu l'impossibilité de démontrer que le laps de temps durant lequel les marchandises restaient en stock affectait la comparabilité des prix.
- (196) Le même groupe de producteurs-exportateurs a également demandé un ajustement au titre des coûts publicitaires, lesquels consistaient en coûts exposés afin de déployer des panneaux à proximité de Morbi/Gujarat, le lieu de production, pour les ventes sur le marché intérieur, en vertu de l'article 2, paragraphe 10, point k), du règlement de base. Le groupe n'a été en mesure ni de quantifier cet ajustement, ni de démontrer qu'il affectait la comparabilité des prix. Cette demande a donc été rejetée.
- (197) Enfin, l'ensemble des sociétés retenues dans l'échantillon ont demandé des ajustements de la valeur normale au titre de l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base, afin de tenir compte de prétendues impositions à l'importation et de prétendus impôts indirects. L'enquête a toutefois révélé que cette demande était dénuée de fondement. En réalité, les exportateurs retenus dans l'échantillon ont reçu, dans le cadre de deux régimes [notification n° 07/2020-CUSTOMS (N.T.) et régime «Remission of Duties and Taxes on Exported Products Scheme» (régime de remise des droits et taxes sur les produits exportés, ou «RoDTEP»), des restitutions à l'exportation

⁽¹⁶⁾ Le groupe Icon a renvoyé à l'arrêt dans l'affaire C-468/15 P, PT Musim Mas/Conseil, ECLI:EU:C:2016:803, point 39, à l'arrêt dans l'affaire C-468/15 P, PT Musim Mas/Conseil, ECLI:EU:C:2016:803, point 42, et à l'arrêt dans l'affaire T-716/19, Interpipe Niko Tube et Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/Commission, ECLI:EU:T:2021:457, point 133.

⁽¹⁷⁾ Arrêt dans l'affaire C-104/90, Matsushita Electric Industrial/Conseil, ECLI:EU:C:1993:837, point 9.

correspondant à 2 % des montants facturés à l'exportation, indépendamment du fait que des droits à l'importation ou des impôts indirects aient été payés ou non sur les matières premières incorporées aux carreaux exportés. Ces restitutions ont été accordées sur simple preuve de l'exportation des marchandises. Ces demandes ont été rejetées, étant donné que les restitutions à l'exportation effectivement exécutées n'ont pu être associées à aucun montant correspondant aux impositions à l'importation et aux impôts indirects supportés par le produit similaire et les matériaux qui y sont physiquement incorporés, comme prévu par l'article 2, paragraphe 10, point b), du règlement de base.

3.1.4. Marges de dumping

- (198) En ce qui concerne les groupes de producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire au prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, conformément à l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (199) À cette fin, pour tous les producteurs-exportateurs appartenant à un groupe, une marge de dumping spécifique a été calculée sur la base de la méthode exposée ci-dessus. Une marge de dumping moyenne pondérée a ensuite été calculée pour l'ensemble du groupe.
- (200) Dans l'information finale spécifique à la société du 28 octobre 2022, la Commission avait informé deux des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, le groupe Conor et le groupe Icon, qu'elle avait jugé approprié de recalculer les prix CIF qu'ils avaient communiqués en utilisant les données sur le transport provenant de la base de données IHS Markit Global Trade Atlas™. Après l'information finale, ces deux parties ont affirmé que la Commission aurait dû fournir des informations plus détaillées sur les raisons pour lesquelles elle n'avait pas accepté les prix CIF qu'elles avaient communiqués et en avait calculé d'autres. Après que la Commission a fourni cette explication supplémentaire au moyen d'une note au dossier, elles ont soutenu, notamment, que l'un des ensembles de données utilisés par la Commission devait être ajusté. La Commission a reconnu que les données sous-jacentes qu'elle avait utilisées étaient inexactes et a révisé ses calculs en conséquence.
- (201) Après l'information finale, le groupe Conor a souligné une inexactitude dans son calcul du dumping, la Commission ayant comptabilisé deux fois l'ajustement apporté à ses ventes à l'Union pour certains coûts de logistique. Cet argument a été accepté et le calcul corrigé en conséquence.
- (202) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping définitive
Groupe Conor	8,7 %
Groupe Icon	6,7 %
Groupe Lavish	0 %

- (203) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Cette marge a donc été établie sur la base des marges des deux groupes de producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon pour lesquels une marge de dumping a pu être calculée, sans tenir compte du groupe de producteurs-exportateurs qui affichait une marge de dumping nulle.
- (204) Sur cette base, la marge provisoire de dumping des producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, est de 7,3 %.
- (205) Après l'information finale, plusieurs producteurs-exportateurs indiens non retenus dans l'échantillon ont affirmé que la Commission n'avait pas fourni la méthode détaillée qu'elle avait utilisée pour calculer les marges relatives aux sociétés indiennes retenues et non retenues dans l'échantillon. Cette allégation était liée à plusieurs autres qui avaient été soulevées par les producteurs-exportateurs indiens retenus dans l'échantillon qui faisaient partie du groupe Conor et du groupe Lavish. Ces allégations sont examinées aux considérants 170 à 186.

- (206) Pour tous les autres producteurs-exportateurs en Inde, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs. Le degré de coopération correspond au volume des exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré vers l'Union, exprimé en pourcentage du total des importations en provenance du pays concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête, ces chiffres étant établis à partir de données d'Eurostat (Comext).
- (207) En l'espèce, le degré de coopération a été jugé élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient environ 84 % des importations totales au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a jugé approprié d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau correspondant à celui du groupe de producteurs-exportateurs ayant coopéré retenu dans l'échantillon qui présentait la marge de dumping la plus élevée.
- (208) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping définitive
Groupe Conor	8,7 %
Groupe Icon	6,7 %
Groupe Lavish	0 %
Autres sociétés ayant coopéré	7,3 %
Toutes les autres sociétés	8,7 %

3.2. Turquie

3.2.1. Article 18 du règlement de base

3.2.1.1. Groupe Bien & Qua

- (209) En ce qui concerne le Groupe Bien & Qua, pendant l'enquête, la Commission s'est enquis de la nature de la relation entre les fabricants et les négociants liés en Turquie qui faisaient partie de ce groupe. Les informations communiquées par les sociétés et recueillies par la Commission auprès d'autres sources ont conduit la Commission à conclure que le groupe n'avait pas fourni les informations nécessaires au sujet des accords contractuels écrits.
- (210) La Commission a informé la société de son intention d'appliquer les dispositions de l'article 18 du règlement de base en ce qui concerne les informations qu'elle n'a pas fournies.
- (211) Les explications fournies par le Groupe Bien & Qua à la suite de la lettre au titre de l'article 18 n'ont pas modifié la conclusion de la Commission selon laquelle le groupe n'avait pas fourni les informations nécessaires au sujet des accords contractuels écrits.
- (212) Par conséquent, la Commission a confirmé l'application de l'article 18 du règlement de base.

3.2.1.2. Groupe Hitit

- (213) Le 21 novembre 2022, le Groupe Hitit a demandé à la Commission de ne pas tenir compte des informations communiquées dans sa réponse au questionnaire, car celle-ci contenait des erreurs qui ne lui permettraient pas d'arriver à des «conclusions raisonnablement correctes» au sens de l'article 18, paragraphe 3, du règlement de base et de traiter le Groupe Hitit comme un producteur-exportateur ayant coopéré non retenu dans l'échantillon, ce qui aurait pour effet de le soumettre au taux de droit moyen de l'échantillon. Dans ces observations, le groupe Hitit proposait également certaines corrections à sa réponse et fournissait un autre calcul du dumping, tenant compte des corrections effectuées. Le 7 décembre 2022, la partie a réitéré sa demande visant à appliquer l'article 18 aux informations fournies et vérifiées, et cette demande a été soutenue par le gouvernement turc.

- (214) La Commission a rappelé d'emblée que la communication d'un calcul révisé de la marge de dumping après l'information finale et la demande visant à appliquer l'article 18 aux informations fournies et vérifiées en temps utile avaient été effectuées à un stade où la Commission n'était plus en mesure de vérifier de nouvelles données et donc d'en tenir compte. Pour cette seule raison, la demande et les nouvelles explications et données fournies par le Groupe Hitit devaient être rejetées. La Commission a jugé que les informations communiquées par le Groupe Hitit pendant l'enquête n'étaient pas déficientes au point de rendre excessivement difficile l'établissement de conclusions raisonnablement correctes. Ces informations ont été transmises en temps utile et vérifiées lors d'une visite de vérification. Dès lors, même si elles n'étaient pas idéales à tous points de vue, elles n'ont pas été écartées au titre de l'article 18, paragraphe 3, du règlement de base.
- (215) Par souci d'exhaustivité et sans préjudice de ce qui précède, la Commission a fait observer qu'en présentant un autre calcul du dumping, le Groupe Hitit contredisait sa propre allégation selon laquelle une marge de dumping ne pouvait être déterminée à son égard. En outre, l'argument soulevé par le Groupe Hitit au titre de l'article 18, paragraphe 3, du règlement de base devrait être rejeté en ce qu'il repose sur une lecture a contrario de cette disposition. L'article 18, paragraphe 3, exige de la Commission qu'elle utilise les informations fournies, à moins que certaines conditions ne soient remplies. Il ne lui impose pas d'écarter les données si elle les juge appropriées du fait qu'elles ont été fournies par la société et vérifiées par la Commission. La Commission a également observé que les erreurs qui figurent, selon cette partie, dans la réponse au questionnaire concernaient essentiellement une classification erronée de certaines transactions sous les NCP pertinents pour des types de produits ne représentant qu'une faible part de ses opérations de vente à l'UE. La Commission a souligné que son calcul de la marge de dumping du Groupe Hitit, tel que présenté dans les sections ci-après, avait été effectué à la lumière d'ensembles de données qui avaient été communiqués en temps utile et vérifiés. La société a également eu la possibilité de présenter des observations sur le rapport de vérification. Aucune allégation n'a été soulevée en temps utile quant à l'inexactitude des données fournies et vérifiées par la Commission. Dès lors que la Commission a reçu les données nécessaires, qu'elle les a vérifiées et qu'elle les a jugées assez fiables pour calculer le dumping, les allégations formulées par la société quant à des erreurs dans les données sous-jacentes sont à la fois injustifiées et invérifiables. Il convient donc de rejeter ces arguments tardifs et d'accepter les données présentées et vérifiées par la Commission conformément à l'article 18, paragraphe 3, du règlement de base. Pour des raisons de confidentialité, les raisons détaillées pour lesquelles il n'a pas été possible de retenir les arguments du Groupe Hitit du 7 décembre 2022 n'ont été divulguées qu'à la partie concernée.

3.2.2. Valeur normale

- (216) La Commission a d'abord examiné si le volume total des ventes intérieures pour chaque producteur-exportateur de l'échantillon ayant coopéré était représentatif, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes du produit similaire effectuées par le producteur-exportateur à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur a représenté au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation du produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête. Sur cette base, les ventes totales du produit similaire sur le marché intérieur réalisées par chaque producteur-exportateur de l'échantillon étaient représentatives.
- (217) La Commission a ensuite identifié les types de produits vendus sur le marché intérieur qui étaient identiques ou comparables aux types de produits vendus à l'exportation vers l'Union pour les producteurs-exportateurs dont les ventes sur le marché intérieur étaient représentatives. La Commission a constaté que les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon vendaient des carreaux de qualité première et sous-optimale sur le marché intérieur, tandis qu'ils ne vendaient fondamentalement que des carreaux de première qualité à l'exportation vers l'Union. Pendant le processus de production, après plusieurs contrôles de la qualité, les producteurs-exportateurs considèrent que les carreaux en céramique dont la qualité n'est pas parfaite sont de qualité «sous-optimale». Ces carreaux sous-optimaux étaient vendus à des prix réduits. Dès lors, afin d'effectuer une comparaison équitable avec le prix vers l'Union, la Commission n'a tenu compte que des ventes de carreaux de qualité première sur le marché intérieur pour calculer la valeur normale. À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a demandé à la Commission d'inclure les carreaux sous-optimaux dans les calculs, au motif que les volumes étaient significatifs et qu'il était possible d'effectuer des ajustements pour tenir compte des différences entre les produits de qualité sous-optimale et les produits de qualité première. La Commission a rejeté la demande du Groupe Hitit, faute de proposition concrète sur la manière dont un tel ajustement aurait pu être effectué. À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a demandé à la Commission d'inclure dans son calcul du dumping une sous-catégorie spécifique de produits qu'elle avait considérés comme étant de qualité sous-optimale et qu'elle avait donc, conformément aux considérations ci-dessus, exclus du calcul de la valeur normale. Cette demande était fondée sur le fait que les volumes de vente de cette catégorie de produits étaient considérables et que ces produits étaient des produits de qualité première. Après avoir dûment analysé les données fournies par la société, la Commission a conclu que les produits de cette sous-catégorie pouvaient être considérés comme des produits de qualité première, et elle a donc accepté la demande du Groupe Hitit.

- (218) La Commission a ensuite examiné si les ventes effectuées par chaque producteur-exportateur de l'échantillon sur son marché intérieur pour chaque type de produit identique ou comparable à un type de produit vendu à l'exportation à destination de l'Union étaient représentatives, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement de base. Les ventes d'un type de produit sur le marché intérieur sont représentatives dès lors que le volume total des ventes intérieures de ce type de produit à des acheteurs indépendants au cours de la période d'enquête représente au moins 5 % du volume total des ventes à l'exportation vers l'Union du type de produit identique ou comparable. La Commission a établi que les ventes intérieures de la plupart des types de produits étaient représentatives. Dans le cas de chacun des trois exportateurs, ou bien aucune vente intérieure n'a été enregistrée pour certains des types de produit exportés vers l'Union pendant la période d'enquête, ou bien le volume des ventes intérieures enregistrées pour le type de produit en question était inférieur à 5 % et celles-ci n'étaient donc pas représentatives.
- (219) La Commission a ensuite défini la proportion de ventes bénéficiaires à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur pour chaque type de produit au cours de la période d'enquête afin de savoir s'il était opportun d'utiliser les ventes réelles sur le marché intérieur aux fins du calcul de la valeur normale, conformément à l'article 2, paragraphe 4, du règlement de base.
- (220) La valeur normale est fondée sur le prix de vente intérieur réel par type de produit, que les ventes soient bénéficiaires ou non, à condition:
- a) que le volume des ventes du type de produit effectuées à un prix net égal ou supérieur au coût de production calculé représente plus de 80 % du volume total des ventes de ce type de produit; et
 - b) que le prix de vente moyen pondéré de ce type de produit soit supérieur ou égal au coût de production unitaire.
- (221) En l'espèce, la valeur normale correspond à la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes de ce type de produit sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête.
- (222) La valeur normale est le prix réel par type de produit sur le marché intérieur des seules ventes bénéficiaires des types de produits concernés sur le marché intérieur au cours de la période d'enquête, si:
- a) le volume des ventes bénéficiaires du type de produit représente 80 % ou moins du volume total des ventes de ce type de produit; ou
 - b) le prix moyen pondéré de ce type de produit est inférieur au coût de production unitaire.
- (223) L'analyse des ventes sur le marché intérieur a montré que plus de 60 % de l'ensemble des ventes du Groupe Vitra sur le marché intérieur et plus de 70 % de l'ensemble des ventes du Groupe Hitit et du Groupe Bien & Qua sur le marché intérieur étaient bénéficiaires, et que le prix de vente moyen pondéré était supérieur au coût de production. En conséquence, la valeur normale a été calculée comme la moyenne pondérée des prix de toutes les ventes sur le marché intérieur pendant la période d'enquête ou comme la moyenne pondérée des ventes bénéficiaires uniquement.
- (224) À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a contesté l'exclusion de sa liste de ventes intérieures de certaines ventes qu'il qualifiait de «ventes à l'exportation enregistrées» compte tenu de leur grand volume. Au vu des éléments du dossier qui étayaient cet argument, la Commission a accepté d'inclure ces volumes de vente dans les calculs de la valeur normale dans la mesure où il ne pouvait être démontré que ces ventes avaient finalement été exportées.
- (225) Lorsqu'un type de produit n'a pas été vendu en quantités représentatives sur le marché intérieur, la valeur normale a été construite par la Commission conformément à l'article 2, paragraphes 3 et 6, du règlement de base. Lorsqu'aucune vente d'un type de produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur ou lorsque ces ventes étaient insuffisantes, la valeur normale a été construite (car le prix de vente des autres producteurs retenus dans l'échantillon pour ce type de produit sur le marché intérieur ne pouvait pas être divulgué de manière significative sans porter atteinte à la confidentialité de ces producteurs) ou le prix d'un autre exportateur au cours d'opérations commerciales normales a été utilisé, et un résumé non confidentiel approprié de ces informations a été fourni à la partie intéressée concernée.

- (226) On a construit la valeur normale en ajoutant au coût moyen de production du produit similaire de chaque producteur-exportateur de l'échantillon ayant coopéré au cours de la période d'enquête:
- a) la moyenne pondérée des frais VAG supportés par le producteur-exportateur de l'échantillon ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête; et
 - b) le bénéfice moyen pondéré réalisé par le producteur-exportateur de l'échantillon ayant coopéré sur les ventes du produit similaire sur le marché intérieur, au cours d'opérations commerciales normales, pendant la période d'enquête.
- (227) Pour les types de produits vendus en quantités non représentatives sur le marché intérieur, les frais VAG moyens et les bénéfices dégagés au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur pour ces types de produits ont été ajoutés. Pour les types de produits vendus uniquement à l'exportation, les frais VAG moyens pondérés et les bénéfices dégagés au cours de toutes les opérations commerciales normales sur le marché intérieur ont été ajoutés.
- (228) À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a déclaré que, dans les calculs, certains NCP affichaient des frais VAG et une marge bénéficiaire inhabituellement élevés par rapport aux ratios de la société. Eu égard aux explications supplémentaires fournies par la partie, y compris sur les erreurs commises dans ses déclarations, à titre exceptionnel et compte tenu de la situation spécifique dont il est question en l'espèce, la Commission a construit la valeur normale par société pour deux NCP. À la suite de l'information partielle additionnelle, le Groupe Hitit a demandé que soient écartés les coûts de production de certains carreaux, qu'elle jugeait non représentatifs. La Commission a rejeté cette demande, qui reposait sur un nouvel ensemble de données non vérifié inconciliable avec les données vérifiées. La Commission a divulgué de plus amples détails sur son raisonnement dans le cadre d'une communication individuelle adressée uniquement à la partie concernée, pour des raisons de confidentialité.
- (229) À la suite de l'information finale, le Groupe Vitra a contesté l'inclusion de certaines opérations de vente dans les calculs de sa valeur normale, au motif que celles-ci concerneraient des produits fabriqués hors de Turquie. Après avoir dûment examiné les éléments de preuve à l'appui de cet argument, la Commission a accepté celui-ci et a révisé ses calculs en conséquence.

3.2.3. Prix à l'exportation

- (230) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon exportaient vers l'Union soit directement auprès d'acheteurs indépendants, soit par l'intermédiaire d'importateurs liés.
- (231) Lorsque le produit concerné était exporté directement à des clients indépendants dans l'Union, le prix à l'exportation était le prix réellement payé ou à payer pour le produit concerné vendu à l'exportation vers l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 8, du règlement de base.
- (232) Lorsque le produit concerné était exporté vers l'Union par l'intermédiaire d'un importateur lié, le prix à l'exportation a été établi sur la base du prix auquel les produits importés étaient revendus pour la première fois à des acheteurs indépendants dans l'Union, conformément à l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. Dans ce cas-ci, des ajustements du prix ont été opérés pour tenir compte de tous les frais intervenus entre l'importation et la revente, y compris les frais VAG, ainsi que d'une marge bénéficiaire, calculée sur la base du bénéfice établi dans le cadre de la présente enquête pour les importateurs indépendants (voir considérants 429 et 430).
- (233) À la suite de l'information finale, le Groupe Bien & Qua a affirmé qu'aucune déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire n'était justifiée au titre de l'article 2, paragraphe 9, étant donné que les différentes entités du groupe formaient une entité économique unique. Il a déclaré que les sociétés liées agissaient en tant que membres du réseau d'exportation des producteurs, que toutes les entités étaient économiquement contrôlées et gérées par les mêmes personnes et que les visites de vérification n'étaient effectuées pour ainsi dire que dans les locaux des producteurs. Selon le groupe, le fait que les sociétés liées aient eu des fournisseurs indépendants et/ou aient travaillé avec d'autres produits n'avait aucune incidence sur le statut de l'entité économique unique du groupe. Le Groupe Bien & Qua a également soutenu qu'aucune déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire n'était justifiée au titre de l'article 2, paragraphe 9, pour un négociant lié situé en dehors de l'Union n'exerçant aucune fonction d'importation.

(234) La Commission fait remarquer que, même si le groupe était une entité économique unique (ce qui n'est pas le cas, ainsi qu'il sera conclu dans la section suivante), l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base impose à la Commission d'établir le prix à l'exportation sur la base du prix auquel le produit importé est revendu pour la première fois aux clients indépendants dans l'Union. Compte tenu de la manière dont le groupe organisait les ventes vers l'Union, il ne serait pas équitable de traiter de la même manière les ventes que les producteurs-exportateurs acheminaient vers l'Union par l'intermédiaire d'importateurs liés et les ventes directes vers l'Union. La Commission a donc conclu que, lorsque le produit concerné était exporté vers l'Union par l'intermédiaire d'un importateur lié, il était justifié de procéder à des ajustements pour tenir compte des frais VAG et des marges bénéficiaires de l'importateur comme le prévoit l'article 2, paragraphe 9, du règlement de base. En ce qui concerne les ajustements effectués pour un négociant lié situé en dehors de l'Union, la Commission a précisé que, contrairement à ce qu'elle avait indiqué dans l'information spécifique adressée au groupe, la base juridique de l'ajustement était l'article 2, paragraphe 10, point i), ce qui est conforme à la pratique de la Commission dans d'autres enquêtes et justifié même si le négociant n'exerce aucune fonction d'importation.

(235) Deux des groupes retenus dans l'échantillon vendaient des volumes négligeables de carreaux de qualité sous-optimale (voir considérant 217) vers l'Union. Ces ventes ont été exclues des volumes utilisés pour établir le prix à l'exportation. Cette approche a été maintenue après l'information finale, comme indiqué à la fin du considérant 217.

