

Comment m'y retrouver?

GUIDE POUR LES EXPORTATEURS DE L'UE

INSTRUMENTS DE DÉFENSE COMMERCIALE
ANTIDUMPING ANTISUBVENTIONS SAUVEGARDES



Avant-propos



**ALFREDO
BONET BAIGET**

*Secrétaire d'État
espagnol au
commerce*

Nous avons assisté à une augmentation remarquable de l'utilisation des instruments de défense commerciale par les pays tiers depuis le début de la crise économique, qu'il s'agisse de l'ouverture de nouvelles enquêtes ou du nombre de mesures adoptées. Même si le recours à ces instruments est légitime, ils doivent être utilisés conformément aux dispositions de l'OMC.

Or, dans le contexte actuel, les règles de l'OMC ont été souvent bafouées et dans un nombre croissant de cas, des normes peu rigoureuses ont été respectées au début et en cours d'enquête. La tendance à utiliser indistinctement les sauvegardes doit également retenir particulièrement notre attention, cet instrument ne servant pas à lutter contre les pratiques déloyales mais à empêcher l'entrée des exportations, quelle que soit leur provenance, sur les marchés nationaux.

L'Union européenne, premier exportateur au monde, subit les effets négatifs de ces mesures. En effet, les entreprises européennes ont plus de mal à avoir accès aux marchés des pays tiers, parfois véritablement verrouillés par la mise en place de ces mesures.

Améliorer l'accès au marché des pays tiers pour les entreprises européennes a été l'une des principales priorités de la présidence espagnole dans le domaine commercial. De nombreuses entreprises européennes, principalement des PME, méconnaissent l'existence des instruments de défense commerciale et les recours dont elles disposent pour préserver leur droit à affronter la concurrence sur les marchés des pays tiers.

La présidence espagnole a décidé de soutenir la publication de ce guide pour aider les entreprises exportatrices européennes à faire face aux actions en défense commerciale intentées par des pays tiers. Je suis convaincu qu'il s'avèrera un outil pratique et précieux pour les entreprises impliquées dans de telles procédures.

Je souhaite remercier les services de la Commission pour le travail de fond accompli afin de rédiger ce guide et les États membres et parties prenantes de l'Union qui ont activement participé à cette initiative en partageant leur expérience et en fournissant l'indispensable apport.



**KAREL
DE GUCHT**

*Commissaire
européen au
commerce*

Dans une économie mondialisée, les entreprises européennes doivent pouvoir entrer dans le jeu de la concurrence sur leur propre marché ainsi que sur les marchés étrangers. C'est la raison pour laquelle la Commission consacre actuellement tant d'énergie à ouvrir de nouvelles perspectives aux exportateurs européens et à veiller à ce qu'ils puissent proposer leurs produits sur les marchés étrangers à armes égales avec leurs concurrents. Cette condition revêt une importance particulière en ces temps de crise économique. En effet, celle-ci a renforcé l'importance des règles internationales dans le commerce mondial. Contrairement à d'autres, l'Union européenne a fermement résisté à la tentation d'instaurer des mesures protectionnistes ou d'utiliser des instruments de défense commerciale pour fermer ses marchés, notamment aux économies émergentes qui connaissent la croissance la plus rapide.

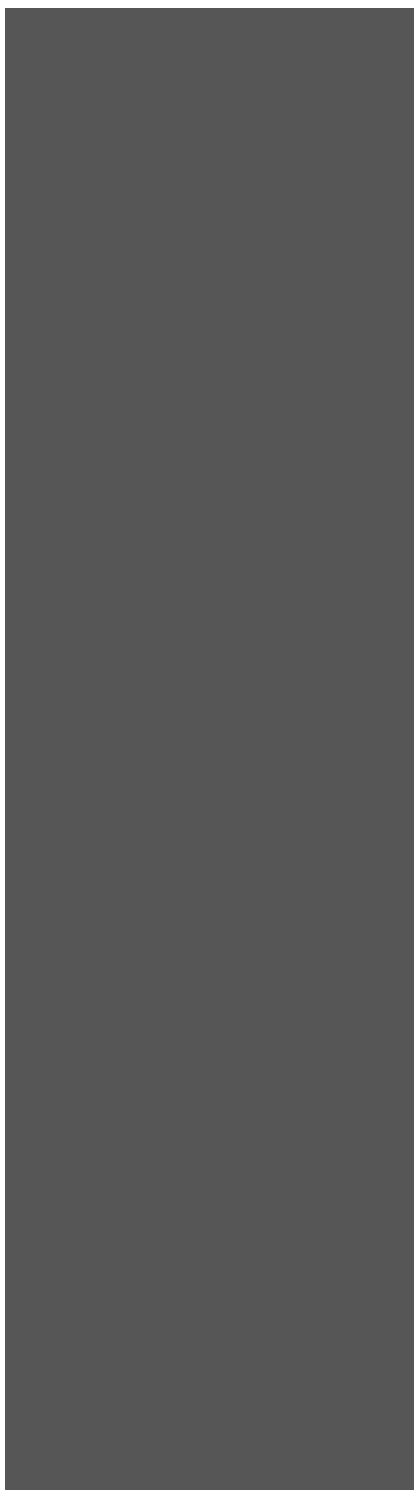
Toutefois, les instruments de défense commerciale font partie des règles de l'OMC. Ils s'intègrent à la conception que nous partageons avec nos citoyens selon laquelle des marchés ouverts sont par principe sources d'opportunités à condition d'être régis par des règles garantissant l'égalité de traitement entre les entreprises. Appliquées de manière correcte, les règles commerciales garantissent que tous les partenaires commerciaux puissent rivaliser sur la base de leurs avantages comparatifs au profit des citoyens et de la société. Autrement dit, les pays doivent pouvoir lutter contre

les pratiques commerciales déloyales. Ils doivent toutefois le faire dans un cadre légal clair et transparent, qui garantit que les règles ne sont pas soumises aux pressions protectionnistes ni aux influences politiques. C'est la manière dont l'Union européenne conçoit la défense commerciale et c'est également l'attitude qu'elle attend de ses partenaires commerciaux partout dans le monde.

Bien entendu, une large part de la charge que représentent ces enquêtes revient aux entreprises elles-mêmes – que l'enquête soit ouverte par l'UE ou par un pays tiers. Il vous est demandé de coopérer à des enquêtes souvent très techniques et pointues, alors qu'il vous manque parfois les compétences techniques et juridiques requises ainsi que l'expérience. Cela représente un défi de taille pour les PME. Pour mener ses propres enquêtes, la Commission européenne en connaît l'ampleur. Elle sait aussi que l'utilisation des instruments de défense commerciale par les pays tiers fait peser un poids identique sur vos entreprises.

C'est pourquoi ce guide s'avérera utile pour vous aider à trouver votre chemin dans le monde de la défense commerciale.

Il complète les conseils et compétences déjà disponibles auprès de diverses sources et peut aider les entreprises européennes qui feraient l'objet d'une enquête de défense commerciale lancée par l'un de nos partenaires commerciaux.



Introduction**Chapitre 1: Dumping, subvention, sauvegardes: les principes de base**

Qu'est-ce que le dumping?
 Qu'est-ce qu'une subvention?
 Qu'est-ce qu'une mesure de sauvegarde?
 Quelles sont les conditions pour imposer des mesures?
 Quel est le cadre légal?
 Quels types de mesures peuvent être imposés?

Chapitre 2: L'enquête

Sur quelle base l'enquête est-elle ouverte?
 Pourquoi une enquête?
 Comment suis-je informé de l'ouverture d'une enquête?
 Dois-je participer à l'enquête?
 Qui dois-je contacter?
 Quelles sont les principales étapes d'une enquête?

Chapitre 3: Les droits et obligations des exportateurs

Quels sont mes droits?
 1. Droit de présenter des informations
 2. Droit de consulter les informations et de présenter des observations
 3. Droit d'être entendu
 Quelles sont mes obligations?
 1. S'inscrire
 2. Respecter les délais
 3. Coopérer dûment

Chapitre 4: Suis-je concerné par une procédure et si oui, dans quelle mesure?**Chapitre 5: Comment décider de coopérer?**

Quels sont les «avantages» de la coopération?
 Quels sont les «coûts» de la coopération?
 Quelles sont les conséquences d'un manque de coopération?
 Comment décider de coopérer?
 Dois-je coopérer à un cas de sauvegarde?

Chapitre 6: Quel est le rôle des autres parties?

Quel est le rôle de la Commission européenne?
 Quel est le rôle de l'administration des États membres?
 Quel est le rôle des ambassades et des délégations de l'Union européenne dans le pays qui a ouvert l'enquête?
 Quel est le rôle de l'association européenne dont je suis membre?
 Quel est le rôle de mes clients dans le pays qui mène l'enquête?
 Quel est le rôle de mes sociétés apparentées?

Chapitre 7: Des mesures ont été prises, quelles sont mes options?

Réexamen des mesures
 Contestation en justice des mesures

4

6

6

6

7

7

8

8

9

9

9

9

9

10

10

12

12

12

14

15

16

16

16

16

16

18

19

19

19

19

20

20

21

21

22

22

23

23

23

23

24

24

25

Introduction

Avec la mondialisation croissante du commerce, les entreprises actives à l'étranger doivent prendre en compte leur obligation de se conformer aux règles du commerce international, une tâche qui n'est pas toujours aisée.

Même si actuellement, la tendance générale est de supprimer les entraves au commerce, le système d'échanges internationaux autorise les pays à adopter des mesures restrictives en réponse à des circonstances très précises. Ces mesures sont appelées recours commerciaux ou instruments de défense commerciale et ne sont admises qu'à des conditions strictes.

Il existe trois instruments de défense commerciale (IDC) : les mesures antidumping, les mesures antisubventions et les mesures de sauvegarde. Alors que les deux premiers instruments luttent contre les pratiques commerciales déloyales dans les cas où les importations se font à des conditions susceptibles de donner lieu à une action au titre des règles du commerce international, l'objectif du

troisième est de donner à un secteur du pays importateur le temps de s'adapter à une hausse considérable des importations.

Si vos concurrents sur les marchés étrangers se plaignent que vos exportations constituent un cas de dumping sur leur marché, qu'elles sont subventionnées ou qu'ils doivent faire face à une hausse massive des importations néfaste à leur activité, ils peuvent demander à leurs autorités nationales de prendre des mesures de défense commerciale pour remédier à la situation. Cela peut avoir des conséquences sur votre situation puisque vous pouvez faire l'objet d'une enquête chronophage menée par les autorités nationales du pays importateur et éventuellement être confronté à des mesures (sous la forme de droits ou de quotas supplémentaires) affectant vos exportations futures dans ce pays.

Ce guide vous aidera à mieux comprendre les grandes notions de la défense commerciale et vous conseillera sur la manière d'aborder les enquêtes de défense commerciale.





Chapitre 1

Dumping, subvention, sauvegardes: les principes de base

QU'EST-CE QUE LE DUMPING?

Une entreprise pratique le dumping si elle exporte un produit à un prix inférieur à sa «valeur normale». La valeur normale d'un produit est son prix de vente sur son marché national ou son coût de production.

Une **mesure antidumping** – habituellement sous la forme d'un droit – est appliquée pour compenser les effets nuisibles des importations faisant l'objet d'un dumping et rétablir des conditions de concurrence loyales. La mesure repose sur la marge de dumping, qui consiste en une comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale. Cette comparaison est effectuée pour des types de produits identiques ou comparables. Elle peut être ajustée en raison de différences affectant la comparabilité des prix telles que des différences dans les conditions de vente, dans les niveaux commerciaux, dans les caractéristiques physiques, etc., afin de garantir une comparaison équitable.

QU'EST-CE QU'UNE SUBVENTION?

Une subvention est une contribution financière d'un gouvernement ou de tout organisme public qui confère un avantage à un bénéficiaire. Cette contribution financière peut revêtir différentes formes telles que dons, prêts, crédits d'impôt, ou biens ou services fournis par les pouvoirs publics.

Un avantage est octroyé si l'une ou l'autre de ces aides est fournie à des conditions plus favorables que les conditions du marché, par exemple, si un gouvernement fournit de l'électricité à un prix inférieur au marché ou achète un produit à un prix supérieur à sa valeur marchande.