3.2.4. Comparaison

(236) La Commission a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au niveau départ usine.

(237) Lorsque la nécessité d'assurer une comparaison équitable le justifiait, la Commission a opéré des ajustements de la valeur normale et/ou du prix à l'exportation pour tenir compte des différences ayant une incidence sur les prix et la comparabilité des prix, en application de l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base. Des ajustements ont été opérés au titre des frais de transport, d'assurance, de manutention et de chargement et des coûts accessoires, des frais de dédouanement et coûts associés, des commissions, des remises et des rabais.

(238) À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a contesté le fait que la Commission avait rejeté un ajustement au titre des coûts du crédit. La Commission a rejeté cet argument. Elle a rejeté l'ajustement car la partie n'avait pas démontré, comme l'exigeait l'article 2, paragraphe 10, du règlement de base, que le coût du crédit accordé était bien un facteur pris en considération pour la détermination des prix pratiqués.

(239) Au cours de la période d'enquête, le Groupe Hitit exportait souvent des carreaux en céramique vers l'Union par l'intermédiaire de négociants liés situés en Turquie. La Commission a établi que les fonctions de ces négociants liés étaient assimilables à celles d'un agent puisqu'ils percevaient une marge pour leurs services.

(240) Les négociants liés du Groupe Bien & Qua en Turquie qui intervenaient dans les ventes vers l'Union percevaient une marge pour leurs services et exerçaient des fonctions assimilables à celles d'un agent rémunéré à la commission.

(241) La Commission a divulgué de plus amples détails sur ces conclusions dans le cadre d'une communication individuelle adressée uniquement au groupe concerné, pour des raisons de confidentialité.

(242) Eu égard à ce qui précède, pour l'ensemble des (groupes de) producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, et pour les ventes vers l'Union faisant intervenir des parties liées en Turquie, le prix à l'exportation a été ajusté au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. La Commission a déduit du prix à l'exportation les frais VAG de la ou des parties liées ainsi que la marge bénéficiaire décrite à la fin du considérant 232.

(243) À la suite de l'information finale, le Groupe Bien & Qua a affirmé qu'aucune déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire n'était justifiée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, car les différentes entités du groupe formaient une entité économique unique.

(244) Selon la Commission, plusieurs facteurs contredisent l'allégation selon laquelle ce groupe constitue une entité économique unique. Le fait que les entités du Groupe Bien & Qua aient été économiquement contrôlées et gérées par les mêmes personnes et que les visites de vérification aient essentiellement été effectuées dans les locaux des producteurs ne faisait pas nécessairement du groupe une entité économique unique. La Commission a observé que les producteurs et les négociants liés étaient établis à des endroits différents (et n'avaient pas leur siège au même endroit que les fabricants liés) et que les négociants liés avaient souvent des fournisseurs indépendants et/ou travaillaient avec des produits autres que le produit soumis à l'enquête. Il y avait, en outre, des départements de vente dans différentes entités, y compris les entités de fabrication, qui jouaient des rôles différents. On ne pouvait

donc pas dire que ces négociants liés agissaient en tant que département interne des ventes des producteurs liés. Ces éléments, compte tenu également de l'absence d'informations suffisamment étayées permettant de comprendre clairement les accords entre les entités liées du Groupe Bien & Qua (voir section 3.2.1), ont empêché la Commission d'accepter l'argument général du Groupe Bien & Qua relatif à l'existence d'une entité économique unique.

- (245) À la suite de l'information finale, le Groupe Bien & Qua a affirmé qu'aucune déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire n'était justifiée au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base, en raison de l'approche adoptée par la Commission dans une enquête récente ⁽¹⁸⁾, selon laquelle un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), serait incompatible avec l'article 2, paragraphe 1, du règlement de base.
- (246) La Commission a exprimé son désaccord. Tout d'abord, elle a observé qu'en effet, l'article 2, paragraphe 1, du règlement de base, qui détermine la valeur normale, et l'article 2, paragraphes 8 et 9, du règlement de base, qui détermine le prix à l'exportation, sont formulés différemment. Le fait que les prix à l'exportation soient établis d'une manière différente des prix intérieurs ne signifie pas en soi que la comparaison n'est pas équitable. En outre, la partie a comparé des situations factuelles incomparables. L'enquête citée par le Groupe Bien & Qua fait référence à un centre de service sidérurgique qui était intégré à la chaîne de production du fabricant. Eu égard à ses activités, ce centre de service sidérurgique ne pouvait être considéré comme exerçant des fonctions assimilables à celles d'un agent travaillant sur la base de commissions au sens de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base. La situation était manifestement différente dans le cadre de la présente enquête: les négociants liés n'étaient pas intégrés à la chaîne de production du Groupe Bien & Qua.
- (247) À la suite de l'information finale, le Groupe Bien & Qua a soutenu que, si la Commission rejetait l'allégation relative à l'existence d'une entité économique unique, toute déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base était dénuée de fondement étant donné qu'elle engendrait des différences injustifiées et une comparaison inéquitable de la valeur normale et du prix à l'exportation. Il a ajouté que ses circuits de vente étaient identiques sur le marché intérieur et les marchés d'exportation. Cette dernière déclaration contredisait les autres déclarations effectuées par le groupe Bien & Qua à des stades précoces de la procédure ⁽¹⁹⁾ et a été jugée erronée, étant donné que, sur le marché intérieur, la principale stratégie des entités du Groupe Bien & Qua était de maintenir, sur la base d'un barème de prix commun, une large base de revendeurs locaux. Ces revendeurs avaient automatiquement accès au système de planification des ressources de l'entreprise des fabricants afin de passer des commandes. En revanche, sur les marchés d'exportation, le flux commande-vente était différent et les fabricants attendaient des sociétés commerciales étrangères du groupe qu'elles créent une valeur ajoutée, en commençant par le barème de prix commun. La Commission a donc conclu que les déductions des frais VAG et de la marge bénéficiaire au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base étaient justifiées en ce qui concerne le volet exportations des activités du groupe.
- (248) Enfin, la Commission a également souligné que, bien qu'elle l'ait demandé à de nombreuses reprises, le Groupe Bien & Qua n'avait fourni à aucun moment de l'enquête des précisions sur les accords contractuels que les producteurs avaient conclus avec les entités liées actives dans la vente de leurs produits sur le marché intérieur et sur les marchés d'exportation (voir également considérant 209). Ce manque d'informations a empêché la Commission d'examiner entièrement l'allégation selon laquelle la situation relative aux ventes intérieures et à l'exportation serait exactement pareille pour ces négociants actifs dans les deux flux de vente. En tout état de cause, le Groupe Bien & Qua n'a jamais fourni la moindre information quant au niveau et à la quantification de l'ajustement de la valeur normale, et encore moins d'éléments de preuve sous-jacents justifiant un niveau concret d'ajustement.
- (249) Sur ce fondement, la Commission a rejeté l'allégation selon laquelle toute déduction des frais VAG et de la marge bénéficiaire au titre de l'article 2, paragraphe 10, point i), du règlement de base entraînait une comparaison inéquitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation.
- (250) Les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon ont contesté la déduction de la marge bénéficiaire décrite à la fin du considérant 232 au motif que l'étendue des activités des parties liées aux producteurs-exportateurs et importateurs de l'Union retenus dans l'échantillon n'était pas la même. La Commission a jugé cette allégation non fondée, étant donné que le niveau de marge bénéficiaire était raisonnable et cohérent avec le bénéfice cible déclaré par un groupe retenu dans l'échantillon pour un négociant lié turc.

⁽¹⁸⁾ Règlement d'exécution (UE) 2022/1395 de la Commission du 11 août 2022 instituant un droit antidumping définitif sur les importations de certains aciers résistants à la corrosion originaires de Russie et de Turquie (JO L 211 du 12.8.2022, p. 127), considérant 126.

⁽¹⁹⁾ Voir, notamment, sections D et E des versions publiques des réponses au questionnaire présentées par les deux fabricants, disponibles dans le document t22.001010.

- (251) Certains problèmes liés à la conversion de monnaies ont été détectés. L'article 2, paragraphe 10, point j), du règlement de base dispose que la date de la vente devrait être celle qui figure sur la facture, et que la date du contrat, de la commande ou de la confirmation de la commande peut être utilisée si elle est plus appropriée pour établir les conditions matérielles de la vente. Par conséquent, étant donné que le taux de change de la livre turque a considérablement fluctué (et a, de manière générale, fortement diminué) par rapport à l'euro au cours de la période d'enquête ⁽²⁰⁾, la Commission a considéré que les conditions matérielles de la vente étaient établies à la date de la commande, et non à la date de la facture. L'écart entre le bon de commande du client et la date de la facture variait, mais se situait en moyenne aux alentours de deux mois.
- (252) À la suite de l'information finale, plusieurs parties se sont plaintes que la méthode ci-dessus déprimait artificiellement les prix à l'exportation (en augmentant donc artificiellement les marges de dumping) et ont demandé à la Commission de considérer que les conditions matérielles de la vente étaient établies à la date de la facture. Compte tenu de la fluctuation incontestable du taux de change de la livre turque par rapport à l'euro au cours de la période d'enquête, la Commission a estimé qu'il était injustifié de considérer que le client de l'Union avait payé un prix en euros plus élevé que le prix gelé au moment de son bon de commande. Cet argument, non étayé, a été rejeté. À la suite de l'information finale, le Groupe Hitit a affirmé que, si la Commission maintenait son approche, elle devrait alors tenir compte de l'inflation sur le marché intérieur au moment d'établir les prix intérieurs. En l'absence de toute proposition concrète quant à la manière de procéder, la Commission a rejeté cet argument.

3.2.5. Marges de dumping

- (253) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré retenus dans l'échantillon, la Commission a comparé la valeur normale moyenne pondérée de chaque type de produit similaire avec le prix à l'exportation moyen pondéré du type de produit concerné correspondant, ainsi que le prévoit l'article 2, paragraphes 11 et 12, du règlement de base.
- (254) À la suite de l'information finale, le Groupe Vitra a signalé des erreurs de calcul commises dans les sections précédentes. La Commission a corrigé ces erreurs. Cette correction a donné lieu à une marge de dumping définitive inférieure au niveau de minimis pour le Groupe Vitra.
- (255) Sur cette base, les marges de dumping moyennes pondérées définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping définitive
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %

- (256) Pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon, la Commission a calculé la marge de dumping moyenne pondérée conformément à l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base. Cette marge a donc été établie à partir des marges moyennes pondérées des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, à 9,2 %.
- (257) Pour tous les autres producteurs-exportateurs en Turquie, la Commission a établi la marge de dumping sur la base des données disponibles, conformément à l'article 18 du règlement de base. À cet effet, la Commission a déterminé le degré de coopération des producteurs-exportateurs. Le degré de coopération correspond au volume des exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré vers l'Union, exprimé en pourcentage du total des importations en provenance du pays concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête, ces chiffres étant établis à partir de données d'Eurostat (Comext).

⁽²⁰⁾ Passant de 7,884 livres turques pour 1 euro en juillet 2020 à 10,382 livres turques pour 1 euro en juin 2021 (soit une baisse globale de 32 %). Sources: Banque centrale européenne, DG Budget, Pacific Exchange Rate Service.

- (258) En l'espèce, le degré de coopération est élevé, car les exportations des producteurs-exportateurs ayant coopéré représentaient environ 90 % des importations totales en m² au cours de la période d'enquête. Dès lors, la Commission a jugé approprié d'établir la marge de dumping pour les producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré au niveau correspondant à celui de la société retenue dans l'échantillon qui présentait la marge de dumping la plus élevée.
- (259) Les marges de dumping définitives, exprimées en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union, avant dédouanement, sont les suivantes:

Société	Marge de dumping définitive
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %
Autres sociétés ayant coopéré	9,2 %
Toutes les autres sociétés	20,9 %

- (260) Plusieurs parties ont contesté la marge de dumping élevée établie pour les producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon et ont demandé que la Commission revoie son niveau à la baisse, par exemple en ne tenant pas compte de la société retenue dans l'échantillon ayant la marge de dumping la plus élevée, qui, selon elles, n'est pas représentative. À la suite de l'information partielle additionnelle, plusieurs parties ont ajouté qu'établir le droit applicable aux sociétés ayant coopéré sur la base de conclusions relatives aux deux producteurs-exportateurs restants, qui représentaient ensemble moins de 25 % du total des importations en provenance de Turquie, n'était pas équitable ni objectif et/ou contraire au principe juridique général de proportionnalité. Certaines parties ont déclaré que le règlement de base, en disposant que la marge de dumping des parties ayant coopéré «n'excède pas» la marge de dumping moyenne pondérée établie pour les parties retenues dans l'échantillon, laissait la Commission libre de fixer leur droit à un niveau inférieur à la marge de dumping moyenne pondérée établie pour les parties ayant coopéré. À cet égard, une partie a proposé un droit de 4,58 % pour les sociétés ayant coopéré, c'est-à-dire un autre calcul fondé sur le poids des deux exportateurs restants dans l'échantillon. La Commission a rappelé qu'elle avait établi le taux de droit applicable aux producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon ayant coopéré conformément à sa pratique habituelle et aux dispositions de l'article 9, paragraphe 6, du règlement de base, et que rien ne la laissait penser que le taux ainsi calculé n'était pas représentatif. L'argument a par conséquent été rejeté.
- (261) Le gouvernement turc a contesté les marges de dumping élevées qui ont été établies, en les comparant à d'autres enquêtes antidumping visant la Turquie. La Commission a rappelé qu'elle avait établi les taux de droit de manière objective, conformément aux dispositions du règlement de base. L'argument a par conséquent été rejeté.

4. PRÉJUDICE

4.1. Définition de l'industrie de l'Union et de la production de l'Union

- (262) Comme indiqué au considérant 59, l'industrie des carreaux en céramique dans l'Union est très fragmentée. Le produit similaire a été fabriqué par plus de 300 producteurs dans l'Union au cours de la période d'enquête. Ces producteurs constituent l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.
- (263) Comme également mentionné aux considérants 59 et 60, l'industrie de l'Union était divisée en trois catégories de producteurs en fonction de leur volume de production annuel: les petits, les moyens et les grands. Les grands producteurs représentaient environ la moitié de la production totale de l'Union (voir considérant 306).
- (264) La production totale de l'Union pendant la période d'enquête a été établie à environ 1,2 milliard de m². La Commission a calculé la production sur la base d'informations vérifiées communiquées par la CET. La CET a recueilli les volumes de production auprès de ses membres individuels et des associations nationales. Lorsque ces informations n'étaient pas disponibles, la CET a complété les statistiques sur la production par des données provenant de PRODCOM ⁽²¹⁾, lesquelles ont été, au besoin, extrapolées pour le premier semestre 2021 à l'aide de l'indice relatif au secteur manufacturier publié par Eurostat ⁽²²⁾.

⁽²¹⁾ Disponible à l'adresse suivante: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database> (consulté pour la dernière fois le 19 septembre 2022).

⁽²²⁾ Disponible à l'adresse suivante: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (consulté pour la dernière fois le 19 septembre 2022).

- (265) Comme indiqué au considérant 67, les six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon représentaient 6 % de la production totale de l'Union du produit similaire.
- (266) Netto et Cortina ont fourni de nombreuses observations, tout au long de l'enquête, dans lesquelles elles contestaient l'existence d'un préjudice, d'un dumping et d'un intérêt de l'Union en ce qui concerne les exportations indiennes vers l'Union. Ces observations sont examinées ci-dessous. Ces sociétés affirmaient en outre être des producteurs de l'Union, en se qualifiant de «fabricants de Białystok». Toutefois, l'enquête a révélé qu'aucune de ces sociétés n'avait une activité manufacturière dans l'Union: elles importaient des carreaux en céramique auprès de leurs partenaires commerciaux en Inde. Elles ne pouvaient donc pas être considérées comme faisant partie de l'«industrie de l'Union» au sens de l'article 4, paragraphe 1, du règlement de base.

4.2. Consommation de l'Union

- (267) La Commission a déterminé la consommation de l'Union en ajoutant les ventes de l'industrie de l'Union, déterminées sur la base d'informations vérifiées fournies par la CET, aux volumes d'importations. Les informations relatives aux volumes d'importations ont été obtenues auprès d'Eurostat (base de données Comext).
- (268) La consommation de l'Union a évolué comme suit:

Tableau 1

Consommation de l'Union (en m³)

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Consommation totale de l'Union	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Indice (2018=100)	100	103	104	106

Source: CET, Eurostat et producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (269) Au cours de la période considérée, la consommation de l'Union a augmenté de manière continue. Pendant la période d'enquête, elle était supérieure de 6 % à celle de 2018. Ce sont essentiellement les importations qui ont répondu à cette hausse de la consommation de l'Union.

4.3. Importations en provenance des pays concernés

4.3.1. Évaluation cumulative des effets des importations en provenance des pays concernés

- (270) La Commission a examiné si les importations de carreaux en céramique originaires des pays concernés doivent faire l'objet d'une évaluation cumulative, conformément à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base.
- (271) Excepté pour le Groupe Lavish et le Groupe Vitra, les marges de dumping établies pour les importations en provenance de l'Inde et de Turquie étaient supérieures au seuil de minimis défini à l'article 9, paragraphe 3, du règlement de base.
- (272) Le volume des importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance du Groupe Lavish représentait [6-9 %] des importations totales originaires de l'Inde au cours de la période d'enquête, et environ [40-45 %] des importations incluses dans l'échantillon. Afin de déterminer si les conclusions relatives à cette société pouvaient être étendues à toutes les importations non incluses dans l'échantillon, la Commission a comparé les prix du Groupe Lavish à ceux des deux autres producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon et des producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon et au prix moyen de l'ensemble des importations en provenance de l'Inde (à l'exclusion de Lavish) fourni par Eurostat. Sur la base des informations communiquées dans les formulaires d'échantillonnage, le prix à l'exportation moyen du Groupe Lavish était supérieur de [19-22 %] à celui des plus de 140 exportateurs indiens ayant répondu au formulaire d'échantillonnage. Le volume total des exportations de ces sociétés représentait 84 % de l'ensemble des importations dans l'Union en provenance de l'Inde (voir considérant 207). Le prix à l'exportation CIF du groupe était supérieur de [7-9 %] au prix CIF moyen de l'ensemble des importations en provenance de l'Inde et supérieur de [14-16 %] à ceux des deux autres producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon. La Commission a donc considéré qu'elle ne pouvait étendre aux producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon les conclusions relatives à l'absence de dumping formulées en ce qui concerne le Groupe Lavish.
- (273) Le volume des importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance du Groupe Vitra représentait plus de 25 % des importations totales originaires de Turquie au cours de la période d'enquête, et plus de la moitié des importations incluses dans l'échantillon. Afin de déterminer si les conclusions relatives à cette société pouvaient être étendues à toutes les importations non incluses dans l'échantillon, la Commission a comparé les prix du Groupe

Vitra au prix moyen pondéré des producteurs-exportateurs ayant coopéré mais non retenus dans l'échantillon, tel qu'indiqué dans le formulaire d'échantillonnage. Elle a ainsi constaté que le prix à l'exportation moyen du Groupe Vitra était [18-20 %] plus élevé que le prix à l'exportation moyen de 70 % des volumes vendus par les exportateurs turcs non retenus dans l'échantillon ayant répondu au formulaire d'échantillonnage, pour lesquels la Commission n'avait formulé aucune conclusion relative à la valeur normale. Le volume total des exportations des sociétés ayant répondu au formulaire d'échantillonnage représentait environ 90 % de l'ensemble des importations dans l'Union en provenance de Turquie (voir considérant 258). La Commission a donc considéré qu'elle ne pouvait étendre aux producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon les conclusions relatives à l'absence de dumping formulées en ce qui concerne le Groupe Vitra. À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement turc et certains exportateurs ayant coopéré ont contesté cette conclusion. Certains exportateurs turcs ayant coopéré ont demandé à la Commission que les conclusions relatives à l'absence de dumping en ce qui concerne le Groupe Vitra s'appliquent également dans leur cas (au motif que leurs réponses au questionnaire d'échantillonnage indiquaient des prix à l'exportation égaux ou supérieurs à ceux du Groupe Vitra) et/ou dans le cas des producteurs-exportateurs non retenus dans l'échantillon. La Commission a rejeté leurs arguments pour les motifs exposés à la section 3.2.5.

- (274) Le volume des importations originaires de chacun des pays concernés, à l'exclusion du volume des importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance du Groupe Lavis et du Groupe Vitra, n'était pas négligeable au sens de l'article 5, paragraphe 7, du règlement de base. Pendant la période d'enquête, les parts de marché étaient de [3,5-3,6 %] pour l'Inde et de [4,6-4,7 %] pour la Turquie ⁽²³⁾.
- (275) Les conditions de concurrence entre les importations ayant fait l'objet d'un dumping originaires de l'Inde et de Turquie et entre les importations ayant fait l'objet d'un dumping originaires des pays concernés et le produit similaire étaient semblables. Plus concrètement, les produits importés étaient en concurrence les uns avec les autres de même qu'avec les carreaux en céramique produits dans l'Union puisqu'ils ont été écoulés par les mêmes circuits de vente et vendus à des catégories d'acheteurs similaires.
- (276) De ce fait, tous les critères énoncés à l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base ont été respectés et les importations originaires de l'Inde et de Turquie ont été évaluées cumulativement aux fins de la détermination du préjudice.
- (277) À la suite de l'information finale, 16 producteurs-exportateurs indiens ont affirmé que l'évaluation cumulative des importations en provenance des pays concernés plaçait l'Inde dans une situation défavorable. Ils ont souligné que les prix des importations en provenance de l'Inde avaient augmenté au cours de la période considérée, tandis que les prix des importations en provenance de Turquie avaient diminué. Les sociétés ont également fait valoir que l'augmentation des importations en provenance de l'Inde n'avait fait que compléter le volume de production insuffisant des producteurs de l'Union. Dès lors, selon elles, les effets des importations en provenance de l'Inde, une fois cumulées avec celles en provenance de Turquie, avaient été surestimés. À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement indien a lui aussi contesté l'évaluation cumulative et a rappelé les critères qui permettaient de procéder à un tel cumul.
- (278) La Commission a rappelé que le volume des importations en provenance de l'Inde avait plus que doublé au cours de la période considérée. En tenant compte d'une utilisation des capacités qui aurait permis à l'industrie de l'Union d'accroître son volume de production afin de répondre à la demande sur le marché de l'Union, la Commission a considéré que l'argument relatif aux volumes de production insuffisants des producteurs de l'Union n'était pas justifié. En outre, bien que le prix des importations en provenance de l'Inde ait augmenté, il est resté en dessous du niveau du prix des importations en provenance de Turquie. Enfin, la Commission a observé que l'ensemble des critères établis par l'article 3, paragraphe 4, du règlement de base avaient été remplis dans la présente procédure. En ce qui concerne la déclaration du gouvernement indien, la Commission a rappelé que les critères établis pour le cumul avaient été remplis, comme exposé en détail aux considérants 271 à 276. De ce fait, la Commission a rejeté cet argument.