Les subventions susceptibles de faire l'objet d'une procédure, à savoir les «subventions passibles de mesures compensatoires», sont des subventions spécifiques à une entreprise ou à un secteur.

Une **mesure antisubventions** (également appelée mesure compensatoire) – habituellement sous la forme d'un droit – est appliquée pour compenser les effets nuisibles des importations subventionnées et rétablir des conditions de concurrence loyales. Elle doit donc correspondre à la différence entre le prix à l'exportation subventionné et le prix à l'exportation non subventionné.

Que faire si je ne pratique pas le dumping?

Les mesures antidumping s'appliquent à l'échelle d'un pays, autrement dit, elles affectent toutes les exportations du produit concerné par l'enquête en provenance d'un ou de plusieurs pays. Par conséquent, si votre entreprise n'exporte pas à des prix de dumping, elle doit collaborer à la procédure afin de démontrer que tel est effectivement le cas. Elle sera alors exonérée.

Qu'est-ce que le dumping?

Prix sur le marché national = 120



Prix à l'exportation = 100

Marge de dumping = 20

Une subvention est une contribution financière d'un gouvernement ou de tout organisme public qui confère un avantage à un bénéficiaire

QU'EST-CE QU'UNE MESURE DE SAUVEGARDE?

Des **mesures de sauvegarde** peuvent être adoptées lorsqu'une branche de production est affectée par une hausse imprévue, conséquente et subite des importations. L'objectif des mesures de sauvegarde est d'accorder à cette branche de production un répit afin de réduire la pression des importations et de procéder aux changements nécessaires. Les sauvegardes s'accompagnent toujours d'une obligation de restructuration.

Alors que les mesures antidumping et antisubventions sont prises à l'encontre de pays spécifiques (et que les exportateurs se voient imposer un droit individuel en fonction de leur situation et de la mesure dans laquelle ils coopèrent), les mesures de sauvegarde s'appliquent à toutes les importations de tous les pays. En d'autres termes, elles s'appliquent à toutes les importations quelle que soit leur provenance, et la même mesure est appliquée à tous les exportateurs.

La procédure de sauvegarde diffère dès lors des mesures antidumping et antisubventions à plusieurs égards (cf. **chapitre 2**).

Contrairement aux instruments antidumping et antisubventions, pour les mesures de sauvegarde, peu importe que l'échange commercial soit loyal ou non. Par conséquent, les conditions légales pour imposer de telles mesures sont plus strictes, par exemple le degré de préjudice.

Qu'est-ce qu'un préjudice?

Une branche de production subit un dommage en cas de dégradation de sa situation économique.

Le dommage est déterminé par un examen objectif de tous les facteurs économiques pertinents tels que la production, les ventes, la part de marché, les profits, la productivité, la capacité, l'utilisation des capacités, etc. Cette liste n'est pas exhaustive.

Soulignons qu'en matière de sauvegardes, un préjudice **grave** doit être attesté. Il s'agit d'un degré de préjudice plus élevé que le préjudice **matériel** requis dans les procédures antidumping et antisubventions.

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR IMPOSER DES MESURES?

La condition primordiale pour imposer des mesures consiste à déterminer si les **importations font l'objet d'un dumping** (antidumping) ou sont **subventionnées** (antisubventions), **ou encore s'il y a eu une forte hausse des importations** (sauvegardes). Il y a toutefois des exigences supplémentaires: il convient également de prouver que ces importations ont eu un impact négatif sur la situation économique de la branche de production nationale, c'est-à-dire qu'il y a eu préjudice. Autrement dit, les autorités chargées de l'enquête doivent prouver l'existence d'un **lien de causalité** entre les importations et le **préjudice**.

Examen de l'intérêt public: les pays peuvent décider de n'instituer des mesures que s'il est avéré que cela n'ira pas à l'encontre de l'intérêt public général et que les mesures n'entraîneront pas plus de conséquences néfastes pour l'économie en général qu'elles ne soulageront la branche de production nationale affectée par les importations. Par conséquent, il y a lieu de prendre en compte les intérêts des utilisateurs industriels des importations, des importateurs et des consommateurs.

Qu'est-ce que le lien de causalité?

Il convient de démontrer que les importations en question ont causé le préjudice à la branche de production nationale. C'est typiquement le cas lorsque les événements se produisent simultanément, par exemple une hausse des importations et une baisse des ventes/de la production de la branche de production nationale.

Très souvent, d'autres facteurs que les importations sont aussi à l'origine du préjudice. Il doit être démontré qu'ils n'en sont cependant pas la cause principale. Parmi ces facteurs peuvent figurer les prix et le volume des importations qui ne sont pas à prix de dumping/non subventionnées, une contraction de la demande, des changements de la structure des échanges ou des progrès technologiques.

En résumé, des mesures ne peuvent être imposées que si trois conditions sont réunies: i) l'existence de pratiques de dumping/de subventions/d'une hausse massive des importations, ii) un préjudice pour la branche de production nationale, et iii) un lien de causalité qui prouve que le préjudice est dû aux importations et non à d'autres facteurs.

QUEL EST LE CADRE LÉGAL?

La législation de tout pays qui recourt à des instruments de défense commerciale contient une loi spécifique définissant les modalités et conditions d'application des mesures.

Pour les membres de l'OMC, ces lois doivent au minimum respecter les règles de cette organisation. Elles peuvent toutefois aller plus loin et par exemple fixer un seuil à l'application des mesures plus élevé que celui prévu à l'échelon de l'OMC. Par ailleurs, les membres de l'OMC doivent notifier leurs lois

nationales (et tout amendement) aux autorités compétentes de l'organisation afin qu'elles puissent ensuite être consultées par le biais du moteur de recherche en ligne de l'OMC (cf. annexe).

Les dispositions pertinentes de l'OMC sont l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (Accord antidumping de l'OMC), l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires et l'Accord sur les sauvegardes.

Les pays non membres de l'OMC ne sont pas tenus de se conformer aux règles de l'organisation. Toutefois, leur législation nationale s'inspire normalement des principes de l'OMC et les différences sont souvent minimes.

De plus, des dispositions particulières relatives à l'utilisation des instruments de défense commerciale peuvent être incluses dans les accords bilatéraux signés entre l'Union européenne et le pays qui entame ou envisage d'entamer une procédure. Il convient également de remplir ces obligations bilatérales.

Une synthèse des particularités essentielles de la législation nationale des pays utilisateurs les plus fréquents figure sur le site internet de la Commission européenne (cf. annexe). Le texte complet de la législation nationale de chaque membre de l'OMC peut être consulté sur le site internet de l'OMC (cf. annexe).

QUELS TYPES DE MESURES PEUVENT ÊTRE IMPOSÉS?

Les mesures **ANTIDUMPING ET ANTISUBVENTIONS** sont normalement instituées pour une durée de cinq ans avec possibilité de prolongation par périodes de cinq années supplémentaires sur la base d'une enquête de réexamen. Des mesures antidumping et antisubventions provisoires peuvent être imposées au plus tôt 60 jours après l'ouverture de l'enquête. Ces mesures provisoires ont une durée maximale de 4 mois pour les mesures antisubventions et de 6 mois pour les mesures antidumping.

Les mesures revêtent habituellement la forme d'un droit ad valorem, c'est-à-dire un droit calculé sur la valeur de la facture, par ex. 15 %, mais peuvent aussi consister en un droit

spécifique, à savoir un droit calculé sur un autre paramètre que la valeur comme le poids, par ex. 15 \$ par tonne. Les engagements en matière de prix sont une autre possibilité (voir plus bas). Les droits sont payés par l'importateur dans le pays qui a institué les mesures et encaissés par les autorités douanières nationales.

Les exportateurs qui ont dûment coopéré avec l'autorité chargée de l'enquête doivent se voir attribuer un taux de droit qui reflète leur situation. Les exportateurs qui ne coopèrent pas seront soumis à un droit résiduel normalement supérieur au droit accordé aux parties qui coopèrent. Les exportateurs ont dès lors tout intérêt à faire preuve de coopération.

Les droits peuvent être équivalents à la marge de dumping calculée ou au montant de subvention constaté. Certains pays permettent aussi de limiter la hauteur du droit au taux minimal nécessaire pour compenser le préjudice. Cette méthode est appelée la **règle du «droit moindre»**. Le niveau d'une mesure ne peut cependant jamais dépasser la marge de dumping ou le montant total de la subvention.

Les mesures de **SAUVEGARDE** peuvent être imposées pour une période de 4 ans avec une possibilité de prolongation jusqu'à maximum 8 ans en tout (cf. chapitre 7). Dans la grande majorité des cas, les mesures sont cependant instituées pour une période de trois

ans. Elles peuvent être adoptées à la suite d'une hausse notable des importations et revêtent la forme de droits ou d'une limite de volume. Ces limites de volume peuvent consister en un contingent ou en un contingent tarifaire. Dans le cas d'un contingent, les importations qui excèdent un volume donné ne sont pas autorisées tandis que dans le cas d'un contingent tarifaire, les importations qui dépassent cette limite restent autorisées mais moyennant un droit supplémentaire. Des mesures de sauvegarde provisoires peuvent être adoptées au moment de l'ouverture de l'enquête. Dans ce cas, elles prennent obligatoirement la forme d'un droit.

Les engagements en matière de prix: une solution alternative?

Dans les procédures antidumping et antisubventions, un exportateur peut proposer un engagement en matière de prix pour ne pas être soumis à un droit antidumping ou à un droit antisubventions.

Un engagement en matière de prix consiste, pour un exportateur, à accepter d'exporter le produit visé par l'enquête à un prix supérieur à un certain seuil, c'est-à-dire à un prix qui ne soit ni un prix de dumping ni un prix subventionné. Lorsque les prix à l'exportation sont supérieurs à cette limite, les produits de l'entreprise sont exonérés des droits qui seraient sinon perçus pour leur importation. Cette possibilité est bien sûr assortie de conditions, dont généralement un contrôle strict par les autorités du pays importateur et parfois un compte rendu régulier des prix à l'exportation et des procédures de vérification.

Une entreprise désireuse de proposer un engagement en matière de prix doit contacter les autorités chargées de l'enquête.

Chapitre 2

L'enquête

SUR QUELLE BASE L'ENQUÊTE EST-ELLE OUVERTE?

Les enquêtes de défense commerciale sont ouvertes à la suite de la plainte d'une branche de production ou à l'initiative d'une autorité chargée de l'enquête. Selon l'instrument, une enquête peut être ouverte lorsqu'il est établi qu'il y a : i) dumping, subvention ou hausse significative des importations, ii) préjudice pour une branche de production nationale, et iii) un lien de causalité entre le préjudice et les importations concernées. Dans la grande majorité des cas, l'enquête se fonde sur une plainte déposée par un ou plusieurs producteurs nationaux. Il est à noter que légalement, les plaignants doivent représenter une proportion majeure de la production nationale. Toute partie intéressée a le droit d'obtenir une «version publique» de cette plainte (c'est-à-dire une version dont toutes les données confidentielles ont été effacées). Voir également **chapitre 3.2**.

POURQUOI UNE ENQUÊTE?

Après avoir analysé la plainte et si elles estiment les preuves suffisantes, les autorités vont décider d'ouvrir une enquête. Cette enquête a pour but de réunir des informations permettant de vérifier que les conditions légales à l'adoption de mesures sont remplies et de déterminer le niveau des mesures. Toutes les enquêtes ne débouchent pas nécessairement sur des mesures. En effet, l'enquête peut montrer que des mesures ne se justifient pas.

COMMENT SUIS-JE INFORMÉ DE L'OUVERTURE D'UNE ENQUÊTE?

Un pays qui ouvre une enquête doit publier un avis, appelé l'avis d'ouverture, dans son journal officiel. Il doit également informer les autorités des pays concernés par l'enquête. Normalement, toutes les entreprises exportatrices connues des autorités chargées de l'enquête sont également averties directement.