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

- (279) La Commission a établi le volume des importations à partir des données Comext. La part de marché des importations a été calculée moyennant la comparaison de ces importations avec la consommation de l'Union déterminée conformément à l'explication fournie au considérant 267.
- (280) Les importations dans l'Union en provenance des pays concernés ont évolué comme suit:

⁽²³⁾ Étant donné que l'un des producteurs-exportateurs indiens retenus dans l'échantillon et l'un des producteurs-exportateurs turcs retenus dans l'échantillon ne pratiquaient pas de dumping, leurs importations ont été déduites des importations totales et analysées en tant qu'importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping. La Commission a utilisé les réponses au questionnaire du Groupe Lavis et du Groupe Vitra afin d'exclure leurs volumes et valeurs des exportations totales. Pour le Groupe Vitra, la Commission a exclu les produits commercialisés qui n'étaient pas produits par le groupe, sur la base d'informations vérifiées pour la période d'enquête. Dans le présent règlement, certains chiffres ont été remplacés par des fourchettes, car leur communication révélerait des données confidentielles de ces producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon, étant donné que les statistiques d'importation au niveau du code NC sont accessibles au public.

Tableau 2

Volume des importations (en m²) et part de marché

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Inde — volume des importations	[13 000 000-14 000 000]	[17 000 000-18 000 000]	[22 000 000-23 000 000]	[29 000 000-30 000 000]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	134	167	220
Inde — part de marché	[1,7-1,8 %]	[2,2-2,3 %]	[2,7-2,8 %]	[3,5-3,6 %]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	130	161	207
Turquie — volume des importations	[26 000 000-27 000 000]	[31 000 000-32 000 000]	[35 000 000-36 000 000]	[38 000 000-39 000 000]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	118	135	147
Turquie — part de marché	[3,3-3,4 %]	[3,8-3,9 %]	[4,4-4,5 %]	[4,6-4,7 %]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	115	130	138
Total des pays concernés — volume des importations	[39 000 000-41 000 000]	[48 000 000-50 000 000]	[57 000 000-59 000 000]	[67 000 000-69 000 000]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	124	146	172
Total des pays concernés — part de marché	[5-5,2 %]	[6-6,2 %]	[7,1-7,3 %]	[8,1-8,3 %]
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	120	141	161

Source: Eurostat, producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.

- (281) Les importations en provenance des pays concernés ainsi que leurs parts de marché se sont inscrites en hausse constante au cours de la période considérée. Les importations en provenance des pays concernés ont augmenté de 72 %, ce qui s'est traduit par une augmentation de 61 % de leur part de marché. La part de marché dans l'Union des importations en provenance des pays concernés était de [8,1-8,3 %] au cours de la période d'enquête, contre [5-5,2 %] en 2018.
- (282) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc a soutenu que l'augmentation des importations en provenance de Turquie était de nature temporaire et que les importations supplémentaires n'avaient fait que remplacer les produits de l'Union alors que la production de l'Union était temporairement interrompue en raison des mesures sanitaires adoptées par les États membres dans le cadre de la pandémie de COVID-19. À l'appui de cet argument, le gouvernement turc a comparé le volume des exportations vers l'Union au cours des dix premiers mois de 2021 avec celui de la même période en 2022. Les exportations turques de carreaux en céramique vers l'Union ont baissé d'environ 3,5 millions de m². Le gouvernement turc et Sogutsen Seramik ont réitéré cet argument dans leurs observations sur l'information partielle additionnelle.
- (283) À cet égard, la Commission a fait observer que les importations en provenance de Turquie avaient constamment augmenté tout au long de la période considérée, alors que seule l'année 2020 avait été affectée par l'interruption temporaire de la production des producteurs de l'Union. En outre, les niveaux des stocks de clôture de l'industrie de l'Union fin 2019 étaient plus que suffisants pour compenser la baisse des volumes de production. Enfin, l'augmentation des exportations turques de carreaux en céramique ne répondait pas à une demande croissante de l'Union qui ne pouvait être satisfaite par les producteurs de l'Union. En réalité, l'industrie turque des carreaux en

céramique était sous pression en raison de la baisse de la consommation intérieure de carreaux au cours de la période considérée et a donc mis l'accent sur ses exportations, à des prix qu'elle a décrits comme étant compétitifs ⁽²⁴⁾. La baisse des exportations vers l'Union en 2022 n'a pu être acceptée comme preuve au soutien des arguments du gouvernement turc, étant donné que les exportations vers l'Union pourraient avoir diminué en raison de l'enquête en cours. De ce fait, la Commission a rejeté cet argument.

- (284) Le gouvernement turc a également affirmé que la variation, en pourcentage, de la part de marché entre 2018 et la période d'enquête ne paraissait élevée (+ 42 %) que parce que la part de marché des importations en provenance de Turquie était faible au cours de l'année de référence.
- (285) Tout d'abord, la Commission a noté que l'évolution de la part de marché des importations en provenance de Turquie faisant l'objet d'un dumping avait changé lorsqu'il a été constaté, après l'information finale, que le Groupe Vitra n'avait pas pratiqué de dumping. Une fois ces volumes exclus, la variation de la part de marché de la Turquie en pourcentage représentait 38 %, soit une augmentation notable des importations faisant l'objet d'un dumping. Cette augmentation de la part de marché est un fait établi par l'enquête, reflétant l'évolution réelle de la situation. La Commission n'est toutefois pas d'accord pour dire que la part de marché de la Turquie était faible au cours de l'année de référence. Tout au long de la période considérée, la Turquie a été le premier pays tiers fournisseur de l'Union, représentant un tiers de l'ensemble de ses importations. L'augmentation en volume, qui représentait environ 12 000 000 mètres carrés de produits pour lesquels un dumping a été constaté, était significative et a eu une incidence sur les performances de l'industrie de l'Union. De ce fait, la Commission a rejeté cet argument.
- (286) À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement turc a fait remarquer que les importations en provenance de Turquie et leur part de marché avaient augmenté à un rythme plus lent au cours de la période considérée à partir du moment où il a été constaté que le Groupe Vitra ne pratiquait pas de dumping. Le gouvernement turc a soutenu que la part de marché réduite de [4,6-4,7] % ne pouvait pas être considérée comme préjudiciable pour l'industrie de l'Union. De même, le gouvernement indien a fait valoir que les volumes des importations à la suite de l'exclusion du Groupe Vitra étaient trop faibles pour causer un préjudice.
- (287) La Commission a rappelé que les volumes des importations et leur part de marché devaient être examinés de manière cumulative pour les deux pays concernés. Elle a considéré que la part de marché de [8,1-8,3] %, qui reflétait les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés, était suffisante pour causer un préjudice en l'espèce, compte tenu, en particulier, de la structure de l'industrie de l'Union et de sa fragmentation.

4.3.3. Prix des importations en provenance des pays concernés: sous-cotation/blocage des prix

- (288) La Commission a établi les prix des importations en se fondant sur les données d'Eurostat (base de données Comext). À cette fin, les montants vérifiés (au niveau CIF) et les volumes des importations en provenance du Groupe Lavish et du Groupe Vitra ont été déduits des importations en provenance de l'Inde et de Turquie, respectivement.
- (289) Le prix moyen pondéré des importations dans l'Union en provenance des pays concernés a évolué comme suit:

Tableau 3

Prix des importations (en EUR/m²)

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Inde	4,35	4,79	5,12	5,49
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	110	118	126
Turquie	6,63	6,08	5,97	5,94
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	92	90	90

⁽²⁴⁾ Voir l'article intitulé «Türkiye: ceramic tile exports continue to grow in 2020» (Turquie: les exportations de carreaux en céramique continuent d'augmenter en 2020). Disponible (en anglais) à l'adresse suivante: <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/Türkiye-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020> (consulté pour la dernière fois le 19 novembre 2022). Voir également l'article «The Turkish ceramic tile industry pushes on exports» (l'industrie turque des carreaux en céramique met l'accent sur les exportations). Disponible (en anglais) à l'adresse suivante: <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports> (consulté pour la dernière fois le 19 novembre 2022).

Total des pays concernés	5,86	5,61	5,64	5,75
Indice (2018 = 100)	100	96	96	98

Source: Eurostat, producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon.

- (290) Les prix moyens des importations en provenance des deux pays concernés considérés ensemble sont restés stables au cours de la période considérée. Les prix moyens des importations en provenance de Turquie ont diminué de 10 % entre 2018 et la période d'enquête, tandis que les prix moyens des importations en provenance de l'Inde ont augmenté de manière continue, de 26 % entre 2018 et la période d'enquête. Les prix des importations en provenance des deux pays étaient considérablement inférieurs aux prix et au coût de production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon tout au long de la période considérée (voir tableau 7).
- (291) La Commission a déterminé la sous-cotation des prix au cours de la période d'enquête en comparant:
- 1) les prix de vente moyens pondérés, par type de produit des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, pratiqués à l'égard des acheteurs indépendants sur le marché de l'Union, ajustés au niveau départ usine; et
 - 2) les prix moyens pondérés correspondants pour les types de produits importés provenant des producteurs-exportateurs turcs et indiens retenus dans l'échantillon et vendus au premier client indépendant sur le marché de l'Union, établis sur une base coût, assurance, fret (CIF) et dûment ajustés pour tenir compte des droits de douane et des coûts supportés après l'importation.
- (292) La comparaison des prix, réalisée pour chaque type de produit, a porté sur des transactions effectuées au même stade commercial, les ajustements jugés nécessaires ayant été dûment opérés et les rabais et remises déduits. Le résultat de cette comparaison a été exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires théorique des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête.
- (293) La comparaison ci-dessus a fait apparaître une marge moyenne pondérée de sous-cotation sur le marché de l'Union comprise entre 42,5 % et 54,7 % pour l'Inde et entre 33,8 % et 57,7 % pour la Turquie, en fonction du producteur-exportateur. La concurrence sur les marchés des carreaux en céramique repose dans une large mesure sur les prix, et les marges de sous-cotation sont donc très importantes. La Commission a également observé qu'une minorité des ventes de l'industrie de l'Union étaient réalisées par l'intermédiaire de parties liées et que, compte tenu du niveau des frais VAG et de la marge bénéficiaire de ces parties liées, la constatation d'une sous-cotation pour les importations cumulées ne serait pas remise en cause même si les calculs devaient être ajustés au titre de ces facteurs. En outre, lorsque les ventes de l'industrie de l'Union réalisées par l'intermédiaire de parties liées, qui représentaient moins de 25 %, sont exclues du calcul, il subsiste néanmoins une importante sous-cotation, comprise entre 36 % et 54,7 % pour l'Inde et entre 19,9 % et 61,7 % pour la Turquie. En effet, tous les exportateurs indiens retenus dans l'échantillon et ayant coopéré vendaient directement à l'Union, et près de la moitié des importations effectuées par les exportateurs retenus dans l'échantillon et ayant coopéré en Turquie étaient également des ventes directes. Dès lors, avec n'importe quelle autre méthode de calcul, la sous-cotation resterait considérable.
- (294) En outre, indépendamment des conclusions relatives à l'existence d'une importante sous-cotation, la Commission a constaté qu'en raison du blocage des prix provoqué par les volumes et les prix bas des importations en provenance de l'Inde et de Turquie, l'industrie de l'Union était dans l'impossibilité d'augmenter ses prix à un niveau qui assurerait une marge bénéficiaire raisonnable. Le prix moyen des importations en provenance des pays concernés était inférieur au coût des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon tout au long de la période considérée (voir tableau 3 au considérant 289 et tableau 7 au considérant 320). Bien que le prix de vente moyen des producteurs de l'Union sur le marché de l'Union ait augmenté de 19 % entre 2018 et la période d'enquête, il est resté inférieur au coût de production tout au long de la période considérée (voir tableau 7 au considérant 320).
- (295) Le blocage des prix observé au niveau macroéconomique a également été confirmé par les constatations effectuées au niveau des sociétés. Les niveaux d'élimination du préjudice ont été déterminés par type de produit, tenant ainsi compte de toute différence éventuelle entre la combinaison de produits constituant les importations et les ventes intérieures de l'industrie de l'Union. Au cours de la période d'enquête, les importations en provenance des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon sous-cotaient les prix de vente intérieurs des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon à des taux compris entre 92,7 % et 168,7 % pour l'Inde et entre 80,8 % et 150,6 % pour la Turquie (voir section 6.1 pour plus de détails).
- (296) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc a souligné que non seulement les prix à l'importation en provenance de la Turquie étaient inférieurs au coût de production des producteurs de l'Union, mais les prix des producteurs de l'Union sur le marché de l'Union étaient eux-mêmes inférieurs au coût de production. En outre, si le prix à l'importation en provenance de Turquie a diminué au cours de la période considérée, le prix intérieur des

producteurs de l'Union a augmenté, ce qui a entraîné une amélioration de la rentabilité. À cet égard, le gouvernement turc a réitéré ses accusations selon lesquelles la Commission aurait manipulé l'échantillon de producteurs de l'Union en favorisant les sociétés ayant des coûts plus élevés et des indicateurs financiers plus défavorables. Il a également soutenu que les sociétés incluses dans la catégorie des petits producteurs étaient des sociétés de niche desservant le marché haut de gamme et travaillant sur mesure.

- (297) Le gouvernement turc a réitéré ses reproches concernant la représentativité de l'échantillon de producteurs de l'Union et son effet sur la comparaison des prix après l'information partielle additionnelle.
- (298) Premièrement, la Commission a remarqué que les prix à l'importation en provenance des pays concernés devaient être examinés sur une base cumulative, et non individuellement. Le prix moyen à l'importation établi sur cette base est resté relativement stable, et largement en dessous du coût de production de l'industrie de l'Union, au cours de la période considérée. L'industrie de l'Union a été contrainte de composer avec des prix à l'importation extrêmement faibles en provenance des pays concernés et un coût de production en hausse. Bien que ses prix intérieurs aient augmenté, l'industrie de l'Union n'a pas été en mesure d'atteindre un niveau de bénéfice viable et atteignait à peine le seuil de rentabilité au cours de la période d'enquête.
- (299) Deuxièmement, la Commission a rappelé que l'échantillon avait été sélectionné sur la base de critères objectifs, comme décrit aux considérants 72 et 73. Les producteurs retenus dans l'échantillon pour la catégorie des petits producteurs étaient des sociétés qui offraient des gammes de carreaux en céramique à une grande diversité de clients, y compris au grand public.
- (300) Par conséquent, la Commission a rejeté l'ensemble des allégations relatives à la sous-cotation et au blocage des prix.

4.4. Situation économique de l'industrie de l'Union

4.4.1. Remarques générales

- (301) Conformément à l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base, l'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur l'industrie de l'Union a comporté une évaluation de tous les indicateurs économiques qui ont influé sur la situation de cette industrie durant la période considérée.
- (302) Comme indiqué à la section 1.4.1, l'échantillonnage a été utilisé pour déterminer l'éventuel préjudice subi par l'industrie de l'Union du fait des importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie.
- (303) Pour les besoins de la détermination du préjudice, la Commission a établi une distinction entre les indicateurs macroéconomiques et microéconomiques du préjudice. Elle a évalué les indicateurs macroéconomiques sur la base des données contenues dans la réponse de la CET au questionnaire et portant sur tous les producteurs de l'Union, recoupées si nécessaire avec les statistiques du commerce disponibles auprès d'Eurostat et les questionnaires remplis par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. La Commission a évalué les indicateurs microéconomiques sur la base des données contenues dans les réponses au questionnaire communiquées par les six producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Les deux ensembles de données ont été dûment vérifiés ou recoupés à distance et se sont avérés représentatifs de la situation économique de l'industrie de l'Union.
- (304) Les indicateurs macroéconomiques sont les suivants: production, capacités de production, utilisation des capacités, volume des ventes, part de marché, croissance, emploi, productivité, importance de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures.
- (305) Les indicateurs microéconomiques sont les suivants: les prix unitaires moyens, le coût unitaire, les coûts de la main-d'œuvre, les stocks, la rentabilité, le flux de liquidités, les investissements, le rendement des investissements et l'aptitude à mobiliser des capitaux.
- (306) Compte tenu de la fragmentation de l'industrie de l'Union et de la pratique établie lors de précédentes enquêtes relatives au même produit, certains indicateurs microéconomiques dans chacune des catégories de producteurs définies au considérant 59 ont été pondérés en fonction de leur part dans la production totale de l'Union. Comme indiqué au considérant 60, la structure de l'industrie a évolué en faveur des grands producteurs. Partant, les indicateurs microéconomiques pertinents pour les grands, les moyens et les petits producteurs ont été pondérés en fonction d'un ratio de 53:19:28, respectivement. La pondération des résultats a été utilisée pour les prix de vente, le coût de production, la rentabilité et le rendement des investissements, c'est-à-dire des indicateurs qui ne sont pas déterminés moyennant la simple addition des résultats des différents producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, mais plutôt sous la forme d'un pourcentage ou d'une valeur unitaire moyenne, ainsi que pour le prix moyen des exportations destinées aux clients indépendants des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Cette pondération a permis de faire en sorte que les résultats des grands producteurs ne soient pas surreprésentés dans les conclusions relatives au préjudice et que la situation des petits et moyens producteurs soit dûment prise en considération.

4.4.2. Indicateurs macroéconomiques

4.4.2.1. Production, capacités de production et utilisation des capacités

- (307) Sur la période considérée, la production totale de l'Union, ses capacités de production et son utilisation des capacités ont évolué comme suit:

Tableau 4

Production, capacités de production et utilisation des capacités

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Volume de production (en m ³)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Indice (2018 = 100)	100	97	89	100
Capacité de production (en m ³)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Indice (2018 = 100)	100	99	99	99
Utilisation des capacités	84 %	83 %	76 %	85 %
Indice (2018 = 100)	100	99	90	101

Source: CET.

- (308) Pendant la période considérée, le volume de production, les capacités de production et l'utilisation des capacités sont restés relativement stables, l'année 2020 ayant représenté la seule valeur aberrante. La baisse du volume de production et, par conséquent, de l'utilisation des capacités en 2020 a été causée par les courtes interruptions de la production faisant suite aux mesures sanitaires imposées par les États membres en réponse à la pandémie de COVID-19.

4.4.2.2. Volume des ventes et part de marché

- (309) Pour la détermination des ventes de l'industrie de l'Union, les volumes d'exportation ont été déduits des volumes de production communiqués par la CET et il a été procédé à un ajustement afin de tenir compte de la variation des stocks. Cet ajustement au titre de la variation des stocks faisait suite à la plainte introduite pour les années 2018 à 2020. Pour la période d'enquête, il a été effectué sur la base des données propres à chaque entreprise recueillies par la CET. Le volume de production a été déterminé comme expliqué au considérant 264. Les informations relatives aux volumes d'exportation provenaient d'Eurostat et ont été ajustées sur la base des éléments de preuve fournis par la CET ⁽²⁵⁾.
- (310) Au cours de la période considérée, le volume des ventes et la part de marché de l'industrie de l'Union ont évolué comme suit:

Tableau 5

Volume des ventes et part de marché

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Volume des ventes sur le marché de l'Union (en m ³)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Indice (2018 = 100)	100	102	102	103
Part de marché	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Indice (2018 = 100)	100	99	98	97

Source: CET.

⁽²⁵⁾ Une correction y a été apportée en ce qui concerne les volumes relatifs à la période d'enquête pour l'Espagne à la suite de la fourniture d'éléments de preuve par la plaignante après vérification du questionnaire relatif aux indicateurs macroéconomiques.

- (311) Le volume des ventes de l'industrie de l'Union a légèrement augmenté entre 2018 et 2019. Il est resté stable en 2020 malgré la baisse du volume de production de l'industrie de l'Union due aux ventes sur les stocks (traditionnellement importants dans l'industrie de la céramique). À la suite du rétablissement du secteur de la construction en 2021 ⁽²⁶⁾, le volume des ventes de l'industrie de l'Union a légèrement augmenté au cours de la période d'enquête, par rapport à 2020.
- (312) La part de marché de l'industrie de l'Union a diminué pendant la période considérée, passant de 90,1 % en 2018 à 87,1 % au cours de la période d'enquête. L'industrie de l'Union n'est pas parvenue à tirer pleinement profit de l'augmentation de la consommation de l'Union (voir considérant 268).

4.4.2.3. Croissance

- (313) L'industrie de l'Union n'a pas été en mesure d'exploiter pleinement les possibilités offertes par la croissance dans le contexte de la hausse de la consommation de l'Union de carreaux en céramique et de la reprise du marché de la construction après la crise de la COVID-19. Elle a maintenu un volume de production relativement stable et n'a enregistré qu'une légère augmentation de ses ventes sur le marché de l'Union.

4.4.2.4. Emploi et productivité

- (314) L'emploi et la productivité ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 6

Emploi et productivité

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Effectif	55 544	55 089	54 470	54 412
Indice (2018 = 100)	100	99	98	98
Productivité (en m ² /salarié)	22 141	21 744	20 148	22 592
Indice (2018 = 100)	100	98	91	102

Source: CET.

- (315) L'emploi de l'Union dans le secteur des carreaux en céramique a affiché une légère tendance à la baisse tout au long de la période considérée. Le nombre de salariés participant à la production de carreaux en céramique a diminué de 2 % entre 2018 et la période d'enquête.
- (316) La productivité a légèrement diminué entre 2018 et 2019. Elle a de nouveau reculé de 7 % en 2020 en raison de la baisse de la production due aux mesures sanitaires liées à la COVID-19. Le retour du volume de production à son niveau d'avant la COVID-19 s'est traduit par une augmentation de la productivité de 12 % entre 2020 et la période d'enquête.