Chaque fois que la Commission européenne apprend l'ouverture d'une enquête, elle informe sans délai les représentants des États membres et leur demande de faire suivre l'information aux parties concernées. Elle tente également de contacter les associations européennes de défense de la branche de production du produit visé par l'enquête pour les prévenir, leur transmettre toute information pertinente et leur demander de contacter leurs membres. La Commission européenne annonce aussi les enquêtes en cours sur son site internet.

Les entreprises exportatrices sont donc soit informées directement par les autorités chargées de l'enquête, soit averties par les autorités de leur État membre ou encore par leur association sectorielle européenne. Très souvent, elles auront entendu parler de l'ouverture de l'enquête par leurs contacts professionnels habituels, par exemple leurs clients, ce type d'information circulant en général rapidement.

Que faire lorsque je suis averti de l'ouverture d'une enquête?

Si vous voulez préserver vos droits pendant l'enquête, faites-vous immédiatement connaître en tant que partie intéressée en contactant les autorités chargées de l'enquête.

DOIS-JE PARTICIPER À L'ENQUÊTE?

Pour arriver au meilleur résultat possible, il est conseillé de coopérer avec les autorités chargées de l'enquête et de leur remettre les informations demandées. **Dans les enquêtes antidumping ou antisubventions, les entreprises qui coopèrent pleinement se verront accorder un droit individuel** reflétant leur situation et **normalement inférieur au droit imposé aux entreprises qui n'ont pas fait montre de coopération**. Veuillez consulter le **chapitre 5** pour plus de détails.

QUI DOIS-JE CONTACTER?

Si votre entreprise devait faire l'objet d'une enquête ou avoir des questions spécifiques, **il vous est recommandé de contacter votre association sectorielle nationale et/ou européenne** qui est généralement au courant de ces procédures et les connaît bien. Vous pouvez également contacter votre administration nationale pour obtenir des conseils judiciaires et un avis sur la procédure.

Pour recevoir toutes les informations pertinentes (comme l'avis d'ouverture et les questionnaires) et ne rater aucun délai, veuillez contacter directement les autorités chargées de l'enquête concernées. Il est important de vous «faire connaître» auprès de ces autorités et de vous inscrire en tant que partie intéressée par l'enquête. C'est souvent une condition préalable à l'exercice de votre droit à être entendu.

Par ailleurs, la Commission européenne suit de près les actions de défense commerciale intentées par des pays qui ne font pas partie de l'Union. Même si elle ne peut pas représenter légalement les entreprises européennes à ces procédures, la Commission a accumulé une connaissance technique et engrangé une longue expérience de l'utilisation des instruments de défense commerciale par les pays tiers. Une équipe de gestionnaires de cas chevronnés est à votre service pour vous fournir assistance technique et conseils. Les coordonnées de la Commission européenne sont mentionnées en annexe.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES ÉTAPES D'UNE ENQUÊTE?

1. Enquêtes antidumping et antisubventions

Les paragraphes qui suivent donnent une idée globale des principales étapes d'une enquête typique. Il peut y avoir des différences selon les pays – veuillez consulter l'annexe pour trouver les sites internet de chaque pays important.

OUVERTURE DE L'ENQUÊTE

Les autorités d'un pays non membre de l'Union européenne ouvrent une enquête par le biais d'un avis dans leur journal officiel. **Cet avis mentionne généralement tous les délais pertinents.** Parallèlement, les autorités avertissent les exportateurs directement concernés et/ou leurs ambassades, leurs services commerciaux et les délégations de l'Union européenne.

INSCRIPTION DE L'ENTREPRISE CONCERNÉE

Les entreprises exportatrices concernées par l'enquête doivent s'inscrire auprès de l'autorité chargée de l'enquête et demander un questionnaire. Les délais brefs doivent être respectés: normalement de 15 à 21 jours pour l'inscription comme partie intéressée et de 30 à 45 jours pour renvoyer le questionnaire complété.

ADOPTION DE MESURES PROVISOIRES

Des mesures provisoires **peuvent** être instituées passé un délai de 60 jours après la date d'ouverture de l'enquête. Toutefois, cela prend d'ordinaire plus de temps. Des mesures provisoires ne sont pas systématiquement adoptées.

INFORMATION/VISITE COMPLÉMENTAIRE

En cours d'enquête, les autorités peuvent demander des informations complémentaires et/ou prévoir une visite de vérification dans les locaux de l'exportateur. **Notez que la visite de vérification peut avoir lieu avant ou après l'adoption des mesures provisoires.**

ADOPTION DE MESURES DÉFINITIVES

Une enquête **peut** déboucher sur l'imposition de mesures définitives. Les autorités chargées de l'enquête sont tenues de publier leurs constatations et, conformément aux règles de l'OMC, d'accorder aux parties intéressées la possibilité de transmettre leurs observations avant l'adoption des mesures définitives. Sauf circonstances particulières, **les enquêtes s'achèvent dans un délai d'un an et ne peuvent en aucun cas dépasser une durée de 18 mois.**

2. Quelles sont les particularités des enquêtes de sauvegarde?

Les grandes étapes décrites plus haut s'appliquent aussi aux enquêtes de sauvegarde: ouverture par la publication d'un avis au journal officiel national, nécessité de s'inscrire comme partie intéressée, questionnaires, publication des résultats pour permettre aux parties de soumettre leurs observations et adoption de mesures.

Cependant, certains aspects des procédures de sauvegarde diffèrent des procédures antidumping et antisubventions parce que les sauvegardes sont des mesures d'urgence et que le même droit est imposé à toutes les importations quel que soit leur pays d'origine. Les principales différences sont les suivantes:

- 1) **Les mesures provisoires peuvent être adoptées dès l'ouverture de l'enquête. Par conséquent, les exportateurs peuvent se retrouver subitement confrontés à un droit de sauvegarde sans avis préalable.**
- 2) Bien que la coopération des entreprises soit également importante dans les procédures de sauvegarde, elle n'a pas le même poids que dans les enquêtes antidumping et antisubventions étant donné qu'aucun droit individuel n'est calculé. Les mêmes droits s'appliquent identiquement aux importations de toute provenance. Toutefois, les autorités chargées de l'enquête peuvent opter pour une forme de droits qui cible plus précisément la cause des problèmes sans

pénaliser excessivement les importations qui n'entraînent pas de préjudice pour la branche de production nationale. Par exemple, une mesure pourrait n'être imposée que sous un certain prix minimum à l'importation. Les exportateurs peuvent donc avoir clairement intérêt à coopérer afin de garantir que leurs avis et observations sont pris en compte. En l'absence de coopération, les parties peuvent perdre le droit de défendre leurs intérêts (par ex. de déposer des mémoires et de participer aux audiences).

Il est dès lors conseillé aux entreprises visées par une enquête de sauvegarde de contacter immédiatement la Commission européenne et/ou l'administration de leur État membre pour élaborer leur stratégie de défense et éviter des sanctions excessives. Très souvent, les exportateurs européens ne sont pas les responsables d'un préjudice parce que leurs exportations se situent généralement dans les segments de prix plus élevés.

Chapitre 3

Les droits et obligations des exportateurs

Les enquêtes de défense commerciale sont des procédures quasi judiciaires au cours desquelles toutes les parties intéressées ont des droits spécifiques (droit de la défense) mais aussi des obligations. Les parties intéressées sont tous les opérateurs économiques directement ou indirectement affectés potentiellement par une mesure. Il s'agit principalement du ou des exportateurs du ou des pays visés par l'enquête ainsi que de la ou des branches de production

nationale dans le pays qui a ouvert l'enquête. En pratique, pour être sûres de pouvoir exercer leurs droits, ces parties doivent remplir certaines obligations.

Ces droits et obligations sont définis par la législation du pays qui a ouvert l'enquête. Ils doivent être conformes à la législation de l'OMC (si le pays est membre) et aux dispositions de tout accord bilatéral existant entre ce pays et l'Union européenne.

QUELS SONT MES DROITS?

1. Droit de présenter des informations

Les exportateurs ont le droit de présenter des informations pertinentes par écrit. Ces informations doivent être prises en compte par les autorités chargées de l'enquête dans la mesure de leur pertinence et pour autant qu'elles soient présentées dans le respect des procédures imposées, et notamment des délais.

Les parties peuvent présenter deux types d'informations: i) des informations qui serviront à calculer **le niveau du droit pour votre entreprise** (mesures antidumping et antisubventions), généralement sous forme de réponse à un questionnaire, et/ou ii) des observations générales de nature juridique ou factuelle sous la forme d'un mémoire écrit.

ATTENTION: inscrivez-vous!

Pour être considérée comme une partie intéressée et garantir ses droits de la défense évoqués plus haut, une entreprise doit se faire connaître des autorités chargées de l'enquête et s'inscrire en respectant

les procédures et les délais précisés dans l'avis d'ouverture. Un simple courrier suffit en général mais certaines juridictions exigent des informations plus développées dès ce stade.

Quel est le but du questionnaire?

Le but principal du questionnaire est d'obtenir un taux de droit correspondant à la situation de votre entreprise. Par exemple, dans une procédure antidumping, il est demandé de donner des informations détaillées sur les prix à l'exportation ainsi que sur les prix pratiqués sur le marché national et les coûts de production correspondants. Pour autant que la réponse soit jugée adéquate – et après contrôle des autorités chargées de l'enquête, elle servira à calculer la marge de dumping.

Alors que des taux de droit individuels sont possibles dans les procédures antidumping et antisubventions, dans les cas de **SAUVEGARDE**, une seule mesure est adoptée et appliquée à toutes les exportations, quel que soit leur pays d'origine et qu'un questionnaire complété ait ou non été remis. Néanmoins, dans les cas de sauvegarde, les réponses au questionnaire peuvent être importantes pour ouvrir la voie à un type de mesures qui affecte moins vos intérêts en matière d'exportation, par exemple sous la forme d'un prix minimum.

Pourquoi devrais-je répondre à un questionnaire?

Il n'est pas obligatoire de répondre au questionnaire. Toutefois, en l'absence de réponse, aucun taux de droit individuel ne sera normalement calculé et les mesures seront en principe plus élevées que les droits obtenus par les parties qui coopèrent (le manque de coopération ne saurait être récompensé).

Répondre au questionnaire entraîne également d'importantes obligations (voir encadré en haut de la page) et il est souvent recommandé de s'adjoindre les services d'un juriste pour garantir le caractère approprié de la coopération. Même si vous coopérez pleinement à une

enquête, on ne peut garantir aucun résultat précis, conforme à vos attentes.

Bien qu'il soit conseillé de coopérer, cela reste une décision économique que vous devez prendre sur la base d'une analyse coût-avantage.

Comment dois-je répondre au questionnaire?

Si vous décidez de répondre au questionnaire, vous devez vous assurer de coopérer pleinement (il faut répondre à toutes les questions) et de satisfaire à toutes les exigences posées par les autorités chargées de l'enquête. Une coopération partielle (par exemple en ne répondant qu'à certaines parties du questionnaire) peut être considérée comme un manque de coopération. Dans ce cas, le calcul des droits ne reposera pas sur vos propres données mais sur les meilleurs faits disponibles. Par conséquent, le niveau du droit peut être plus élevé qu'escompté. Pour plus d'informations sur les obligations liées à la coopération, veuillez consulter le **chapitre 5**.

Comment puis-je être sûr que mes données confidentielles sont protégées?

Répondre à un questionnaire implique de fournir des informations sensibles propres à votre entreprise, comme des renseignements détaillés sur vos prix (pour chaque transaction d'exportation), vos coûts ou le nom de vos clients.

Même si vous considérez que ces informations sont hautement sensibles parce qu'elles concernent des secrets d'affaires, ce sont des informations essentielles pour l'enquête et il convient donc malgré tout de les

Comment décider de coopérer?

Pour décider de coopérer ou de ne pas coopérer, les exportateurs doivent comparer les coûts/avantages de la coopération aux conséquences de l'absence de coopération. La non-coopération peut entraîner la nécessité d'abandonner le marché d'exportation en question.

Veuillez vous référer au chapitre 5

fournir aux autorités chargées de l'enquête. Celles-ci sont cependant légalement obligées de garantir la protection des données confidentielles et ne peuvent les divulguer à aucune autre partie.