4.4.2.5. Ampleur de la marge de dumping et rétablissement à la suite de pratiques de dumping antérieures

- (317) Sauf dans le cas d'un producteur-exportateur indien retenu dans l'échantillon et d'un producteur turc retenu dans l'échantillon, les marges de dumping étaient toutes nettement supérieures au niveau de minimis. L'incidence de l'ampleur des marges de dumping réelles sur l'industrie de l'Union n'a pas été négligeable, compte tenu du volume et des prix des importations en provenance des pays concernés.
- (318) Les carreaux en céramique ont déjà fait l'objet d'enquêtes antidumping. La Commission a constaté qu'au cours de la période comprise entre le 1^{er} avril 2009 et le 31 mars 2010, la situation de l'industrie de l'Union a été fortement affectée par les importations de carreaux en céramique originaires de la République populaire de Chine (ci-après la «RPC») faisant l'objet d'un dumping. Des mesures provisoires avaient été instituées le 17 mars 2011 ⁽²⁷⁾, et des mesures définitives ont été instituées le 15 septembre 2011 ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ The European construction market to 2024. Disponible (en anglais) à l'adresse suivante: <https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024> (consulté pour la dernière fois le 20 septembre 2022).

⁽²⁷⁾ Règlement (UE) n° 258/2011 de la Commission du 16 mars 2011 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de carreaux en céramique originaires de la République populaire de Chine (JO L 70 du 17.3.2011, p. 5).

⁽²⁸⁾ Règlement d'exécution (UE) n° 917/2011.

- (319) À la suite d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures, la Commission a prolongé les mesures le 23 novembre 2017 ⁽²⁹⁾, en raison de la probabilité d'une continuation du dumping et de la probabilité d'une réapparition du préjudice. L'enquête a établi que l'industrie de l'Union s'était remise des pratiques antérieures de dumping de la part de la RPC grâce aux mesures en vigueur. Un deuxième réexamen au titre de l'expiration des mesures a été entamé le 22 novembre 2022 ⁽³⁰⁾.

4.4.3. Indicateurs microéconomiques

4.4.3.1. Prix et facteurs ayant une incidence sur les prix

- (320) Sur la période considérée, les prix de vente unitaires moyens pondérés facturés par les producteurs de l'Union inclus dans l'échantillon à des clients indépendants dans l'Union et leurs coûts de production ont évolué comme suit:

Tableau 7

Prix de vente et coût de production dans l'Union

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Prix de vente unitaire moyen dans l'Union sur le marché total (en EUR/m ²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Indice (2018 = 100)	100	106	118	119
Coût de production unitaire (en EUR/m)	9,79	11,08	11,31	10,77
Indice (2018 = 100)	100	113	116	110

Source: Producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (321) Le prix de vente unitaire moyen a augmenté de 19 % entre 2018 et la période d'enquête. La plus forte hausse a été enregistrée en 2020. Le prix de vente unitaire moyen est resté inférieur au coût de production unitaire tout au long de la période considérée.
- (322) Le coût de production unitaire a augmenté de 13 % entre 2018 et 2019 et encore de 3 % en 2020. Au cours de la période d'enquête, le coût de production unitaire a diminué par rapport à 2020, mais est resté supérieur de 10 % à son niveau de 2018.

4.4.3.2. Coûts de la main-d'œuvre

- (323) Sur la période considérée, les coûts moyens de la main-d'œuvre des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 8

Coûts moyens de la main-d'œuvre par salarié

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Coût moyen de la main-d'œuvre par salarié (en EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Indice (2018 = 100)	100	104	98	104

Source: Producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (324) Le coût moyen de la main-d'œuvre par salarié a augmenté de 4 % entre 2018 et 2019. En 2020, à la suite des courtes interruptions de la production liées à la COVID-19, le coût a diminué de 6 % par rapport à 2019 et n'est revenu à son niveau de 2019 qu'au cours de la période d'enquête. Pendant celle-ci, le coût moyen de la main-d'œuvre par salarié a augmenté de 4 % par rapport à 2018.

⁽²⁹⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/2179.

⁽³⁰⁾ Avis d'ouverture d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures antidumping applicables aux importations de carreaux en céramique originaire de la République populaire de Chine (JO C 442 du 22.11.2022, p. 3).

4.4.3.3. Stocks

- (325) Au cours de la période considérée, les niveaux de stocks des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 9

Stocks

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Stocks de clôture (en m ³)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	95	85	86
Stocks de clôture en pourcentage de la production	49 %	51 %	44 %	39 %
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	104	91	79

Source: Producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (326) Les stocks de clôture ont diminué en chiffres absolus entre 2018 et 2019. Toutefois, en pourcentage de la production, ces stocks ont augmenté de 4 % (ou 2 points de pourcentage) sur la même période. En raison de la baisse des volumes de production et de la hausse de la demande, l'industrie de l'Union a été en mesure de réduire le volume de ses stocks de clôture en chiffres absolus et en pourcentage de la production en 2020. Le volume de production ayant retrouvé ses niveaux de 2018 et la demande ayant continué d'augmenter au cours de la période d'enquête, les stocks de clôture exprimés en pourcentage de la production ont de nouveau baissé au cours de la période d'enquête.

4.4.3.4. Rentabilité, flux de liquidités, investissements, rendement des investissements et aptitude à mobiliser des capitaux

- (327) Au cours de la période considérée, la rentabilité, les flux de liquidités, les investissements et le rendement des investissements des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit:

Tableau 10

Rentabilité, flux de liquidités, investissements et rendement des investissements

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Rentabilité des ventes à des acheteurs indépendants dans l'Union (en % du chiffre d'affaires des ventes)	- 5,4 %	- 8,9 %	- 5,9 %	0,6 %
<i>Indice (2018 = 100)</i>	- 100	- 166	- 110	10
Flux de liquidités (en EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	187	369	400
Investissements (en EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
<i>Indice (2018=100)</i>	100	40	33	38
Rendement des investissements	1 %	- 9 %	- 10 %	4 %
<i>Indice (2018 = 100)</i>	100	- 1 600	- 1 832	660

Source: Producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

- (328) La Commission a déterminé la rentabilité des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon en exprimant le bénéfice net avant impôt retiré des ventes du produit similaire à des acheteurs indépendants dans l'Union sous forme de pourcentage du chiffre d'affaires généré par ces ventes. L'industrie de l'Union était déficitaire pendant les trois premières années de la période considérée, et atteignait à peine le seuil de rentabilité pendant la période d'enquête. Ces pertes se sont accentuées entre 2018 et 2019, passant de – 5,4 % à – 8,9 %. Le prix de vente de l'industrie de l'Union a augmenté plus rapidement que le coût de production en 2020 (voir tableau 7, au considérant 320), ce qui a permis de réduire les pertes, qui sont passées à – 5,9 % en 2020. Au cours de la période d'enquête, l'industrie de l'Union a également pu enregistrer un bénéfice largement supérieur au seuil de rentabilité.
- (329) L'industrie de l'Union a pu réaliser un léger bénéfice au cours de la période d'enquête, bien que son prix de vente moyen à des clients indépendants dans l'Union soit resté inférieur au coût de production moyen (voir tableau 7 au considérant 320). Cela s'expliquait par des différences au niveau de la gamme de produits fabriqués et de la gamme de produits vendus dans l'Union au cours de la période d'enquête. Les différences concernaient non seulement les types de produits, mais aussi le moment auquel les produits vendus étaient fabriqués (c'est-à-dire le fait que les ventes aient ou non été réalisées sur les stocks).
- (330) Les flux nets de liquidités représentent la capacité des producteurs de l'Union à autofinancer leurs activités. Les flux nets de liquidités ont pratiquement doublé entre 2018 et 2019. Ils ont de nouveau fortement augmenté en 2020 et, plus modérément, au cours de la période d'enquête. L'évolution des flux de liquidités était liée, dans une large mesure, à l'évolution des ventes et donc des stocks. En 2018, un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon a enregistré une forte variation de ses stocks de produits finis; autrement dit, la société fabriquait des produits destinés à ses stocks. En 2019, cette situation ne s'est pas reproduite, et les flux de liquidités négatifs de cette société sont donc devenus positifs. Cela expliquait l'essentiel de l'augmentation des flux de liquidités entre 2018 et 2019. Le montant des flux de liquidités en 2020 et au cours de la période d'enquête était lié au fait que les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon avaient temporairement interrompu leur production en raison des fermetures liées à la COVID-19, mais avaient continué de vendre sur leurs stocks, qui, comme le montre le tableau 9 (voir considérant 325), représentaient habituellement environ la moitié de leur volume de production annuel. Les stocks de clôture de produits finis ont diminué en 2020 et au cours de la période d'enquête, ce qui a entraîné une variation des stocks, ajoutant ainsi de la valeur à la réduction des pertes (2020) ou au léger bénéfice (période d'enquête).
- (331) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc a soutenu qu'à partir du moment où une société pouvait à elle seule influencer les résultats des flux de liquidités, l'échantillon n'était pas représentatif.
- (332) Les flux de liquidités présentés dans le tableau 10 représentaient une simple somme de l'ensemble des montants des flux de liquidités des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Autrement dit, tout événement ou évolution au sein de l'une des sociétés retenues dans l'échantillon influençait l'indicateur final, quelle que soit la part de la production de l'Union que l'échantillon aurait représentée. Au considérant 330, la Commission a clarifié les fluctuations des flux de liquidités. Par conséquent, l'allégation du gouvernement turc a été rejetée.
- (333) Les investissements ont diminué de 62 % au cours de la période considérée. La plus forte diminution, à savoir 60 %, a été enregistrée entre 2018 et 2019. Les investissements ont de nouveau diminué en 2020, avant d'augmenter au cours de la période d'enquête (16 % par rapport à 2020). Dans la plupart des cas, les investissements ont été financés par des flux de liquidités et des crédits bancaires. La majorité des investissements visaient à maintenir les capacités et à assurer les remplacements. Les investissements dans la recherche et le développement ainsi que l'innovation, qui représentaient 38 % des investissements totaux effectués par les producteurs retenus dans l'échantillon en 2018, ont diminué de 97 % au cours de la période considérée et ne représentaient que 3 % de leurs investissements au cours de la période d'enquête.
- (334) La capacité des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon à mobiliser des capitaux a été mise à mal par la rentabilité négative. Les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont indiqué que la rentabilité négative les avait empêchés de financer les investissements nécessaires pour exploiter les potentialités croissantes du marché. Un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon a déclaré qu'il avait dû revoir ses capacités à la baisse en raison de ses difficultés pour mobiliser des capitaux. Certains producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon font partie de plus grands groupes, et leur capacité à mobiliser des capitaux est donc meilleure que celle des sociétés indépendantes qui se trouvent dans une situation financière semblable. Toutefois, leur faible rentabilité et leurs maigres perspectives influencent les décisions des sociétés mères de leur octroyer des fonds, qu'elles pourraient décider d'investir ailleurs.
- (335) Le rendement des investissements constitue le bénéfice en pourcentage de la valeur comptable nette des investissements. Il a considérablement baissé en 2019 et 2020 avant d'augmenter au cours de la période d'enquête, en suivant la même tendance que la rentabilité.

4.5. Conclusion concernant le préjudice

- (336) Au cours de la période considérée, l'industrie de l'Union n'a pas pu tirer profit d'un marché en expansion, comme le montrent les indicateurs macroéconomiques présentant des tendances négatives ou relativement stables dans un contexte de demande en hausse. La production, les capacités de production, l'utilisation des capacités et l'emploi sont restés au même niveau tout au long de la période considérée. Les ventes de l'Union ont augmenté plus lentement que la consommation (3 % de croissance des ventes de l'Union sur un marché qui a gagné 6 %). Par conséquent, la part de marché de l'industrie de l'Union a diminué, passant de 90,1 % en 2018 à 87,1 % au cours de la période d'enquête.
- (337) Malgré la hausse de 19 % de son prix de vente, l'industrie de l'Union n'a pas pu, pendant la majorité de la période considérée, augmenter les prix dans l'Union à des niveaux suffisamment élevés pour couvrir ses coûts. Dès lors, tout au long de la période considérée, elle était soit déficitaire (– 5,4 % en 2018, – 8,9 % en 2019 et – 5,9 % en 2020), soit à peine au-dessus du seuil de rentabilité (0,6 % pendant la période d'enquête, influencée par la reprise économique postérieure à la crise de la COVID-19, qui a inclus une augmentation de la production de la construction, comme expliqué au considérant 311, et durant laquelle l'industrie de l'Union a vendu des volumes significatifs sur ses stocks). Le niveau de rentabilité atteint au cours de la période d'enquête ne pouvait pas être considéré comme durable. L'industrie de l'Union n'a pas pu augmenter ses prix de vente dans l'Union à un niveau qui lui aurait garanti les niveaux de rentabilité dont elle avait besoin pour couvrir ses coûts de production pendant l'essentiel de la période considérée et pour tirer profit de la croissance sur le marché de l'Union, par exemple en réalisant de nouveaux investissements dans son expansion, dans la recherche et le développement et dans la poursuite de ses activités visant à développer des segments tels que celui des grandes plaques. De fait, dans cette situation, les investissements ont diminué de 62 % et les capacités sont restées inchangées, ce qui prouve que l'industrie de l'Union n'a pas pu croître en même temps que le marché.
- (338) Sur la base de ce qui précède, la Commission a conclu que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important au sens de l'article 3, paragraphe 5, du règlement de base.
- (339) À la suite de l'information finale, un certain nombre de parties intéressées ont présenté des observations sur les constatations et les conclusions relatives au préjudice.
- (340) Ceramika Netto a exprimé des préoccupations concernant la validité des données que la Commission a utilisées pour ses conclusions relatives au préjudice. En particulier, elle a présenté les états financiers 2021 de trois producteurs polonais de carreaux en céramique ainsi que des articles de presse résumant les résultats de l'industrie de la céramique en Italie et en Espagne en 2021.
- (341) La CGCSA a affirmé que les producteurs de l'Union étaient disposés à fournir des informations pour l'année 2021 complète et que, si la Commission avait examiné ces informations, elle aurait constaté que le préjudice résultait exclusivement des effets de la pandémie de COVID-19.
- (342) La Commission a souligné que l'enquête avait été menée sur la base d'informations, vérifiées sur place, communiquées par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pour la période d'enquête et la période considérée. Ceramika Netto n'a formulé aucune observation sur l'échantillon de producteurs de l'Union dans le délai imparti. Toute information relative à l'année 2021 complète couvrirait une période postérieure à l'enquête et ne pourrait donc pas être utilisée pour la détermination du préjudice. En outre, à la connaissance de la Commission, l'industrie de l'Union n'a pas proactivement proposé de fournir des données postérieures à la période d'enquête. La Commission a donc rejeté les arguments avancés par Ceramika Netto et la CGCSA.
- (343) Le gouvernement indien, le gouvernement turc, la CGCSA, la société turque Sogutsen Seramik et 16 producteurs-exportateurs indiens ont affirmé que l'industrie de l'Union n'avait pas subi de préjudice important. À cet égard, le gouvernement indien, le gouvernement turc, la CGCSA et 16 producteurs-exportateurs indiens ont fait valoir que la plupart des indicateurs macroéconomiques et microéconomiques étaient restés stables ou s'étaient améliorés au cours de la période considérée.
- (344) Par exemple, les 16 sociétés ont souligné que le volume de production, l'utilisation des capacités et la productivité s'étaient considérablement améliorés au cours de la période d'enquête par rapport à 2020, et que les stocks de clôture avaient fortement baissé au cours de la période d'enquête par rapport à 2018. En outre, les producteurs-exportateurs indiens ont soutenu que, malgré une réduction de sa part de marché de 3 points de pourcentage au cours de la période considérée, l'industrie de l'Union avait conservé de fortes parts de marché sur l'ensemble de la période considérée. Les sociétés ont fait référence à la décision préjudicielle rendue par la Cour de justice de l'Union européenne (ci-après la «Cour») dans l'affaire eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt ⁽³¹⁾. La Cour a déclaré que le Conseil avait commis une erreur manifeste en concluant qu'une perte de 5 points de pourcentage de part de marché était un indicateur de préjudice important, étant donné que l'industrie de l'Union avait conservé une part de marché élevée et connu une augmentation de ses volumes et prix de vente.

⁽³¹⁾ Arrêt de la Cour du 4 février 2021, eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, points 49 et 52.

- (345) Le gouvernement turc a soutenu que les indicateurs tels que la rentabilité, la production, le volume des ventes, le prix de vente de l'Union, l'utilisation des capacités, la productivité, les stocks, les flux de liquidités et le rendement des investissements avaient connu une évolution négative temporaire en 2020, année affectée par la pandémie de COVID-19, mais avaient retrouvé une tendance positive au cours de la période d'enquête. Également selon lui, le fait que quelques indicateurs aient affiché une tendance négative au cours de la période considérée ne suffisait pas à conclure à l'existence d'un préjudice important.
- (346) De même, le gouvernement indien a affirmé qu'il n'y avait pas eu de préjudice sur le volume, étant donné que la part de marché des importations en provenance de l'Inde a été faible tout au long de la période considérée. Il a également souligné que la part de marché de l'industrie de l'Union, bien qu'ayant baissé, s'était maintenue à un haut niveau. En outre, le volume des ventes de l'industrie de l'Union a augmenté et le prix de ses ventes intérieures a augmenté plus rapidement que le coût de production, ce qui lui a permis d'améliorer sa rentabilité.
- (347) La CGCSA a elle aussi fait valoir que bon nombre d'indicateurs macroéconomiques, tels que le volume de production et l'utilisation des capacités, le volume des ventes ou la part de marché élevée, avaient continué à afficher des tendances neutres ou positives au cours de la période considérée. En ce qui concerne les indicateurs microéconomiques, l'association a souligné que le prix de vente de l'Union sur le marché intérieur avait augmenté plus rapidement que le coût de production de l'industrie de l'Union.
- (348) La Commission a observé que les indicateurs devaient être examinés non seulement à la lumière de leur évolution, mais aussi compte tenu des niveaux atteints. Elle a maintenu que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice important causé par l'augmentation des volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie. Bien que le prix de l'Union sur le marché intérieur ait augmenté plus rapidement que le coût de production de l'industrie de l'Union, cette dernière était déficitaire pratiquement chaque année de la période considérée et parvenait à peine à atteindre le seuil de rentabilité au cours de la période d'enquête. En outre, l'industrie de l'Union a perdu des parts de marché, malgré une augmentation de la consommation.
- (349) Les parties ont également fait référence aux conclusions de la Commission relatives à certains indicateurs (volume de production, utilisation des capacités) qui ont été négativement affectés par la pandémie de COVID-19 en 2020, mais qui se sont rétablis au cours de la période d'enquête. Toutefois, ces parties doivent aussi reconnaître que la pandémie a entraîné l'amélioration de certains indicateurs, tels que le volume des stocks de clôture et les flux de liquidités. Ensuite, la Commission ne pouvait pas souscrire au point de vue des parties selon lequel la situation au cours de la période d'enquête s'était considérablement améliorée par rapport à la période précédente, étant donné qu'elles avaient déjà admis que la performance particulièrement médiocre de ces indicateurs en 2020 était due à la pandémie.
- (350) En ce qui concerne la décision préjudicielle rendue par la Cour dans l'affaire eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, la Commission a fait observer que chaque affaire devait être appréciée sur une base individuelle. Dans l'enquête visée par cette décision de la Cour, l'industrie de l'Union avait connu une augmentation de son volume de ventes et de ses prix de vente tout en maintenant une part de marché élevée et des marges bénéficiaires à deux chiffres au cours de la période considérée⁽³²⁾. La situation en l'espèce est très différente. Bien que les producteurs de l'Union aient enregistré une augmentation de leur prix de vente, de même qu'une légère amélioration de leur volume de ventes, les sociétés sont restées déficitaires pratiquement chaque année de la période considérée.
- (351) La Commission a donc rejeté les arguments décrits aux considérants 343 à 347.

5. LIEN DE CAUSALITÉ

- (352) Conformément à l'article 3, paragraphe 6, du règlement de base, la Commission a examiné si les importations faisant l'objet de dumping en provenance des pays concernés avaient causé un préjudice important à l'industrie de l'Union. Conformément à l'article 3, paragraphe 7, du règlement de base, la Commission a également examiné si d'autres facteurs connus avaient pu au même moment causer un préjudice à l'industrie de l'Union. La Commission s'est assurée que le préjudice éventuellement causé par des facteurs autres que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés n'a pas été attribué auxdites importations. Ces facteurs sont les importations en provenance d'autres pays tiers, y compris les importations ne faisant pas l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, l'évolution de la demande, l'évolution du coût de production de l'industrie de l'Union et l'incidence de la pandémie de COVID-19.

⁽³²⁾ Règlement (CE) n° 289/2009 de la Commission du 7 avril 2009 instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certains tubes et tuyaux sans soudure, en fer ou en acier, originaires de la République populaire de Chine (JO L 94 du 8.4.2009, p. 48).