Par conséquent, toute information sensible peut être fournie sur une base confidentielle et doit être clairement signalée comme telle. Dans ce cas, vous devrez également fournir un résumé non confidentiel de ces informations. Ce résumé non confidentiel pourra être consulté par toutes les parties intéressées pour garantir la transparence de la procédure et permettre à ces parties d'exercer leurs droits de la défense de manière adéquate. Ce résumé pourrait par exemple consister en une indexation de chiffres. Notez que même si certaines informations ne peuvent être résumées ni indexées, par exemple les noms de clients, elles doivent malgré tout être fournies aux autorités chargées de l'enquête (et signalées comme étant confidentielles) mais ne seront pas accessibles aux autres parties.

Si vous avez des questions précises sur ces points, nous vous recommandons de faire appel à un conseiller juridique ou de contacter les services de la Commission européenne et l'administration de votre État membre, qui pourront vous apporter une certaine aide (cf. coordonnées à la fin du guide).

Sachez que les États-Unis, le Canada et le Mexique donnent accès à toutes les informations confidentielles fournies aux représentants légaux des parties intéressées mais que ces derniers n'ont pas le droit de les partager avec leurs clients.

En dehors du questionnaire, quelles autres informations puis-je transmettre?

Outre les questionnaires, les parties intéressées peuvent souhaiter soumettre des observations d'ordre plus général, soulever une question spécifique ou un point sans lien avec la détermination du droit. Il peut s'agir par exemple d'arguments légaux (prouvant que les critères légaux ne sont pas remplis), d'informations spécifiques sur la définition du produit, la situation de la branche de production nationale ou le marché national, ou de toute autre information pertinente pour l'enquête.

Ces observations peuvent être déposées par écrit dans le format et les délais précisés dans l'avis d'ouverture et, par souci de cohérence, en concertation avec les associations sectorielles européennes, les autorités nationales et la Commission européenne.

Les autorités chargées de l'enquête sont tenues d'étudier toutes les informations qu'elles reçoivent, y compris ces mémoires écrits, et de les prendre en considération en vue de l'élaboration de leurs constatations pour autant qu'elles soient pertinentes et dûment justifiées.

2. Droit de consulter les informations et de présenter des observations

Les autorités chargées de l'enquête sont tenues d'informer les parties intéressées **a)** lors de l'**ouverture d'une enquête** et **b)** lors de l'**établissement des constatations**. De plus, **c)** l'accès aux **informations** non confidentielles **fournies** par d'autres parties intéressées doit également être autorisé.

a) Informations à l'ouverture de l'enquête

L'ouverture d'une enquête repose presque toujours sur une plainte (requête) déposée par la branche de production nationale d'un pays tiers. Dès l'enquête ouverte, les autorités chargées de l'enquête de ce pays doivent permettre l'accès à cette plainte aux parties intéressées. Ce document doit contenir i) des preuves concernant le dumping/la subvention ou la hausse des importations, ii) des informations sur la situation de la branche de production nationale, et iii) des preuves attestant que les importations ont un impact négatif sur la branche de production nationale.

Si vous êtes concerné par une enquête, vous avez le droit d'obtenir une «version publique» de la plainte. Cette version est une version non confidentielle de la requête introduite par la branche de production nationale, dont toutes les données de nature confidentielle ont été supprimées et remplacées par un résumé non confidentiel. Ce résumé doit donner assez de détails pour permettre une compréhension raisonnable de la substance des informations présentées sous le sceau de la confidentialité.

b) Informations lors de l'établissement des constatations

Les constatations d'une enquête doivent être communiquées aux parties intéressées. Si vous êtes une partie intéressée, vous devriez demander et obtenir les informations suivantes: constatations principales concernant le dumping/la subvention ou la hausse des importations (pour les sauvegardes), la situation de la branche de production nationale (préjudice) et la manière dont la branche de production nationale a été affectée par les importations (lien de causalité). En outre, tous les exportateurs qui coopèrent à l'enquête devraient recevoir des explications détaillées sur le calcul de leur droit (uniquement pour les procédures antidumping/antisubventions étant donné qu'aucun droit individuel n'est fixé en cas de sauvegarde).

À quel moment est-ce que je reçois des informations sur les constatations principales?

Les résultats d'une enquête doivent être divulgués avant la décision finale et laisser suffisamment de temps pour soumettre des observations. Des constatations provisoires peuvent être divulguées au moment de l'institution des mesures provisoires ou juste après.

Que faire si je ne reçois aucune information?

Si aucune information n'est divulguée, ou seulement des informations partielles, les parties intéressées doivent contacter sans tarder les autorités chargées de l'enquête car le délai de réaction imparti est généralement assez court (voir plus bas). La Commission européenne peut vous aider si vous estimez ne pas avoir reçu suffisamment d'informations.

Comment puis-je utiliser les informations que j'ai reçues?

Les résultats d'une enquête sont divulgués pour permettre aux parties intéressées de soumettre des observations. Il faut savoir que les observations ne peuvent être présentées que pendant une période limitée (précisée dans l'avis d'ouverture ou dans le document d'information même). Vous devez donc veiller à réagir dans les délais fixés par les enquêteurs.

Vous avez le droit de faire tout commentaire concernant les constatations, y compris sur le calcul du droit imposé à votre entreprise (le cas échéant) et sur la détermination du préjudice et du lien de causalité. Toutes les autres questions, comme la définition du produit, peuvent aussi être évoquées à ce stade. Vous pouvez en effet avoir un intérêt à demander l'exclusion (de certains) des produits que vous exportez. Ce dernier point est toutefois soumis à des considérations légales.

Certains pays procèdent également à un examen dit de l'intérêt public: ils examinent si l'imposition de mesures irait à l'encontre des intérêts de leur économie nationale de manière générale. Cet examen peut aussi faire l'objet d'observations.