5.1. Effets des importations faisant l'objet d'un dumping

- (353) Le volume des importations en provenance des pays concernés a augmenté de 72 % au cours de la période considérée, passant de [39 000 000-42 000 000] m² en 2018, pour une part de marché de [5-5,2] %, à [67 000 000-69 000 000] m² au cours de la période d'enquête, soit une part de marché de [8,1-8,3] % pendant la période d'enquête. L'augmentation des importations en provenance des pays concernés (72 %) a nettement dépassé à la fois celle de la consommation sur le marché de l'Union (6 %) et celle des ventes de l'Union (3 %). L'augmentation de plus de 3 points de pourcentage de la part de marché des importations faisant l'objet d'un dumping a été concomitante à une baisse de 3 points de pourcentage de la part de marché de l'industrie de l'Union, qui est passée de 90,1 % en 2018 à 87,1 % au cours de la période d'enquête.
- (354) Les importations faisant l'objet d'un dumping ont donc gagné ces parts de marché aux dépens de l'industrie de l'Union, qui n'a pu tirer profit de la hausse constante de la consommation.
- (355) Si les importations ont augmenté, c'est grâce à des prix bas, faisant l'objet d'un dumping. Comme exposé au considérant 293, les prix pratiqués par les producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon sur le marché de l'Union sous-cotaient considérablement ceux de l'industrie de l'Union, à un taux d'au moins 36 % pour l'Inde et 19,9 % pour la Turquie, au cours de la période d'enquête, et ils étaient en tout état de cause très inférieurs aux coûts de production de l'industrie de l'Union.
- (356) En plus de la considérable sous-cotation constatée au cours de la période d'enquête, les prix moyens à l'importation en provenance des pays concernés étaient également beaucoup plus bas que ceux de l'industrie de l'Union tout au long de la période considérée. La différence de prix (selon les chiffres moyens fournis par Eurostat) entre les importations faisant l'objet d'un dumping et les prix de l'industrie de l'Union était considérable, et elle s'est accentuée au cours de la période considérée, passant de 2,98 EUR/m² en 2018 à 4,77 EUR/m² pendant la période d'enquête, soit une hausse de 60 %.
- (357) En raison des importations faisant l'objet d'un dumping, dont les prix étaient également inférieurs au coût de production de l'industrie de l'Union tout au long de la période considérée, ce qui a entraîné un blocage considérable des prix, et afin d'éviter de perdre encore des parts de marché, l'industrie de l'Union n'a pas pu augmenter ses prix dans l'Union au-dessus de son coût de production pendant l'essentiel de la période considérée (voir tableau 7 au considérant 320). Elle atteignait à peine le seuil de rentabilité au cours de la période d'enquête, laquelle coïncidait avec la reprise postérieure à la COVID-19 ainsi qu'avec une augmentation de la production de la construction (voir considérant 311). En tout état de cause, le niveau de bénéfice de l'industrie de l'Union au cours de la période d'enquête était très faible (0,6 %) et ne peut être considéré comme viable (voir considérant 337). Les importations faisant l'objet d'un dumping ont également dépassé les ventes de l'Union au cours de la période de reprise postérieure à la COVID-19: si les ventes de l'industrie de l'Union ont augmenté de 1,2 % au cours de la période d'enquête par rapport à 2020, les importations faisant l'objet d'un dumping ont augmenté de 17,5 %.
- (358) Il ressort de ce qui précède que l'augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping à bas prix a entraîné des pertes de ventes et empêché l'industrie de l'Union d'atteindre des niveaux de bénéfice raisonnables. La Commission a donc conclu qu'il existait un lien de causalité entre les importations en provenance des pays concernés faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.

5.2. Effets d'autres facteurs

5.2.1. Importations en provenance de pays tiers

- (359) Le volume des importations en provenance d'autres pays tiers a évolué comme suit durant la période considérée:

Tableau 11

Importations en provenance de pays tiers

Pays		2018	2019	2020	Période d'enquête
Importations ne faisant pas l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie	Volume (en m ²)	[8 000 000-10 000 000]	[10 000 000-12 000 000]	[13 000 000-15 000 000]	[14 000 000-16 000 000]
	Indice (2018 = 100)	100	132	160	173

	Part de marché	[1-1,2] %	[1,4-1,6] %	[1,6-1,8] %	[1,7-1,9] %
	Prix moyen (en EUR/m²)	[6,1-6,4]	[6,4-6,7]	[6,5-6,8]	[6,4-6,7]
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	105	106	105
Ukraine	Volume (en m³)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	90	87	98
	Part de marché	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Prix moyen (en EUR/m²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	105	103	108
Chine	Volume (en m³)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	79	76	57
	Part de marché	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Prix moyen (en EUR/m²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	101	94	97
Émirats arabes unis	Volume (en m³)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	94	100	93
	Part de marché	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Prix moyen (en EUR/m²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	<i>Indice</i> (2018 = 100)	100	78	71	75

Autres (à l'exclusion des pays concernés)	Volume (en m³)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Indice (2018 = 100)	100	97	85	91
	Part de marché	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Prix moyen (en EUR/m²)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Indice (2018 = 100)	100	105	106	107
Total de l'ensemble des pays tiers à l'exception des pays concernés, y compris les importations ne faisant pas l'objet d'un dumping originaires de l'Inde et de Turquie	Volume (en m³)	[38 000 000-40 000 000]	[37 000 000-39 000 000]	[38 000 000-40 000 000]	[39 000 000-41 000 000]
	Indice (2018 = 100)	100	100	101	103
	Part de marché	[4,8-5] %	[4,6-4,8] %	[4,7-4,9] %	[4,7-4,9] %
	Prix moyen (en EUR/m²)	[6-6,3]	[5,9-6,2]	[6-6,3]	[6,2-6,5]
	Indice (2018 = 100)	100	98	100	103

Source: Eurostat, producteur-exportateur retenu dans l'échantillon.

- (360) Les importations en provenance de tous les pays tiers, à l'exception des pays concernés mais incluant les importations en provenance de l'Inde et de Turquie n'ayant pas fait l'objet d'un dumping (ci-après l'«ensemble des pays tiers»), ont augmenté de 3 % au cours de la période considérée. Les importations en provenance des autres pays tiers représentaient [36-38] % des importations totales dans l'Union au cours de la période d'enquête (en baisse par rapport aux [48-50] % des importations enregistrées en 2018). Leur part du marché de l'Union a diminué en glissement annuel, passant de [4,8-5] % en 2018 à [4,7-4,9] % au cours de la période d'enquête. À l'exception des importations en provenance des pays concernés n'ayant pas fait l'objet d'un dumping, et de la Chine en 2018, aucun autre pays n'a obtenu à lui seul une part de marché de plus de 1 % tout au long de la période considérée.
- (361) Le prix moyen des importations en provenance de l'ensemble des pays tiers a d'abord diminué de 2 % entre 2018 et 2019, avant d'augmenter lentement à partir de 2020 pour atteindre au cours de la période d'enquête un niveau supérieur de 3 % à celui de 2018. Tout au long de la période considérée, les prix de ces importations étaient plus élevés que les prix des importations en provenance des pays concernés faisant l'objet d'un dumping. La plus grande différence a été enregistrée au cours de la période d'enquête, lorsque le prix moyen en provenance de l'ensemble des pays tiers était supérieur de [8-12] % au prix moyen des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.

- (362) Les importations ne faisant pas l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés ont augmenté de 73 % au cours de la période considérée, passant de [8 000 000-10 000 000] mètres carrés en 2018 à [16 000 000-18 000 000] mètres carrés au cours de la période d'enquête. Leur part de marché a progressé, passant de [1-1,2] % en 2018 à [1,7-1,9] % pendant la période d'enquête. Tout au long de la période considérée, les prix de ces importations étaient plus élevés que les prix des importations en provenance des pays concernés faisant l'objet d'un dumping. En 2019, en 2020 et au cours de la période d'enquête, ils étaient au moins 14 % supérieurs au prix moyen à l'importation des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Les prix moyens à l'importation étaient inférieurs à ceux de l'industrie de l'Union tout au long de la période considérée. Dès lors, ces importations et leur augmentation ont eu une incidence négative sur les performances de l'industrie de l'Union.
- (363) Les importations en provenance de l'ensemble des pays tiers, à l'exception des pays concernés mais incluant les importations en provenance de l'Inde et de Turquie n'ayant pas fait l'objet d'un dumping, pourraient donc avoir contribué dans une mesure limitée au préjudice important subi par l'industrie de l'Union. Toutefois, étant donné que leurs prix moyens sont supérieurs à ceux des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et que les volumes sont plus réduits et n'ont pas gagné de parts de marché au cours de la période considérée, ces importations, tant collectivement qu'individuellement, n'atténuent pas le lien de causalité établi avec les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie.
- (364) À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement turc a soutenu que les conclusions de la Commission relatives à l'effet des importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés et de l'ensemble des pays tiers sur la situation de l'industrie de l'Union étaient biaisées, étant donné que la Commission avait constaté que les importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient eu une incidence négative sur les performances de l'industrie de l'Union tandis que les importations en provenance de l'ensemble des pays tiers n'avaient contribué que dans une mesure limitée au préjudice important, en particulier compte tenu du fait que les importations en provenance de l'ensemble des pays tiers avaient atteint un volume quatre fois plus élevé que les importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés.
- (365) La Commission a souligné que les considérants 362 et 363 devaient être lus ensemble. Compte tenu de leurs volumes et de leurs prix, tant les importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés que les importations en provenance des autres pays tiers ont eu une incidence négative sur les performances de l'industrie de l'Union, mais cette incidence n'était pas d'une ampleur suffisante pour atténuer le lien de causalité. Comme expliqué au considérant 360, la catégorie de l'«ensemble des pays tiers» inclut également les importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie. De ce fait, la Commission a rejeté l'allégation.
- (366) À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement indien a soutenu que les importations en provenance de l'Inde étaient semblables, du point de vue du volume et des prix, aux importations en provenance de pays tiers (à l'exclusion des importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés). La Commission n'a toutefois pas enquêté sur ces pays tiers. Selon le gouvernement indien, cela prouvait que l'industrie de l'Union avait subi un préjudice non pas en raison des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde, mais en raison d'un coût de production élevé. Le gouvernement indien a également souligné qu'à partir du moment où la rentabilité de l'industrie de l'Union s'était améliorée alors que les importations en provenance de l'Inde augmentaient, il n'y avait pas de lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.
- (367) La Commission a rappelé qu'elle avait examiné l'incidence des importations en provenance de l'Inde et de Turquie pour lesquelles il avait été constaté qu'elles avaient été effectuées à des prix de dumping. L'enquête a été ouverte sur la base d'éléments de preuve suffisants fournis par le plaignant concernant l'existence d'un dumping. Aucune preuve de la sorte n'ayant été présentée concernant d'autres pays tiers, la Commission n'a pas enquêté sur ces derniers et n'a donc pas pu formuler de constatations relatives à l'existence d'un dumping au cours de la présente enquête. La Commission a reconnu que les importations en provenance de l'ensemble des pays tiers avaient contribué de manière limitée au préjudice important (voir considérant 363). En ce qui concerne les volumes des importations, la Commission a analysé les exigences à remplir pour une évaluation cumulative des importations faisant l'objet d'un dumping et a constaté qu'elles étaient toutes remplies dans le cadre de la présente enquête. Partant, les importations en provenance de l'Inde ne pouvaient pas être considérées comme négligeables. Enfin, comme expliqué au considérant 298, bien que l'industrie de l'Union ait été en mesure d'augmenter ses prix et d'améliorer ainsi ses résultats financiers, elle a à peine pu dépasser le seuil de rentabilité au cours de la période d'enquête. En outre, comme expliqué aux considérants 293 à 295, la Commission a constaté une sous-cotation et un blocage considérables des prix causés par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie. Partant, l'argument selon lequel les importations en provenance de l'Inde ne pouvaient pas, du point de vue des volumes et des prix, causer un préjudice important à l'industrie de l'Union a été rejeté.

5.2.2. Résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union

(368) La Commission a examiné l'évolution des exportations et des prix pour l'ensemble de l'industrie de l'Union sur la base des données fournies par Eurostat ⁽³³⁾.

Tableau 12

Exportations de l'Union

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Volume d'exportation (en m ²)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Indice (2018 = 100)	100	100	95	109
Prix moyen (en EUR/m ²)	8,58	8,53	8,78	8,77
Indice (2018 = 100)	100	99	102	102

Source: CET, Eurostat.

(369) Selon les données d'Eurostat, les exportations de carreaux en céramique par l'Union ont augmenté de 9 % au cours de la période considérée. Les exportations sont restées stables pendant les deux premières années de la période considérée, avant de diminuer de 5 % entre 2019 et 2020, puis d'augmenter au cours de la période d'enquête, de 15 % en glissement annuel. Le prix moyen des exportations est resté relativement stable tout au long de la période considérée, enregistrant une hausse de 2 %.

(370) Les parties intéressées ont affirmé, en se basant sur les données de la plainte, que les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union constituaient une cause du préjudice, en raison de la baisse enregistrée en 2020 et du fait que le prix à l'exportation moyen était inférieur au coût de production des plaignants.

(371) Cette comparaison était erronée. Premièrement, les données d'Eurostat incluaient l'ensemble des exportations de l'Union (y compris celles destinées à des clients liés en dehors de l'Union), tandis que le coût de production des plaignants ne représentait qu'une partie des exportations de l'Union. Deuxièmement, la période d'enquête couvrait une période différente de celle utilisée dans la plainte.

(372) En toute hypothèse, la Commission a également analysé les résultats à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, sur la base de données vérifiées. Le volume et le prix moyen des exportations destinées à des clients indépendants des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont évolué comme suit au cours de la période considérée:

Tableau 13

Résultats à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon

	2018	2019	2020	Période d'enquête
Volume d'exportation (en m ²)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Indice (2018 = 100)	100	108	103	140
Prix moyen (en EUR/m ²)	13,60	13,81	11,63	11,24
Indice (2018 = 100)	100	102	85	83

Source: Producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon.

⁽³³⁾ Une correction y a été apportée en ce qui concerne les volumes relatifs à la période d'enquête pour l'Espagne à la suite de la fourniture d'éléments de preuve par la plaignante après vérification du questionnaire relatif aux indicateurs macroéconomiques.

- (373) Le volume des exportations des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a augmenté de 40 % au cours de la période considérée. La plus forte hausse a été enregistrée au cours de la période d'enquête, à savoir 36 % en glissement annuel (c'est-à-dire par rapport à 2020). Le prix moyen des exportations des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon a diminué de 17 % au cours de la période considérée. Il a d'abord légèrement augmenté, avant de décliner en 2020 et pendant la période d'enquête. Malgré cette diminution, le prix à l'exportation moyen des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon était supérieur à leur coût de production tout au long de la période d'enquête.
- (374) Compte tenu de leur évolution positive, les résultats à l'exportation des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ou de l'industrie de l'Union dans son ensemble n'auraient pas pu contribuer au préjudice important subi par l'industrie de l'Union.
- (375) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc a affirmé que la réduction de la part de marché de l'industrie de l'Union ne pouvait être imputée aux importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés. Il a souligné l'augmentation du volume des exportations de l'industrie de l'Union et a soutenu que la baisse de la part de marché était due au fait que l'industrie de l'Union privilégiait les exportations par rapport aux ventes sur le marché intérieur. Le gouvernement turc a réitéré cet argument à la suite de l'information partielle additionnelle.
- (376) La Commission a exprimé son désaccord. Le volume des stocks de clôture et le niveau d'utilisation des capacités de l'industrie de l'Union auraient permis à l'industrie de l'Union d'augmenter en même temps ses volumes d'exportation et ses volumes de ventes sur le marché intérieur. Dès lors, l'amélioration des résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union au cours de la période considérée ne saurait justifier la diminution de la part de marché de l'industrie de l'Union, laquelle était imputable à la hausse des volumes d'importations faisant l'objet d'un dumping qui sous-cotaient et bloquaient les prix de l'industrie de l'Union, comme la Commission l'a conclu au considérant 358. La Commission a rejeté cet argument.

5.2.3. Consommation

- (377) Certaines parties ont affirmé que la baisse mondiale de la consommation de carreaux en céramique était une cause du préjudice subi par l'industrie de l'Union. Or, comme établi aux considérants 267 à 269, la consommation n'a cessé d'augmenter dans l'Union tout au long de la période considérée. Par conséquent, elle ne saurait avoir causé le préjudice important subi par l'industrie de l'Union.

5.2.4. Évolution du coût de production

- (378) Les parties intéressées ont fait valoir que les augmentations des coûts des matières premières, de l'énergie, du transport et des quotas d'émissions de CO₂ avaient été une cause de préjudice pour l'industrie de l'Union.
- (379) Le coût de production de l'industrie de l'Union était supérieur à son prix de vente, et il a augmenté, pendant l'essentiel de la période considérée. L'industrie de l'Union a donc enregistré de lourdes pertes tout au long de la période considérée. Toutefois, comme expliqué au considérant 357, l'industrie de l'Union n'a pas pu augmenter ses prix dans l'Union au-dessus de son coût de production pendant l'essentiel de la période considérée, ni réaliser des niveaux de bénéfice viables, afin d'éviter de perdre davantage de parts de marché au profit des importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping.
- (380) À la suite de l'information finale, le gouvernement indien, le gouvernement turc et 16 producteurs-exportateurs indiens ont affirmé que la Commission avait omis d'examiner d'autres facteurs, tels que l'augmentation du coût des matières premières, de l'énergie, des quotas d'émission de CO₂ et de la main-d'œuvre.
- (381) La Commission a examiné les informations vérifiées des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon et constaté que le coût des matières premières (par m²) n'avait que légèrement augmenté (d'environ 4 %) au cours de la période considérée. Le coût de l'énergie et de la main-d'œuvre par m² a en réalité diminué. Les coûts de mise en conformité par m² sont restés relativement stables au cours de la période considérée. En outre, comme expliqué au considérant 379, l'industrie de l'Union a subi des pertes en raison de son incapacité à augmenter ses prix face à la pression exercée sur les prix par les importations en provenance de l'Inde et de Turquie. Partant, cet argument a été rejeté.

5.2.5. Effets de la COVID-19

- (382) Les parties intéressées ont affirmé que la pandémie de COVID-19 avait été une cause de préjudice pour l'industrie de l'Union en raison des arrêts de la production. Elles ont également soutenu qu'il s'agissait de la raison de leurs augmentations de coûts, compte tenu de leur dépendance aux importations de matières premières et des perturbations des chaînes d'approvisionnement engendrées par la pandémie de COVID-19. Enfin, certaines parties intéressées ont déclaré que le fait que l'industrie de l'Union n'ait pas licencié de main-d'œuvre malgré les fermetures avait également été l'une des causes de l'augmentation des coûts et constituait un préjudice auto-infligé.

- (383) Du côté de l'offre, pendant la première vague de la pandémie de COVID-19, au premier semestre 2020, la plupart des producteurs de l'Union ont dû fermer temporairement leurs installations de production. Ces fermetures ont été clairement reflétées dans le volume de production, qui a baissé de 11 % en 2020 par rapport à 2018 et de 8 % par rapport à 2019. La production s'est toutefois rétablie au cours de la période d'enquête (voir tableau 4).
- (384) La Commission a également analysé l'incidence sur les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon. Son analyse a confirmé les conclusions formulées à l'échelle de l'Union. Les mesures adoptées en raison de la pandémie de COVID-19 ont varié en fonction des producteurs situés dans différents États membres. Quatre des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont dû fermer leurs installations de production au premier semestre 2020 (en mars et avril), tandis que deux producteurs n'ont pas arrêté leur production, mais l'ont réduite. Tous les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont fait état d'une baisse de production pendant les fermetures par rapport à la même période l'année précédente, mais la production s'est rétablie pendant la période d'enquête.
- (385) Malgré les fermetures, le coût de production n'a que légèrement augmenté (+ 2 %) en 2020 par rapport à 2019 (voir considérant 320). Un producteur de l'Union retenu dans l'échantillon a indiqué avoir bénéficié, au second semestre 2020, des coûts bas des matières premières et de tous les facteurs de production, en particulier des coûts de l'énergie et du transport, en raison de la disponibilité inhabituelle de la main-d'œuvre, des services et des fournitures. Toute incidence sur les chaînes d'approvisionnement était donc négligeable. En ce qui concerne la main-d'œuvre, les mesures adoptées par les producteurs retenus dans l'échantillon ont varié d'un État membre à l'autre: il pouvait s'agir de baisses des salaires, de dispositifs de chômage partiel, de recours à des fonds d'indemnisation pour licenciement ou à des jours de congé ou encore de régimes de protection ayant permis de réaliser des économies.
- (386) Du côté de la demande, comme indiqué au considérant 268, le marché de l'Union a continué de croître pendant la pandémie de COVID-19. Les tendances de la consommation, des importations et des ventes de l'industrie de l'Union dans l'Union ont constamment progressé tout au long de la période considérée, et les importations en provenance des pays concernés ont connu une croissance beaucoup plus rapide que les ventes de l'industrie de l'Union et la consommation, également en 2020. L'industrie de l'Union a pu maintenir son volume de ventes en 2020, malgré les fermetures temporaires des usines, en vendant sur ses stocks, cette industrie particulière étant caractérisée par de très importants niveaux de stocks (environ 50 % de la production). Les stocks ont donc enregistré une baisse en 2020 ainsi qu'au cours de la période d'enquête (voir considérant 325).
- (387) Dès lors, la demande étant restée stable et l'industrie de l'Union ayant pu reprendre rapidement sa production après les fermetures et utiliser son stock pour maintenir son volume de ventes, les effets de la pandémie de COVID-19 sur l'industrie de l'Union ont été limités et n'ont pas atténué le lien de causalité établi avec les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie.
- (388) À la suite de l'information finale, le gouvernement indien, le gouvernement turc, la CGCSA, Sogutsen Seramik et Yurtbay Seramik ont répété que le préjudice avait été causé par la pandémie de COVID-19 et ont soutenu que la Commission n'avait pas suffisamment examiné l'incidence de cette dernière. La CGCSA a fait valoir que la Commission n'avait pas collecté de données quantitatives afin d'examiner les effets de la COVID-19.
- (389) L'argument selon lequel le préjudice a été causé par la pandémie de COVID-19 a déjà été abordé aux considérants 383 à 387. La Commission a examiné l'incidence de la pandémie de COVID-19 sur les résultats de l'industrie de l'Union tant du côté de l'offre que du côté de la demande, à la fois au niveau de l'industrie de l'Union dans son ensemble et au niveau des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon (voir considérants 384 et 385). La Commission a collecté des données relatives à l'ensemble des indicateurs de préjudice et a examiné l'incidence de la pandémie de COVID-19 sur la base de ces données. Elle a reconnu que la pandémie avait eu une incidence évidente sur les volumes de production de l'industrie de l'Union, qui se sont rapidement rétablis, ainsi que sur ses niveaux de stocks, mais une incidence négligeable sur le volume des ventes, les coûts, les importations et la consommation. La Commission a également collecté des informations supplémentaires sur l'incidence de la pandémie de COVID-19 auprès des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon, notamment sur la durée des fermetures pour les sociétés ayant fermé, ou sur les mesures que les producteurs avaient prises concernant la main-d'œuvre. Les parties intéressées n'ont fourni aucun nouvel élément de preuve ou argument susceptible de modifier ces conclusions et n'ont pas non plus présenté d'élément de preuve indiquant quelles autres données la Commission aurait dû collecter ou analyser. En conséquence, la Commission a rejeté ces arguments.

5.3. Conclusion sur le lien de causalité

- (390) La Commission a établi un lien de causalité entre le préjudice subi par l'industrie de l'Union et les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie. L'augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés a coïncidé avec la baisse de la part de marché de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union. Les importations ont répondu à l'essentiel de l'augmentation de la demande dans l'Union. L'augmentation des importations en provenance des pays concernés était due aux prix bas, faisant l'objet d'un dumping, qui étaient inférieurs au coût de production de l'industrie de l'Union, sous-cotaient considérablement les prix de vente de l'industrie de l'Union sur le marché de l'Union et empêchaient l'industrie de l'Union de fixer ses prix à des niveaux viables permettant de réaliser des marges bénéficiaires raisonnables.
- (391) La Commission a distingué et séparé les effets de tous les facteurs connus sur la situation de l'industrie de l'Union des effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping. Les importations n'ayant pas fait l'objet d'un dumping, les résultats à l'exportation de l'industrie de l'Union, l'évolution de la consommation de l'Union, l'évolution du coût de production de l'industrie de l'Union et la pandémie de COVID-19 n'ont eu qu'un effet limité sur les résultats négatifs de l'industrie de l'Union en termes de part de marché et de rentabilité.
- (392) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance des pays concernés avaient causé un préjudice important à l'industrie de l'Union et que les autres facteurs, considérés individuellement ou collectivement, n'avaient pas atténué le lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice important.
- (393) À la suite de l'information finale, le gouvernement indien a souligné, en ce qui concerne les conclusions relatives au lien de causalité, que l'industrie de l'Union avait déjà accusé des pertes en 2018, alors que les importations en provenance de l'Inde étaient négligeables. En outre, à mesure que les importations en provenance de l'Inde augmentaient, la rentabilité des producteurs de l'Union augmentait également. Dès lors, selon le gouvernement indien, il n'y avait aucun lien de causalité entre les importations en provenance de l'Inde et le préjudice subi par l'industrie de l'Union.
- (394) La Commission a fait observer que l'incidence des importations en provenance de l'Inde et de Turquie avait été évaluée cumulativement, et non individuellement. En tout état de cause, l'enquête a établi que les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde avaient plus que doublé entre 2018 et la période d'enquête. Cette augmentation a été possible grâce aux prix de dumping qui étaient inférieurs au coût de production de l'industrie de l'Union tout au long de la période considérée. Confrontée à cette augmentation, non seulement l'industrie de l'Union a perdu des ventes au profit des importations faisant l'objet d'un dumping, mais en plus, elle n'a pas pu fixer ses prix aux niveaux nécessaires à l'obtention de marges bénéficiaires raisonnables pour éviter d'en perdre davantage. Par conséquent, il existe un lien de causalité évident entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice subi par l'industrie de l'Union. De ce fait, la Commission a rejeté cet argument.
- (395) À la suite de l'analyse des observations reçues après l'information finale, la Commission a confirmé ses conclusions relatives au lien de causalité.

6. NIVEAU DES MESURES

- (396) Pour déterminer le niveau des mesures, la Commission a cherché à savoir si un droit plus faible que la marge de dumping suffirait à éliminer le préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations faisant l'objet d'un dumping.

6.1. Marge de préjudice

- (397) Le préjudice serait éliminé si l'industrie de l'Union était en mesure de réaliser un bénéfice cible en vendant à un prix cible au sens de l'article 7, paragraphes 2 *quater* et 2 *quinqüies*, du règlement de base.
- (398) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base, pour établir le bénéfice cible, la Commission a pris en considération les facteurs suivants: le niveau de rentabilité avant l'augmentation des importations en provenance des pays faisant l'objet de l'enquête, le niveau de rentabilité nécessaire pour couvrir l'ensemble des coûts et investissements, la recherche, le développement et l'innovation, et le niveau de rentabilité escompté dans des conditions normales de concurrence. Cette marge bénéficiaire ne devrait pas être inférieure à 6 %.

- (399) Ni la plaignante ni l'un ou l'autre des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon n'ont présenté le moindre argument étayé concernant le niveau fixé pour le bénéfice cible.
- (400) Dans la plainte, la plaignante a utilisé un bénéfice cible de 6 %, soit le niveau minimal prévu à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base, et n'a avancé aucun élément de preuve démontrant qu'il devait être fixé à un niveau plus élevé. Elle s'est contentée de déclarer qu'elle s'attendait à ce que le calcul de la sous-cotation des prix indicatifs pendant l'enquête soit fondé sur un bénéfice cible plus élevé reflétant les coûts environnementaux significativement plus élevés attendus dans l'Union pendant la période d'application des mesures. Toutefois, les futurs coûts environnementaux ne constituent pas un facteur pris en considération pour la détermination du bénéfice cible au titre de l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base. En effet, ces coûts sont reflétés dans le prix cible final au titre de l'article 8, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base.
- (401) Seuls deux producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon ont présenté des observations sur le niveau approprié du bénéfice cible. L'un d'entre eux a proposé d'utiliser un bénéfice cible de [6-7 %], soit le bénéfice qu'il a réalisé en 2018, lorsque les importations faisant l'objet d'un dumping étaient moins présentes. Le deuxième producteur de l'Union retenu dans l'échantillon a déclaré qu'il était dans l'impossibilité de donner une réponse, étant donné qu'il avait livré concurrence aux importations en provenance de l'Inde et de Turquie tout au long de la période considérée, et même avant.
- (402) Compte tenu de la fragmentation de l'industrie de l'Union, le bénéfice réalisé lors d'une année donnée par un seul producteur de l'Union retenu dans l'échantillon ne constitue pas une base suffisante pour déterminer le bénéfice cible pour l'ensemble de l'industrie de l'Union. En outre, les importations en provenance des pays concernés étaient déjà présentes sur le marché en 2018 à des prix inférieurs au coût de production de l'industrie de l'Union, et l'industrie de l'Union était déficitaire.
- (403) De fait, comme le montrent les tableaux 2 et 10, l'industrie de l'Union était déficitaire ou atteignait à peine le seuil de rentabilité tout au long de la période considérée, tandis que la présence d'importations en provenance des pays concernés était déjà considérable en 2018 et n'a cessé d'augmenter. Aucun des exercices de cette période ne pouvait donc entrer en ligne de compte pour fournir un bénéfice cible conforme à celui qui est fixé à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base.
- (404) Aucun producteur de l'Union retenu dans l'échantillon n'a fourni de calcul de la rentabilité du produit soumis à l'enquête pour les dix années précédant l'ouverture de l'enquête, comme demandé dans le questionnaire. La Commission a également tenu compte du bénéfice cible établi pour cette industrie dans l'enquête relative aux carreaux en céramique qui visait la Chine (3,9 %), laquelle remonte toutefois à 2010 ⁽³⁴⁾, ainsi que de la rentabilité atteinte par l'industrie de l'Union au cours de la période considérée pour l'enquête de réexamen au titre de l'expiration des mesures sur les importations originaires de Chine, pendant toute laquelle l'industrie de l'Union était déficitaire ⁽³⁵⁾.
- (405) Enfin, aucun des producteurs retenus dans l'échantillon n'a formulé d'argument étayé ou fourni le moindre élément prouvant que son niveau d'investissement, de recherche et développement (R & D) et d'innovation au cours de la période considérée aurait été plus élevé dans des conditions normales de concurrence.
- (406) Eu égard aux faits qui précèdent, la Commission a fait usage du bénéfice cible minimal de 6 % conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quater*, du règlement de base. Cette marge bénéficiaire cible a été ajoutée au coût de production réel de l'industrie de l'Union pour établir le prix non préjudiciable.
- (407) Conformément à l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base, en dernier lieu, la Commission a examiné les coûts futurs qui résultent d'accords multilatéraux sur l'environnement auxquels l'Union est partie, et de leurs protocoles, ou des conventions de l'OIT énumérées à l'annexe I *bis* du règlement de base, et que l'industrie de l'Union supporterait au cours de la période d'application de la mesure en vertu de l'article 11, paragraphe 2, du règlement de base. Sur la base des éléments de preuve disponibles (fondés sur les systèmes comptables, les outils de déclaration et les prévisions des sociétés en question), la Commission a établi un coût supplémentaire compris entre 0,06 et 0,65 EUR/m².

⁽³⁴⁾ En ce qui concerne la période initiale d'enquête retenue pour l'enquête sur les carreaux en céramique en provenance de la Chine, voir le considérant 24 du règlement (UE) n° 258/2011. En ce qui concerne le bénéfice cible de cette enquête, voir les considérants 164 et 197 du règlement d'exécution (UE) n° 917/2011.

⁽³⁵⁾ Règlement d'exécution (UE) 2017/2179.

- (408) Ce coût comprenait le coût futur supplémentaire destiné à garantir le respect du système d'échange de quotas d'émission de l'Union européenne (ci-après le «SEQE de l'UE»). Le SEQE de l'UE est une pierre angulaire de la politique de l'Union pour respecter les accords multilatéraux sur l'environnement. Ce coût supplémentaire a été calculé sur la base du prix estimé des quotas d'émission, qui devront être achetés pendant la période d'application des mesures. Les surcoûts ont également tenu compte des coûts indirects liés au CO₂ résultant d'une hausse des prix de l'électricité au cours de la même période liée au SEQE de l'UE et aux prix projetés des quotas d'émission.
- (409) Sur cette base, la Commission a calculé un prix non préjudiciable pour le produit similaire de l'industrie de l'Union en appliquant la marge bénéficiaire cible (voir considérant 406) au coût de production des producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon pendant la période d'enquête, puis elle a ajouté les ajustements apportés au titre de l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, type par type.
- (410) La Commission a ensuite déterminé le niveau de la marge de préjudice sur la base d'une comparaison entre le prix à l'importation moyen pondéré des producteurs-exportateurs indiens et turcs ayant coopéré et retenus dans l'échantillon, à l'exclusion des producteurs-exportateurs ayant coopéré qui se sont révélés ne pas pratiquer de dumping, utilisé pour établir la sous-cotation des prix, et le prix non préjudiciable moyen pondéré du produit similaire vendu par les producteurs de l'Union retenus dans l'échantillon sur le marché de l'Union au cours de la période d'enquête. Toute différence résultant de cette comparaison a été exprimée en pourcentage de la valeur CIF moyenne pondérée à l'importation.
- (411) Le niveau d'élimination du préjudice pour les «autres sociétés ayant coopéré» et pour «toutes les autres sociétés» est défini de la même façon que la marge de dumping pour ces sociétés (voir considérants 203 à 207 et 256 à 258).

Pays	Société	Marge de dumping	Marge de préjudice
Inde	Groupe Conor	8,7 %	168,7 %
Inde	Groupe Icon	6,7 %	92,7 %
Inde	Autres sociétés ayant coopéré	7,3 %	115,8 %
Inde	Toutes les autres sociétés	8,7 %	168,7 %
Turquie	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turquie	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turquie	Autres sociétés ayant coopéré	9,2 %	100,5 %
Turquie	Toutes les autres sociétés	20,9 %	150,6 %

- (412) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc a affirmé que les marges d'élimination du préjudice avaient été dénaturées par la prise en considération des futurs coûts de mise en conformité. Le gouvernement turc a demandé comment ces coûts avaient été pris en compte dans le calcul et si l'introduction potentielle du mécanisme d'ajustement carbone aux frontières avait été prise en considération. À cet égard, la CGCSA a soutenu qu'un ajustement au titre des futurs coûts de mise en conformité n'était pas compatible avec les normes de l'OMC.
- (413) Elle a également fait valoir que les niveaux élevés de sous-cotation des prix indicatifs confirmaient que des producteurs de l'Union fabriquant des produits artisanaux ou de conception spéciale avaient été inclus dans l'échantillon.
- (414) Enfin, la CGCSA a affirmé que la marque constituait un facteur important dans la prise de décisions relatives aux prix, et qu'il convenait par conséquent d'opérer un ajustement au titre de la marque au moment de comparer les prix à l'importation des producteurs turcs avec les prix non préjudiciables des producteurs de l'Union. À l'appui de cet argument, la CGCSA a fait référence aux prix à l'exportation moyens des producteurs italiens et espagnols, celui des producteurs italiens étant plus élevé que celui des carreaux en céramique exportés en provenance d'Espagne. La partie intéressée a utilisé des statistiques commerciales pour effectuer sa comparaison.

- (415) Le gouvernement turc a réitéré son allégation relative aux futurs coûts de mise en conformité à l'issue de l'information partielle additionnelle.
- (416) La Commission a noté que l'inclusion des futurs coûts de mise en conformité dans le calcul du niveau d'élimination du préjudice était conforme aux dispositions de l'article 7, paragraphe 2 *quinquies*, du règlement de base. Les parties ont omis de préciser quelles dispositions de l'accord antidumping de l'OMC la Commission aurait prétendument violées en tenant compte de ces coûts dans le calcul du prix non préjudiciable.
- (417) Afin d'établir la valeur de cet ajustement du coût de production réel, la Commission a comparé le coût de mise en conformité unitaire au cours de la période d'enquête au coût de mise en conformité unitaire estimé pour les cinq années suivantes. La valeur excédentaire moyenne de ce coût unitaire a été ajoutée au coût de production réel utilisé dans le calcul du prix non préjudiciable. En l'espèce, l'effet des futurs coûts de mise en conformité a été peu important, puisqu'il représentait en moyenne environ 3 % du prix non préjudiciable. Par conséquent, la Commission a rejeté l'allégation du gouvernement turc selon laquelle le calcul du niveau d'élimination du préjudice était faussé.
- (418) En outre, les affirmations formulées par les parties intéressées turques en ce qui concerne la composition de l'échantillon de producteurs de l'Union ont déjà été abordées aux considérants 70 à 74 et 299.
- (419) Enfin, la Commission a fait remarquer que ni la CGCSA ni un quelconque producteur-exportateur retenu dans l'échantillon n'ont demandé un ajustement au titre de la marque au cours de l'enquête. La Commission n'était donc pas en mesure de prendre position sur l'allégation formulée par la CGCSA à ce sujet. En toute hypothèse, une simple comparaison des prix à l'exportation des producteurs italiens et espagnols ne saurait être considérée comme étayant l'allégation de la partie. Les différences pourraient avoir été causées par plusieurs autres facteurs, tels que la combinaison de produits exportés.
- (420) Par conséquent, la Commission a rejeté les allégations relatives à la détermination du niveau d'élimination du préjudice décrites aux considérants 412 à 414.

6.2. Conclusion sur le niveau des mesures

- (421) Eu égard à l'évaluation ci-dessus, il convient d'instituer des droits antidumping définitifs comme indiqué ci-dessous conformément à l'article 7, paragraphe 2, du règlement de base:

Pays	Société	Droit antidumping définitif
Inde	Groupe Conor	8,7 %
Inde	Groupe Icon	6,7 %
Inde	Autres sociétés ayant coopéré	7,3 %
Inde	Toutes les autres sociétés	8,7 %
Turquie	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turquie	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turquie	Autres sociétés ayant coopéré	9,2 %
Turquie	Toutes les autres sociétés	20,9 %

7. INTÉRÊT DE L'UNION

- (422) La Commission a examiné si, malgré la détermination d'un dumping préjudiciable, elle pouvait clairement conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'adopter des mesures dans ce cas particulier, conformément à l'article 21 du règlement de base. L'intérêt de l'Union a été apprécié sur la base d'une évaluation de tous les intérêts en cause, y compris ceux de l'industrie de l'Union, des importateurs, des utilisateurs et des consommateurs.

- (423) À la suite de l'information finale, le gouvernement indien, le gouvernement turc, les sociétés turques Seramiksan et Sogutsen Seramik, 16 producteurs-exportateurs indiens et Ceramika Netto ont affirmé que la Commission n'avait pas appliqué un critère relatif à l'intérêt de l'Union équitable et complet. La Commission répondra à leurs allégations dans les sections pertinentes ci-après.

7.1. Intérêt de l'industrie de l'Union

- (424) L'industrie de l'Union se compose de plus de 300 producteurs dans 24 États membres et emploie directement plus de 54 500 personnes (ETP). Les principaux États membres producteurs, représentant plus de 85 % de la production totale de l'UE, sont l'Espagne, l'Italie et la Pologne. Comme indiqué au considérant 59, l'industrie de l'Union est fragmentée: la majorité des producteurs, plus de 240, sont des petites et moyennes entreprises (PME). Comme exposé au considérant 11, plus de 30 % de l'ensemble des producteurs de l'Union ont expressément soutenu l'ouverture de l'enquête et aucun producteur de l'Union ne s'y est opposé ou ne s'est déclaré neutre. L'enquête a également bénéficié d'un large soutien de la part des associations nationales qui ont coopéré à l'enquête en fournissant des données à la plaignante.
- (425) L'enquête a démontré que l'industrie de l'Union subissait un préjudice important causé par les importations faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie. Comme conclu aux sections 4 et 5, la situation de l'industrie de l'Union dans son ensemble s'est détériorée en raison de la hausse des volumes d'importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping originaires de l'Inde et de Turquie. Ces importations effectuées à ces prix n'ont cessé de gagner des parts de marché dans l'Union aux dépens de l'industrie de l'Union et ont empêché l'industrie de l'Union d'augmenter ses prix à des niveaux raisonnablement rentables qui lui auraient permis d'atteindre le bénéfice cible.
- (426) Des mesures antidumping contre les importations originaires de l'Inde et de Turquie devraient rétablir des conditions de concurrence équitables sur le marché de l'Union, ce qui devrait permettre à l'industrie de l'Union de récupérer une partie des parts de marché perdues au profit des importations faisant l'objet d'un dumping, à des prix équitables et en améliorant ses niveaux de bénéfice, et de pouvoir ainsi augmenter ses investissements. En effet, les investissements sont essentiels dans cette industrie, non seulement à des fins de maintenance, mais aussi afin d'innover et d'investir dans le développement de segments tels que celui des grandes plaques. À la suite de ces mesures, les producteurs de l'Union devraient être en capacité de se remettre de la situation préjudiciable, d'investir davantage et de respecter leurs engagements, y compris en matière sociale et environnementale.
- (427) La non-institution de mesures aggraverait le préjudice important déjà subi par l'industrie de l'Union, qui n'est pas suffisamment solide pour supporter une nouvelle augmentation des importations faisant l'objet d'un dumping à des prix qui sont même en deçà de ses coûts de production. En l'absence de mesures, on peut s'attendre à ce que l'augmentation des importations de carreaux en céramique à bas prix faisant l'objet d'un dumping en provenance de l'Inde et de Turquie se poursuive. Dans une telle situation, l'industrie de l'Union ne serait pas en mesure d'augmenter ses prix à des niveaux rentables et continuerait de perdre des ventes au profit des importations faisant l'objet d'un dumping.
- (428) La Commission a donc conclu que l'institution de mesures était dans l'intérêt de l'industrie de l'Union.

7.2. Intérêt des importateurs indépendants

- (429) À la date d'ouverture de l'enquête, plus de 900 importateurs connus ⁽³⁶⁾ dans l'Union ont été contactés et invités à coopérer à l'enquête. Comme expliqué aux considérants 98 et 99, seuls deux importateurs indépendants ont coopéré. Les deux sociétés ont répondu à la lettre de demande de complément d'information de la Commission envoyée à la suite de l'analyse de leurs questionnaires, mais ont ensuite mis fin à leur coopération, aucune d'entre elles n'ayant accepté une vérification sur place ou un recoupement à distance. L'analyse ci-après a été réalisée sur la base de leurs réponses au questionnaire et aux lettres de demande de complément d'information, ainsi que des propres recherches de la Commission ⁽³⁷⁾.

⁽³⁶⁾ Annexe 8 de la plainte.

⁽³⁷⁾ Les importateurs indépendants ayant cessé de coopérer après le stade de la demande d'informations complémentaires (ils n'ont pas accepté de vérification/recoupement à distance), l'analyse de la Commission repose sur les informations qu'ils ont communiquées, y compris les éléments de preuve (tels que les états financiers) et les informations accessibles au public (états financiers provenant de registres du commerce et données financières publiées par <https://www.romanian-companies.eu/>).

- (430) Ces deux importateurs représentaient [3-4] % des importations en provenance des pays concernés (essentiellement l'Inde) au cours de la période d'enquête. Pour l'un d'entre eux, le produit soumis à l'enquête constituait l'essentiel de ses activités en termes de chiffre d'affaires, tandis qu'il représentait environ un quart des activités du second. La part des importations en provenance des pays concernés dans leurs achats totaux était d'environ un quart. Tous deux achetaient de grandes quantités auprès de producteurs de l'Union pendant la période d'enquête et en 2020, ainsi que de plus petits volumes auprès de pays tiers autres que les pays concernés. Leur rentabilité moyenne pondérée en ce qui concerne le produit soumis à l'enquête, déterminée comme expliqué au considérant 429, se situe dans une fourchette de [5 à 7 %].
- (431) Eu égard à ce qui précède, si, sur le strict plan des coûts, le moindre droit aurait une incidence sur l'activité des importateurs indépendants, compte tenu du niveau de droits, l'incidence du droit sur les marges bénéficiaires des importateurs — et de ceux dont le commerce de carreaux en céramique n'est pas la seule activité — serait limitée, même s'ils devaient l'absorber complètement. Enfin, l'enquête a démontré que les importateurs indépendants pouvaient également se tourner vers des importations ne faisant pas l'objet d'un dumping auprès d'autres pays tiers ainsi que vers l'Union, comme ils l'ont fait en 2020 et pendant la période d'enquête. Comme démontré dans les tableaux 1 et 4, l'industrie de l'Union possède suffisamment de capacités pour répondre à la demande dans l'Union.
- (432) En revanche, ne pas instituer de mesures aggraverait le préjudice important subi par l'industrie de l'Union, comme expliqué au considérant 427. Il est à noter que, contrairement aux importateurs, l'industrie de l'Union n'a presque pas réalisé de bénéfices au cours de la période d'enquête. En outre, étant donné que les importateurs comptent à la fois sur l'industrie de l'Union et sur d'autres sources pour leurs achats, le fait de laisser les importations continuer d'entrer dans l'Union à des prix de dumping aux dépens de l'industrie de l'Union affecterait également leurs sources d'approvisionnement.
- (433) La Commission a donc conclu que l'effet des mesures sur les importateurs indépendants serait limité.
- (434) À la suite de l'information finale, Seramiks an a déclaré que le critère relatif à l'intérêt de l'Union avait été affecté par le fait que la Commission n'avait reçu aucune information d'environ 900 importateurs dans l'Union et n'en avait pas examiné les intérêts.
- (435) La Commission a fait remarquer qu'elle avait informé l'ensemble des importateurs connus de l'Union de l'ouverture de l'enquête. Elle a analysé et pris en considération les informations fournies par toutes les sociétés ayant décidé de coopérer ou ayant envoyé des observations. De ce fait, la Commission a rejeté cet argument.
- (436) À la suite de l'information finale, plusieurs importateurs de l'Union ont indiqué que l'institution de mesures sur les importations en provenance de Turquie leur causerait un préjudice étant donné qu'ils avaient investi dans la conception de nouvelles collections en coopération avec les producteurs turcs.
- (437) La Commission a fait observer que ces importateurs de l'Union n'avaient pas coopéré à un stade antérieur de l'enquête et n'avaient présenté aucune information factuelle qui lui aurait permis d'évaluer l'incidence des mesures sur ces parties intéressées. En outre, sur la base des observations transmises par les producteurs-exportateurs turcs retenus dans l'échantillon après l'information finale, il a été constaté qu'un producteur-exportateur turc ne pratiquait pas de dumping, et le niveau moyen des mesures applicables aux importations en provenance de Turquie a été revu à la baisse. La Commission a donc maintenu que l'effet des droits sur les importateurs de l'Union serait limité.
- (438) Ceramika Netto a également formulé plusieurs allégations procédurales à la suite de l'information finale.
- (439) Selon cette société, la Commission aurait utilisé à tort des termes tels que «prétendus» ou «se qualifiant de» fabricants. Elle indique avoir été reconnue comme fabricant au titre du droit de l'Union, notamment du règlement (UE) n° 305/2011 du Parlement européen et du Conseil ⁽³⁸⁾.
- (440) La Commission a observé que les définitions utilisées à l'article 2 du règlement (UE) n° 305/2011 n'étaient applicables, conformément à cet article, qu'aux matières régies par ce règlement. La présente enquête a été menée au titre du règlement de base. Dès lors, la définition de fabricant énoncée dans le règlement (UE) n° 305/2011 ne s'appliquait pas à la présente procédure. En réalité, selon les informations dont disposait la Commission, la société était un importateur de l'Union.

⁽³⁸⁾ Règlement (UE) n° 305/2011 du Parlement européen et du Conseil du 9 mars 2011 établissant des conditions harmonisées de commercialisation pour les produits de construction et abrogeant la directive 89/106/CEE du Conseil (JO L 88 du 4.4.2011, p. 5).

- (441) Ceramika Netto a indiqué être en désaccord avec les déclarations effectuées par la Commission au considérant 461 selon lesquelles le prix de ses importations était un prix de dumping. À cet égard, la société a fait référence aux factures de ventes intérieures et aux factures de ventes à l'exportation de ses fournisseurs indiens qui ont été fournies à la Commission et qui, selon elle, prouvaient que ses prix à l'importation n'étaient pas des prix de dumping.
- (442) La Commission a rappelé que l'enquête sur le comportement de dumping avait été menée sur la base d'un échantillon de producteurs-exportateurs indiens. Dès lors, toute facture de vente produite par Ceramika Netto était dénuée de pertinence aux fins des constatations de dumping. Au considérant 272, la Commission a conclu que ses conclusions relatives au groupe Conor et au groupe Icon pouvaient être étendues à l'ensemble du pays. Par conséquent, elles s'appliquaient aux importations en provenance des fournisseurs indiens de Ceramika Netto.
- (443) Ceramika Netto a indiqué ne pas partager l'avis de la Commission selon laquelle elle était une société n'ayant pas coopéré. Selon elle, l'avis d'ouverture lui permettait de présenter des informations non seulement sous la forme d'une réponse au questionnaire, mais aussi dans un format libre. Ceramika Netto a également affirmé que la Commission aurait dû lui signaler toute information manquante dans les observations qu'elle a présentées dans un format libre.
- (444) Comme observé au considérant 440, Ceramika Netto est un importateur aux fins de la présente enquête. Comme souligné aux considérants 75 à 77, la société n'a pas demandé à être considérée comme un importateur ayant coopéré. La Commission a confirmé qu'en tant qu'importateur de l'Union, la société avait la possibilité de présenter des informations relatives à l'intérêt de l'Union dans un format libre. Il convient néanmoins de remarquer que ces informations ne font pas l'objet d'une procédure de complément d'information, contrairement à une réponse complète à un questionnaire. La Commission n'était pas tenue de demander des informations supplémentaires, d'autant que le type d'informations qu'elle recherchait a été communiqué au public au moyen des questionnaires lors de l'ouverture de l'enquête.

7.3. Intérêts des utilisateurs et des consommateurs

- (445) À la date d'ouverture de l'enquête, la Commission a contacté huit associations d'utilisateurs de carreaux en céramique dans l'Union. Aucune d'entre elles n'a coopéré à l'enquête ou envoyé la moindre observation. En particulier, le secteur de la construction, l'un des plus grands utilisateurs de carreaux en céramique dans l'Union, n'a fait parvenir aucune observation. Le faible niveau de coopération des utilisateurs tendrait à indiquer que le secteur ne compte pas sur les importations en provenance des pays concernés, ou que les droits antidumping n'auraient pas d'incidence significative sur leurs activités.
- (446) La Commission a également contacté neuf distributeurs. Un seul d'entre eux, OBI Group Holding SE & Co, KGaA, a accepté de coopérer. Pour les raisons exposées au considérant 76, la Commission a estimé que cette société devrait être considérée, dans le cadre de l'enquête, comme un utilisateur/négociant du produit soumis à l'enquête.
- (447) La société s'oppose à l'institution de mesures et a déclaré que les vastes capacités de production en Inde et en Turquie ne pouvaient être entièrement remplacées par les producteurs de l'Union, mais elle n'a avancé aucun élément de preuve à l'appui de cette déclaration. Comme démontré dans les tableaux 1 et 4, l'industrie de l'Union possède suffisamment de capacités pour répondre à la demande de l'Union. La société a reconnu la possibilité de changer de fournisseurs.
- (448) La société achète des carreaux en céramique en Inde et en Turquie principalement auprès d'importateurs indépendants agissant en tant que grossistes, puis les revend par l'intermédiaire de ses propres magasins à grande échelle et partenaires en franchise. Plus de la moitié de ses achats de carreaux en céramique sont des produits de l'Union. La rentabilité qu'elle retire des carreaux en céramique est de [1,5 %-3 %] inférieure à sa rentabilité moyenne. Les carreaux en céramique ne représentent qu'une infime part de son chiffre d'affaires total. Dès lors, et pour les mêmes raisons que celles exposées aux considérants 431 et 432, la Commission a conclu que l'incidence sur cette société serait très limitée.
- (449) Par conséquent, et compte tenu également du faible niveau de coopération, la Commission a conclu que l'effet des mesures sur les utilisateurs et négociants serait limité.

- (450) Aucune association de consommateurs n'a coopéré à l'enquête. Dans sa réponse au questionnaire envoyé afin d'obtenir les indicateurs macroéconomiques de l'industrie de l'Union, la CET a indiqué qu'elle s'attendait à ce que l'incidence sur les sociétés actives sur les marchés en aval — à savoir les distributeurs et les utilisateurs/consommateurs — soit très limitée, compte tenu des autres sources d'approvisionnement et des conclusions des précédentes enquêtes sur les carreaux en céramique, qui ont confirmé que ces produits n'avaient qu'une incidence marginale sur les coûts finals du secteur de la construction ⁽³⁹⁾ et que l'institution de mesures se traduisait par des augmentations limitées des prix pour le consommateur final ⁽⁴⁰⁾.
- (451) L'enquête actuelle a confirmé l'existence d'autres sources d'approvisionnement que l'Inde et la Turquie, étant donné que les importateurs se fournissent auprès de l'Union ainsi qu'auprès d'autres pays tiers que l'Inde et la Turquie (voir considérants 430 et 431). En l'absence de toute observation étayée de la part d'une quelconque association de consommateurs, la Commission ne peut évaluer avec précision l'incidence que les droits auraient hypothétiquement sur les consommateurs finals, et rien ne permet de penser que les conclusions de la précédente enquête ne s'appliqueraient pas à la présente enquête. En outre, compte tenu du niveau des droits, même en cas d'augmentations des prix, celles-ci auraient plutôt une incidence limitée sur les consommateurs.
- (452) Par conséquent, et compte tenu également du faible niveau de coopération, la Commission a conclu que l'effet des mesures sur les consommateurs serait limité.
- (453) À la suite de l'information finale, 16 producteurs-exportateurs indiens ont affirmé que la Commission n'avait pas tenu compte des nombreuses observations formulées par les importateurs et utilisateurs de l'Union. Ceramika Netto a également fait référence aux observations qu'elle avait présentées au nom de ses clients et de ses partenaires commerciaux. Selon elle, ces observations indiqueraient à quel point l'institution de mesures serait préjudiciable pour elle, pour son fournisseur indien, pour les importateurs de l'Union, pour les utilisateurs ainsi que pour les clients finals.
- (454) La Commission a souligné qu'elle avait analysé les nombreuses observations évoquées par les producteurs-exportateurs indiens et Ceramika Netto, et que celles-ci étaient déficientes à plusieurs égards. Premièrement, elles ont été formulées par des sociétés qui ne se sont jamais enregistrées en tant que parties concernées par l'enquête. Deuxièmement, elles ont été transmises à la Commission par Ceramika Netto, une partie intéressée qui n'avait pas été habilitée à agir au nom de ces sociétés. Troisièmement, bon nombre de ces observations ont été présentées après l'expiration du ou des délais établis dans l'avis d'ouverture. Enfin, elles exprimaient, pour l'essentiel, les avis de ces sociétés, mais ne contenaient pas d'informations factuelles et d'éléments de preuve qui auraient étayé ces avis. De ce fait, la Commission a rejeté les arguments.

7.4. Autres facteurs

- (455) Outre les parties ayant coopéré mentionnées ci-dessus, un certain nombre de parties intéressées ont présenté des observations dans lesquelles elles soutenaient que l'institution de mesures irait à l'encontre de l'intérêt de l'Union.
- (456) Leurs arguments seront analysés dans les considérants qui suivent, mais la Commission fait remarquer d'emblée qu'aucune de ces parties intéressées, qui étaient prétendument des importateurs ou utilisateurs de carreaux en céramique, voire de prétendus fabricants de l'Union (voir considérant 266) ⁽⁴¹⁾, d'après leurs observations, n'a coopéré à l'enquête ou répondu au questionnaire. Leurs observations sont des déclarations qui ne sont étayées par aucun élément de preuve. La Commission ne peut donc évaluer la mesure dans laquelle ces sociétés dépendent d'importations en provenance des pays concernés, ni l'incidence potentielle qu'auraient d'éventuels droits sur elles.
- (457) Premièrement, ces parties ont souligné de potentielles difficultés au niveau des chaînes d'approvisionnement, compte tenu également des actuels événements géopolitiques tels que la guerre en Ukraine. Elles ont déclaré que tout droit contraindrait les acheteurs à dépendre exclusivement de l'industrie de l'Union. Selon elles, il est nécessaire de préserver toutes les possibilités d'importation, étant donné que l'industrie de l'Union a du mal à répondre à la demande de l'Union et que les utilisateurs ne peuvent compter sur elle.

⁽³⁹⁾ Règlement (UE) n° 258/2011, considérant 150.

⁽⁴⁰⁾ Règlement (UE) n° 258/2011, considérant 153; règlement d'exécution (UE) n° 917/2011, considérant 183; et règlement d'exécution (UE) 2017/2179, considérant 206.

⁽⁴¹⁾ Par exemple, les sociétés GANDALF Pawel Gagorowski (Pologne) ou ILCOM s.r.l (Italie) se sont identifiées en tant qu'importateurs, les sociétés VEDMAX s.r.l. (Roumanie) ou Orient Ceramic (Roumanie) se sont identifiées en tant qu'utilisateurs/importateurs, la société Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Pologne) s'est identifiée en tant que «vendeur», tandis que Netto et Cortina (Pologne) se sont identifiées tout au long de l'enquête comme étant les «fabricants de Białystok».

- (458) Ces arguments sont rejetés. En premier lieu, ils ne sont pas étayés. En second lieu, l'enquête a révélé que l'industrie de l'Union possédait suffisamment de capacités pour approvisionner le marché de l'Union tout entier. L'enquête a également montré que les importateurs et utilisateurs avaient recours à des importations ne faisant pas l'objet d'un dumping en provenance d'autres pays que les pays concernés; de fait, les importateurs et utilisateurs ayant coopéré à l'enquête s'approvisionnaient à la fois auprès de l'industrie de l'Union et auprès de pays tiers autres que les pays concernés en 2020 et pendant la période d'enquête.
- (459) La Commission a reconnu qu'il pourrait être difficile de s'approvisionner auprès de l'Ukraine (une source traditionnelle, quoique mineure, de carreaux en céramique pour l'Union, voir tableau 11). Toutefois, comme indiqué au précédent considérant, il reste des sources d'importations ne faisant pas l'objet d'un dumping, et ces circuits ne sont pas affectés par la situation actuelle. Le Brésil, le Viêt Nam, l'Iran, l'Indonésie et l'Égypte faisaient partie des dix plus grands pays producteurs au monde en 2020; l'Iran, le Brésil, l'Égypte et les Émirats arabes unis faisaient partie des dix principaux exportateurs sur la même période ⁽⁴²⁾.
- (460) Deuxièmement, en ce qui concerne particulièrement les importations en provenance de l'Inde, ces parties ont indiqué craindre qu'un éventuel droit ne limite le choix des consommateurs ainsi que les possibilités de délocaliser la production en Inde. Dans leurs déclarations, Netto et Cortina ont joint plusieurs lettres de leurs clients exprimant leur satisfaction au sujet de leurs achats, en guise de «preuves» qu'il n'est pas dans l'intérêt de l'Union d'instituer des mesures étant donné que cela restreindrait également le choix des consommateurs en les «forçant» à acheter auprès de l'industrie de l'Union.
- (461) La Commission a souligné que ces allégations n'étaient pas étayées. Ces parties n'ont fourni aucun élément de preuve démontrant que les carreaux en céramique qu'elles importaient de l'Inde ne pouvaient pas être produits et vendus par l'industrie de l'Union. De fait, elles ont reconnu que le choix des consommateurs reposait sur le prix ⁽⁴³⁾, en évoquant le «droit de choisir la meilleure offre au meilleur prix». Il a été constaté, dans la présente affaire, que ces prix faisaient l'objet d'un dumping. Les droits antidumping ont pour objectif de restaurer des conditions de concurrence équitables en contrebalançant le dumping. Les consommateurs, les importateurs et les utilisateurs auront toujours la possibilité d'acheter les produits auprès des pays concernés, ou de délocaliser leur production afin de l'importer ensuite, mais à des prix équitables en payant les droits antidumping, et ils pourront également s'approvisionner auprès de l'industrie de l'Union ou d'autres pays.
- (462) Troisièmement, plusieurs de ces parties ont déclaré que les produits indiens ne faisaient pas l'objet d'un dumping dans l'Union et que l'énorme augmentation des coûts du transport international (de plus de 1 000 % selon elles) les avait rendus plus chers dans l'Union.
- (463) Cet argument a lui aussi été rejeté comme non étayé. Les parties n'ont pas fourni d'éléments de preuve concernant les coûts de transport. Le dumping a été constaté sur la base de la valeur normale et du prix à l'exportation, tous deux au niveau départ usine, des producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon au cours de la période d'enquête.
- (464) Quatrièmement, ces parties ont soutenu qu'un éventuel droit antidumping ne serait pas dans l'intérêt de l'Union étant donné qu'il entraînerait une forte pression sur les prix à la consommation, en plus du niveau d'inflation actuellement élevé dans l'Union, qu'il nuirait à une concurrence saine et qu'il provoquerait la fermeture de nombreuses entreprises qui dépendent de ces importations, en particulier dans les régions les plus pauvres de l'Union.
- (465) Ces arguments ont été rejetés comme non étayés. Les parties n'ont fourni aucun élément de preuve attestant de l'incidence potentielle d'un droit sur les consommateurs ou les entreprises.
- (466) Les allégations présentées par Netto et Cortina au sujet de fermetures, de faillites et de pertes massives d'emplois dans l'Union, non seulement chez les importateurs, consommateurs et négociants, mais aussi dans d'autres industries, comme celles de la logistique ou de la conception, en particulier dans les régions les plus pauvres, et spécifiquement en Pologne, ne sont pas étayées non plus. L'enquête a établi que les droits ne devraient avoir qu'une incidence limitée sur les importateurs, les consommateurs et les négociants (voir considérants 429 à 431) et que, dès lors, des fermetures, faillites ou pertes massives d'emplois sont peu probables. L'enquête a également établi que des carreaux en céramique étaient fabriqués dans toute l'Union, la Pologne étant le troisième plus grand pays producteur de l'Union, et que, contrairement aux négociants ou importateurs, l'industrie de l'Union n'avait pas été en mesure de couvrir ses coûts et avait progressivement perdu des parts de marché au profit des importations en provenance de l'Inde et de Turquie.

⁽⁴²⁾ Source: questionnaire macroéconomique, section D.2.1, et p. 49 et 52 de la plainte.

⁽⁴³⁾ Voir, par exemple, la «déclaration supplémentaire dans l'affaire AD684» de Netto et Cortina, p. 8 et 14.

- (467) En ce qui concerne l'incidence indirecte sur d'autres industries, et bien que Netto et Cortina n'aient présenté aucun élément de preuve ou quantification, la Commission fait observer que la non-institution de droits affecterait elle aussi d'autres industries. Par exemple, selon l'association de fabricants espagnole (ASCER), l'industrie des carreaux en céramique a créé 60 000 emplois, directs et indirects, en Espagne, soit 2,4 % des emplois industriels. L'association estimait que chaque emploi direct créait lui-même 3,8 emplois indirects ⁽⁴⁴⁾. En ce qui concerne l'incidence sur les régions, dans la région espagnole de Castellón, les producteurs de carreaux en céramique font partie d'un groupement dans lequel la plupart des entreprises sont des PME et dépendent directement ou indirectement de l'industrie de production de carreaux en céramique.
- (468) En résumé, les parties intéressées n'ont présenté aucun élément de preuve démontrant que la non-institution de droits l'emporterait sur les effets positifs de l'institution des mesures pour l'industrie de l'Union, comme expliqué aux considérants 424 à 428.
- (469) À la suite de l'information finale, le gouvernement turc et 16 producteurs-exportateurs indiens ont soutenu que la Commission aurait dû tenir compte des effets de l'invasion de l'Ukraine par la Russie sur le marché de l'Union des carreaux en céramique. En particulier, les parties ont affirmé que la guerre avait entraîné une augmentation des prix de l'énergie et bloqué l'accès aux matières premières, ce qui, associé aux obstacles existants tels que les mesures antidumping sur les importations de carreaux en céramique originaires de Chine, pouvait nuire aux chaînes d'approvisionnement et mettre davantage sous pression les importateurs et utilisateurs de l'Union.
- (470) À la suite de l'information partielle additionnelle, le gouvernement turc a répété que la pandémie de COVID-19 avait démontré l'importance du bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement. Le gouvernement turc a maintenu qu'il demeurerait essentiel d'assurer des circuits d'approvisionnement ouverts de la Turquie vers l'Union dans des industries à forte intensité énergétique telles que celle de la production de carreaux en céramique, en particulier dans le contexte de l'actuelle invasion de l'Ukraine par la Russie, des sanctions imposées par l'Union et de l'augmentation des prix de l'énergie qui s'est ensuivie.
- (471) En ce qui concerne l'invasion de l'Ukraine par la Russie, la Commission a observé qu'elle avait d'abord eu une incidence négative sur les producteurs de l'Union. Les effets de la guerre sur les importateurs et les utilisateurs sont limités, étant donné que le volume des importations en provenance d'Ukraine était déjà négligeable au cours de la période considérée. En outre, la non-institution des mesures sur deux producteurs-exportateurs retenus dans l'échantillon (le groupe Lavish et le groupe Vitra) réduira toute pression supplémentaire exercée sur les chaînes d'approvisionnement en raison de la guerre. La Commission a donc rejeté les arguments décrits aux considérants 469 et 470.
- (472) À la suite de l'information partielle additionnelle, la CGCSA a soutenu que l'institution de mesures antidumping irait à l'encontre de l'intérêt des industries des carreaux en céramique fortement intégrées dans l'Union et en Turquie. À cet égard, l'association a souligné que les producteurs turcs de carreaux en céramique achetaient leurs matières premières et consommables, leurs actifs fixes et leurs pièces détachées dans l'Union. La valeur totale de ces achats a augmenté, passant de 163 000 000 EUR en 2019 à 188 000 000 EUR en 2020, puis à 233 000 000 EUR en 2021, avant d'atteindre 309 000 000 EUR dans les dix premiers mois de 2022. Les sociétés turques avaient également investi dans la fabrication, la logistique et les services relatifs aux carreaux en céramique dans l'Union. La valeur totale de ces investissements a atteint 366 000 000 EUR au cours de la période 2019-2021 et a créé environ 1700 emplois. Lors d'une audition avec les services de la Commission, le gouvernement turc a formulé des arguments similaires.
- (473) La Commission a reconnu les interdépendances entre les industries des carreaux en céramique de la Turquie et de l'Union. Elle a toutefois observé que rien ne prouvait que les achats de matières premières et de consommables, d'actifs fixes et de pièces détachées étaient directement liés aux exportations de carreaux en céramique vers l'Union. Par exemple, la valeur de ces achats a considérablement augmenté entre 2021 (année complète) et 2022 (dix premiers mois), bien que, comme l'a confirmé le gouvernement turc (voir considérant 282), le volume des exportations de carreaux en céramique de la Turquie vers l'Union ait diminué au cours des dix premiers mois de 2022 par rapport à la même période en 2021. En outre, le rétablissement de conditions de concurrence équitables devrait entraîner une augmentation de la production dans l'Union et donc offrir de nouveaux débouchés commerciaux aux fournisseurs de l'Union de matières premières et consommables, d'actifs fixes et de pièces détachées.

⁽⁴⁴⁾ Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España. Disponible (en espagnol) à l'adresse suivante: https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer-C3%A1mico_ascer.pdf (consulté pour la dernière fois le 7 octobre 2022).

- (474) La Commission a également pris note des activités d'investissement des sociétés turques dans l'industrie des carreaux en céramique de l'Union. Ces investissements créent de l'emploi et stimulent le développement économique dans les régions concernées. Le rétablissement de conditions de concurrence équitables sera bénéfique pour les investissements déjà réalisés par les producteurs turcs et pourrait déclencher d'autres investissements. Enfin, la partie n'a pas précisé dans quelle mesure ces achats et investissements étaient réalisés par le Groupe Vitra, qui s'est avéré ne pas pratiquer de dumping et qui ne sera donc pas visé par les mesures antidumping.
- (475) Eu égard aux considérations énoncées aux considérants 473 et 474, la Commission a conclu que les mesures pourraient avoir une incidence très limitée sur les fournisseurs de l'Union de matières premières et de consommables, d'actifs fixes et de pièces détachées et être bénéfiques pour les investissements réalisés par les producteurs turcs dans l'Union. La Commission a donc rejeté les arguments présentés au considérant 472.

7.5. Conclusion relative à l'intérêt de l'Union

- (476) Eu égard à ce qui précède, la Commission a estimé qu'il n'existait aucune raison impérieuse de conclure qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'Union d'instituer des mesures concernant les importations de carreaux en céramique originaires de l'Inde et de Turquie.

8. MESURES ANTIDUMPING DÉFINITIVES

- (477) Sur la base des conclusions énoncées par la Commission en ce qui concerne le dumping, le préjudice, le lien de causalité, le niveau des mesures et l'intérêt de l'Union, et conformément à l'article 9, paragraphe 4, du règlement de base, il convient d'instituer des mesures antidumping définitives afin d'empêcher l'aggravation du préjudice causé à l'industrie de l'Union par les importations du produit concerné faisant l'objet d'un dumping. Les droits antidumping devraient être fixés conformément à la règle du droit moindre. Comme indiqué à la section 3, les droits antidumping ne sont pas applicables au producteur-exportateur indien «Groupe Lavish» et au producteur-exportateur turc «Groupe Vitra».
- (478) Eu égard à ce qui précède, les taux de droit antidumping définitifs, exprimés en pourcentage du prix CIF frontière de l'Union avant dédouanement, s'établissent comme suit:

Pays	Société	Droit antidumping définitif
Inde	Groupe Conor	8,7 %
Inde	Groupe Icon	6,7 %
Inde	Autres sociétés ayant coopéré	7,3 %
Inde	Toutes les autres sociétés	8,7 %
Turquie	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turquie	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turquie	Autres sociétés ayant coopéré	9,2 %
Turquie	Toutes les autres sociétés	20,9 %

- (479) Les taux de droit antidumping individuels par société figurant dans le présent règlement ont été établis sur la base des conclusions de la présente enquête. Ils reflètent donc la situation constatée durant l'enquête pour les sociétés concernées. Ces taux de droit s'appliquent exclusivement aux importations du produit concerné faisant l'objet de l'enquête originaire des pays concernés et fabriqué par les entités juridiques citées. Il convient que les importations du produit concerné qui a été fabriqué par toute autre société dont le nom n'est pas spécifiquement mentionné dans le dispositif du présent règlement, y compris les entités liées aux sociétés spécifiquement mentionnées, soient soumises au taux de droit applicable à «toutes les autres sociétés». Ces importations ne devraient pas être soumises à l'un des taux de droit antidumping individuels.

- (480) Une société, parmi celles spécifiquement mentionnées dans le présent règlement, peut demander l'application de ces taux de droit antidumping individuels si elle change ultérieurement le nom de son entité. Une telle demande doit être adressée à la Commission ⁽⁴⁵⁾. Elle doit contenir toutes les informations nécessaires permettant de démontrer que ce changement n'a pas d'effet sur le droit de la société à bénéficier du taux qui lui est applicable. Si le changement de nom de la société n'a pas d'effet sur le droit de celle-ci à bénéficier du taux de droit qui lui est applicable, un règlement relatif au changement de raison sociale sera publié au *Journal officiel de l'Union européenne*.
- (481) Afin d'assurer l'application correcte des droits antidumping, il convient que le droit antidumping applicable à toutes les autres sociétés s'applique non seulement aux producteurs-exportateurs n'ayant pas coopéré à la présente enquête, mais également aux producteurs qui n'ont effectué aucune exportation vers l'Union au cours de la période d'enquête.
- (482) Afin de réduire autant que possible les risques de contournement liés à la différence existant entre les taux de droit, des mesures spéciales sont nécessaires pour garantir l'application des droits antidumping individuels. Les sociétés soumises à des droits antidumping individuels doivent présenter une facture commerciale en bonne et due forme aux autorités douanières des États membres. Cette facture doit être conforme aux exigences énoncées à l'article 1^{er}, paragraphe 4, du présent règlement. Les importations non accompagnées de cette facture devraient être soumises au droit antidumping applicable à «toutes les autres sociétés».
- (483) Bien que la présentation de cette facture soit nécessaire pour que les autorités douanières des États membres appliquent les taux de droit antidumping individuels aux importations, cette facture n'est pas le seul élément que les autorités douanières doivent prendre en considération. De fait, même en présence d'une facture satisfaisant à toutes les exigences énoncées à l'article 1^{er}, paragraphe 4, du présent règlement, les autorités douanières des États membres doivent effectuer leurs contrôles habituels et peuvent, comme dans tous les autres cas, exiger des documents supplémentaires (documents d'expédition, etc.) afin de vérifier l'exactitude des renseignements contenus dans la déclaration et de garantir que l'application consécutive du taux de droit inférieur est justifiée, conformément à la législation douanière.
- (484) Si le volume des exportations de l'une des sociétés bénéficiant de taux de droit individuels plus bas devait augmenter de manière significative après l'institution des mesures concernées, cette augmentation de volume pourrait être considérée comme constituant en soi une modification de la configuration du commerce du fait de l'imposition de mesures, au sens de l'article 13, paragraphe 1, du règlement de base. Dans de telles circonstances, et si les conditions sont remplies, une enquête anticontournement pourra être ouverte. Cette enquête pourra notamment examiner la nécessité de supprimer le(s) taux de droit individuel(s) et d'instituer, par conséquent, un droit à l'échelle nationale.
- (485) Les producteurs-exportateurs qui n'exportaient pas le produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête devraient pouvoir demander auprès de la Commission à être soumis au taux de droit antidumping applicable aux sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon. La Commission devrait faire droit à cette demande, pour autant que trois conditions soient remplies. Le nouveau producteur-exportateur devrait démontrer i) qu'il n'exportait pas le produit concerné vers l'Union au cours de la période d'enquête, ii) qu'il n'est pas lié à un producteur-exportateur qui effectuait de telles exportations et iii) qu'il a exporté le produit concerné ou souscrit une obligation contractuelle et irrévocable d'en exporter une quantité importante après la fin de la période d'enquête.

9. DISPOSITIONS FINALES

- (486) Compte tenu de l'article 109 du règlement (UE, Euratom) 2018/1046 du Parlement européen et du Conseil ⁽⁴⁶⁾, lorsqu'un montant doit être remboursé à la suite d'un arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne, le taux des intérêts à payer devrait être le taux appliqué par la Banque centrale européenne à ses opérations principales de refinancement, tel qu'il est publié au *Journal officiel de l'Union européenne*, série C, le premier jour civil de chaque mois.

⁽⁴⁵⁾ Commission européenne, direction générale du commerce, direction G, rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgique.

⁽⁴⁶⁾ Règlement (UE, Euratom) 2018/1046 du Parlement européen et du Conseil du 18 juillet 2018 relatif aux règles financières applicables au budget général de l'Union, modifiant les règlements (UE) n° 1296/2013, (UE) n° 1301/2013, (UE) n° 1303/2013, (UE) n° 1304/2013, (UE) n° 1309/2013, (UE) n° 1316/2013, (UE) n° 223/2014, (UE) n° 283/2014 et la décision n° 541/2014/UE, et abrogeant le règlement (UE, Euratom) n° 966/2012 (JO L 193 du 30.7.2018, p. 1).

(487) Les mesures prévues par le présent règlement sont conformes à l'avis du comité institué par l'article 15, paragraphe 1, du règlement (UE) 2016/1036,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Un droit antidumping définitif est institué sur les importations de carreaux et dalles de pavement ou de revêtement, en céramique, les cubes, dés et articles similaires pour mosaïques, en céramique, même sur un support, et les pièces de finition, en céramique, relevant actuellement des codes NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 et 6907 40 00 et originaires de l'Inde ou de Turquie.

2. Les taux du droit antidumping définitif applicables au prix net franco frontière de l'Union, avant dédouanement, du produit décrit au paragraphe 1 et fabriqué par les sociétés désignées ci-dessous, s'établissent comme suit:

Pays	Société	Droit antidumping définitif	Code additionnel TARIC
Inde	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
Inde	Acecon Vittrified Pvt Ltd.; Avlon Ceramics Pvt Ltd.; Duracon Vittrified Pvt Ltd.; Eracon Vittrified Pvt Ltd.; Evershine Vittrified Pvt Ltd.; Icon Granito Pvt Ltd.; Venice Ceramics Pvt Ltd.	6,7 %	C899
Inde	Autres sociétés ayant coopéré, énumérées à l'annexe I	7,3 %	
Inde	Toutes les autres sociétés	8,7 %	C999
Turquie	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turquie	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turquie	Autres sociétés ayant coopéré énumérées à l'annexe II	9,2 %	
Turquie	Toutes les autres sociétés	20,9 %	C999

3. Les droits antidumping ne sont pas applicables au producteur-exportateur indien «Groupe Lavish», constitué de Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vittrified Pvt Ltd. et Liva Ceramics Pvt Ltd. (code additionnel TARIC C903), et ne sont pas applicables au producteur-exportateur turc Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (code additionnel TARIC C902).

4. L'application des taux de droit individuels précisés pour les sociétés mentionnées au paragraphe 2, ainsi que la non-application d'un quelconque taux de droit antidumping pour les sociétés mentionnées au paragraphe 3, sont subordonnées à la présentation aux autorités douanières des États membres d'une facture commerciale en bonne et due forme, sur laquelle doit apparaître une déclaration datée et signée par un représentant de l'entité délivrant une telle facture, identifié par son nom et sa fonction, et rédigée comme suit: «Je soussigné(e) certifie que le [volume] de [produit concerné] vendu à l'exportation vers l'Union européenne et couvert par la présente facture a été produit par [nom et adresse de la société] (code additionnel TARIC) en [pays concerné]. Je déclare que les informations fournies dans la présente facture sont complètes et correctes.». Faute de présentation de cette facture, le droit applicable à toutes les autres sociétés s'applique.

5. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane s'appliquent.

Article 2

L'article 1^{er}, paragraphe 2, peut être modifié pour ajouter de nouveaux producteurs-exportateurs de l'Inde ou de Turquie et les soumettre au taux de droit antidumping moyen pondéré approprié pour les sociétés ayant coopéré non retenues dans l'échantillon. Tout nouveau producteur-exportateur devra apporter la preuve:

- a) qu'il n'a pas exporté les produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 1, et originaires de l'Inde ou de Turquie au cours de la période d'enquête (du 1^{er} juillet 2020 au 30 juin 2021);
- b) qu'il n'est pas lié à un exportateur ou à un producteur soumis aux mesures instituées par le présent règlement et qui aurait pu coopérer à l'enquête initiale; et
- c) qu'il a effectivement exporté le produit concerné ou s'est engagé d'une manière irrévocable par contrat à en exporter une quantité importante vers l'Union après la fin de la période d'enquête.

Article 3

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

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

Fait à Bruxelles, le 9 février 2023.

Par la Commission
La présidente
Ursula VON DER LEYEN

ANNEXE I

Producteurs-exportateurs indiens ayant coopéré, mais non retenus dans l'échantillon

Pays	Nom	Code additionnel TARIC
Inde	Arkton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
Inde	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
Inde	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
Inde	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
Inde	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
Inde	Sunshine Tiles Company Private Limited Sunshine Vitrious Tiles Private Limited Sunshine Ceramic Jaysun Ceramics Sunray Tiles Private Limited Sologres Granito Private Limited Leesun Ceramic Tiles Co Grenic Tiles Private Limited Antonova Tiles (India)	C924
Inde	Aajveto Manufacturing Private Limited The President Group Artos International LLP Spolo Ceramic Private Limited Veritaas Granito LLP Pioneer Ceramic Industries Zed Vitrified Private Limited Indesign Ceramics LLP	C925
Inde	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
Inde	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
Inde	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
Inde	Ambani Vitrified Private Limited	C930
Inde	Solizo Vitrified Private Limited	C931

Inde	Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited Swellco Ceramic	C935
Inde	Blizzard Vitrified LLP Blizzard Ceramica LLP	C937
Inde	Blueart Granito Private Limited Iyota Tiles LLP	C938
Inde	Bluetone Impex LLP	C939
Inde	Bluezone Vitrified Private Limited Bluezone Tiles LLP Bluegrass Porcelano LLP	C940
Inde	Bonza Vitrified Private Limited Boffo Granito LLP Big Tiles	C941
Inde	Cadillac Granito Private Limited Captiva Ceramic Industries	C942
Inde	Capron Vitrified Private Limited	C943
Inde	Classy Tiles LLP	C944
Inde	Claystone Granito Private Limited Favourite Plus Ceramic Private Limited Clayart Granito LLP Torino Tiles LLP Astila Ceramic Private Limited	C945
Inde	Commander Vitrified Private Limited Creanza Ceramic Private Limited Commander Ceramic Industries Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited	C946
Inde	Cruso Granito Private Limited	C947
Inde	Cyber Ceramics	C948
Inde	Delta Ceramic	C949
Inde	Dureza Granito Private Limited	C950
Inde	Emcer Tiles Private Limited Emcer Granito LLP Sanford Vitrified Private Limited Parker Tiles Private Limited Ascent Ceramica Private Limited Lenswood Ceramic	C951
Inde	Exotica Ceramic Private Limited	C952
Inde	Exxaro Tiles Limited	C953

Inde	Face Ceramics Private Limited Fea Ceramics Cygen Ceramic LLP Sorento Granito Private Limited Soriso Ceramic Private Limited Soriso Granito LLP Angel Ceramic Pct Limited Blue Art Granito Private Limited Face Impex Private Limited	C954
Inde	Favourite Plus Ceramic Private Limited	C956
Inde	Flavour Granito LLP Rex Ceramic Private Limited	C957
Inde	Fusion Granito Private Limited Vivanta Ceramic Private Limited	C958
Inde	Gold Cera International	C959
Inde	Gryphon Ceramics Private Limited Cosa Ceramics Pct Limited RAK Ceramics Private Limited Gris Ceramic LLP Grupo Griffin Ceramica LLP Alpas Cera LLP	C960
Inde	Handmada International	C961
Inde	Hilltop Ceramic	C962
Inde	Ibis Smart Marble Private Limited Silverpearl Tile Private Limited	C963
Inde	Italica Granito Private Limited Italica Floor Tiles Private Limited Soriso Ceramic Private Limited	C964
Inde	Ita Lake Ceramic Private Limited Itaca Ceramic Private Limited Sperita Granito LLP	C966
Inde	Itacon Granito Private Limited U-Con Ceramica LLP Tecon Tiles Private Limited Valencia Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Velloza Granito LLP	C968
Inde	Italia Ceramics Limited Piccolo Mosaic Limited	C969
Inde	Italus Vitrified LLP	C971
Inde	Icos Granito LLP Icera Tiles LLP	C972
Inde	Itoli Granito LLP Imlis Ceramica LLP	C973

Inde	K2D Exim	C974
Inde	Kag Granito LLP Rollza Granito LLP	C975
Inde	Kajaria Ceramics Limited Jaxx Vitrified Private Limited Cosa Ceramics Private Limited Kajaria Tiles Private Limited Vennar Ceramics Limited	C976
Inde	Keezia Tiles LLP	C977
Inde	Kitco Ceramic	C978
Inde	Krypton Granito Private Limited Krypton Ceramic Private Limited La Berry Ceramics Private Limited Nice Ceramic Private Limited Gresart Ceramica Private Limited	C979
Inde	Latto Tiles LLP Spinora Tiles Private Limited	C980
Inde	Laxveer Ceramic LLP Lovato Ceramic Private Limited	C981
Inde	Leopard Vitrified Private Limited Livon Ceramic Letoza Granito LLP	C982
Inde	Lexus Granito India Limited Lioli Ceramica Private Limited	C983
Inde	Lezora Vitrified Private Limited Lemzon Granito LLP Lezwin Tiles LLP Sisam Granito LLP	C984
Inde	Livenza Granito LLP Livanto Ceramic Private Limited Lizzart Granito LLP Linia Ceramic LLP L Tile Granito LLP	C986
Inde	Lorence Vitrified LLP Lepono Porcelano LLP Lanford Ceramic Private Limited	C987
Inde	Lycos Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Crevita Granito Private Limited	C988
Inde	Maps Granito Private Limited Perth Ceramic Private Limited	C989
Inde	Marbilano Tiles LLP Marbilano Surface LLP	C990
Inde	Max Granito Private Limited Epos Tiles LLP	C119

Inde	Metropole Tiles Private Limited Metro City Tiles Private Limited Metro Ceramics Mactile India Private Limited	C120
Inde	Millennium Granito India Private Limited Lorenzo Vitrified Tiles Private Limited Millenium Vitrified Tile Private Limited Millenium Tile LLP Clan Vitrified Private Limited Millenium Ceramic LLP Millenia Ceramica Private Limited Millenium Cera Tiles Private Limited	C121
Inde	Montana Tiles Plazma Granito Private Limited Raykas Ceramic LLP	C122
Inde	Motto Ceramic Private Limited Motto Tiles Private Limited Slimtile Private Limited Monza Granito Private Limited Rossa Tiles Private Limited Motto Stone Private Limited	C123
Inde	Mox tiles LLP Itile LLP Swell Granito LLP	C124
Inde	Neelson Ceramic LLP Neelson Porselano LLP Win Tel Ceramics Private Limited Theos Tiles LLP	C125
Inde	Nehani Tiles Private Limited Neha Ceramic Industries Orinda Granito LLP Orinda Industries LLP	C126
Inde	Nessa Vitrified LLP LGF Vitrified Private Limited	C127
Inde	Nexion International Private Limited Simpolo Vitrified Private Limited	C130
Inde	Nitco Limited	C131
Inde	Oasis Vitrified Private Limited Oasis Tiles LLP Max Ceramics Private Limited Revenza Ceramics	C132
Inde	Olwin Tiles (India) Private Limited	C133
Inde	Onery Tiles LLP	C134
Inde	Oscar Ceramics	C136
Inde	Pavit Ceramics Private Limited Victory Ceratech Private Limited	C138

Inde	Prism Johnson Limited Antique Marbonite Private Limited Coral Gold Tiles Private Limited Sanskar Ceramics Private Limited Spectrum Johnson Tiles Private Limited Small Johnson Floor Tiles Private Limited Sparten Granito Private Limited	C142
Inde	Q-BO (Savion Ceramic)	C308
Inde	Qutone Ceramic Private Limited	C631
Inde	Range Ceramic Private Limited	C633
Inde	Rey Cera Creation Private Limited Simbel Ceramic Private Limited Adoration Ceramica Private Limited	C636
Inde	Scientifica Tiles LLP Saiwin Ceramic Private Limited Saimax Ceramic Private Limited Siscon Tiles LLP Aland Ceramic Private Limited	C639
Inde	Seron Granito Private Limited	C640
Inde	Sez Vitrified Private Limited	C641
Inde	Silon Granito LLP	C642
Inde	Simero Vitrified Private Limited Simero International LLP	C643
Inde	Simola Tiles LLP	C644
Inde	Skajen Vitrified Private Limited Spice Ceramic Private Limited Legend Ceramic Private Limited	C646
Inde	Skytouch Ceramic Private Limited Icolux Porcelano LLP	C648
Inde	Sober Plus Ceramics Sober Ceramics	C649
Inde	Solizo Vitrified Private Limited	C650
Inde	Somany Ceramics Limited Vintage Tiles Private Limited Vicon Ceramic Private Limited Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited Acer Granito Private Limited Somany Fine Vitrified Private Limited Sudha Somany Ceramics Private Limited et Somany Piastrelle Private Limited	C651
Inde	Sparron Vitrified LLP	C652

Inde	Square Ceramic Private Limited Casva Tiles Private Limited	A004
Inde	Starco Ceramic	A005
Inde	Sunland Ceramic Private Limited	A006
Inde	Sunworld Vitrified Private Limited Shagun Ceramics	A007
Inde	Swellco Ceramic Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited	A008
Inde	Titanium Vitrified Private Limited Moral Ceramic Private Limited Onery Tiles LLP	A010
Inde	Varmora Granito Private Limited Tocco Ceramics Private Limited Solaris Ceramics Private Limited Nextile Marbosys Private Limited Fiorenza GRanito Private Limited Sentosa Granito Private Limited, Renite Vitrified LLP Avalta Granito Private Limited et Coverttek Ceramica Private Limited	A013
Inde	Velsaa Vitrified LLP Velsaa Enterprises LLP Boss Ceramics Magnum Ceramics	A014
Inde	Verona Granito Private Limited	A016
Inde	Wallmark Ceramic Industry	A017
Inde	Zarko Granito Private Limited	A019
Inde	Zealtop Granito Private Limited	A020
Inde	Vita Granito	C926

ANNEXE II

Producteurs-exportateurs turcs ayant coopéré non retenus dans l'échantillon

Pays	Nom	Code additionnel TARIC
Turquie	Akgün Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ⁽¹⁾ Akgün Toprak Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş. Veli Akgün Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C904
Turquie	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Turquie	Decovita Yapi Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Turquie	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Turquie	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Turquie	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Turquie	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Turquie	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Turquie	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Turquie	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Turquie	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Turquie	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Turquie	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Turquie	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Turquie	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

⁽¹⁾ Les initiales «A.Ş.» signifient «Anonim Şirketi».