À nouveau, la Commission européenne et votre administration nationale peuvent vous aider à ce stade crucial de l'enquête.

c) Accès aux informations transmises

Toutes les parties intéressées ont le droit de consulter les informations que d'autres parties ont transmises dans le cadre de l'enquête. Selon les pratiques du pays qui a ouvert l'enquête, ce droit peut revêtir différentes formes:

Accès aux dossiers non confidentiels (le cas le plus fréquent)

Toutes les parties intéressées ont le droit de consulter la version «non confidentielle» de toutes les informations transmises par toute autre partie au cours de l'enquête. Toutes les données confidentielles ont été supprimées et remplacées par un résumé utile. Les parties peuvent demander de consulter ces dossiers dans les locaux des autorités chargées de l'enquête. Normalement, il doit être possible d'en prendre des copies.

Notez que dans certains pays, l'accès aux dossiers est réservé aux avocats locaux et qu'il peut par conséquent être nécessaire de s'adjoindre les services de l'un d'eux.

Certains pays permettent une consultation en ligne aux parties intéressées inscrites, par exemple l'Australie et le Canada.

Accès aux dossiers confidentiels

Certains pays (actuellement les États-Unis, le Canada et le Mexique) autorisent la consultation de TOUS les documents (y compris les informations confidentielles) déposés par les parties intéressées. Ce droit n'est toutefois accordé qu'aux avocats et assorti de l'obligation stricte de ne divulguer aucune donnée confidentielle à leurs clients.

Réception automatique des informations

Un petit nombre de pays exige que chaque fois qu'une partie transmet des informations, elle en envoie automatiquement une version non confidentielle à toutes les autres parties intéressées (sur la base d'une liste de diffusion). C'est par exemple le cas de l'Ukraine.

Comment puis-je utiliser ces informations?

Les informations reprises dans les dossiers peuvent être intéressantes pour prendre connaissance des arguments avancés par les autres parties. Ces arguments peuvent être réfutés par le dépôt d'un mémoire ou une demande d'audience aux fins d'exposer votre point de vue. En règle générale, les exportateurs s'intéresseront prioritairement aux mémoires déposés par la branche de production nationale, autrement dit leurs concurrents, dans le pays importateur.

3. Droit d'être entendu

Les parties ont aussi la possibilité de présenter leur point de vue oralement au cours d'une audience. Ces audiences peuvent avoir lieu à la demande des parties ou à l'invitation des autorités chargées de l'enquête. Dans ce dernier cas, l'audience prendra la forme d'une audience publique: toutes les parties intéressées sont invitées à assister à la même audience pour échanger leurs points de vue ou débattre de leurs positions. Les audiences ont lieu dans le pays qui a ouvert l'enquête.

Les modalités détaillées concernant les audiences sont normalement précisées dans l'avis d'ouverture. Si vous souhaitez présenter vos arguments oralement, suivez les procédures décrites dans l'avis d'ouverture de l'enquête. Il est également conseillé de déposer un mémoire écrit des observations présentées oralement au cours de l'audience sous la forme d'un «mémoire postérieur à l'audience». À l'instar des mémoires écrits, il est vivement recommandé de coordonner les interventions aux audiences avec l'association sectorielle européenne, la Commission européenne et les administrations nationales.

QUELLES SONT MES OBLIGATIONS?

Pour participer à une enquête et préserver leurs droits de la défense, les parties doivent respecter un certain nombre d'obligations. Ces obligations sont normalement expliquées clairement dans l'avis d'ouverture et consistent pour l'essentiel à respecter les délais et à coopérer dûment.

1. S'inscrire

La première formalité à accomplir pour coopérer à une enquête est de s'inscrire comme partie intéressée, selon la procédure et les délais précisés dans l'avis d'ouverture.

2. Respecter les délais

Les enquêtes sont limitées dans le temps et donc soumises à des délais très stricts. **Le non-respect de ces délais peut être considéré comme un manque de coopération**, ce qui peut avoir des conséquences négatives très importantes. Il est donc essentiel de connaître ces délais et de les respecter. Les délais sont normalement clairement précisés dans l'avis d'ouverture et/ou officiellement communiqués par les autorités chargées de l'enquête compétentes à toutes les parties intéressées inscrites.

Des prolongations peuvent être demandées directement auprès des autorités chargées de l'enquête. Elles sont souvent accordées pour autant que la demande soit raisonnable et dûment justifiée. Il n'y a toutefois aucune garantie. Il est donc hautement recommandé de transmettre les documents dans les délais impartis.

Les principaux délais concernent:

- **l'inscription comme partie intéressée**
- **la réponse au questionnaire (et aux lettres d'observations)**
- **l'envoi d'observations (après l'ouverture de l'enquête ou l'adoption de mesures provisoires)**
- **la demande de participation à une audience publique.**

3. Coopérer dûment

Pour coopérer dûment, vous devez compléter un questionnaire. Votre réponse au questionnaire constituera le corpus d'information sur lequel se fonderont les constatations relatives à votre entreprise (pour les procédures antidumping et antisubventions). Il n'est pas toujours aisé de répondre à un questionnaire car cela demande de fournir des informations détaillées dans un format précis qui n'est pas forcément standard pour les entreprises. Les informations demandées incluront normalement un rapport complet de vos opérations sur votre marché d'origine et d'exportation pour une période de douze mois et des informations complètes sur les coûts de production pour chaque type de produit concerné.

Vous devez garder à l'esprit que **si vous ne fournissez pas toutes les informations pertinentes ou fournissez des informations incomplètes, erronées ou mensongères dans les délais impartis, cela peut avoir des conséquences néfastes pour votre entreprise**. Par exemple, dans les dossiers antidumping, une présentation des prix pratiqués sur votre marché national qui ne serait pas accompagnée des coûts de production correspondants n'a guère de chances d'être acceptée parce

Langue de procédures

Les observations et réponses au questionnaire doivent normalement être rendues dans la langue officielle du pays qui a ouvert l'enquête. Il faut dès lors prendre en compte le délai nécessaire à la traduction de tous les documents avant leur envoi. **Soyez attentif aux délais!**

Que puis-je faire après l'expiration des délais?

Les autorités chargées de l'enquête peuvent ne pas prendre en compte toute information fournie après l'expiration des délais. Si vous avez du mal à respecter les délais, il vous est conseillé de demander un prolongement sans tarder. Si vous n'obtenez pas de prolongation ou n'êtes pas à même de fournir les informations à temps, il est néanmoins conseillé d'envoyer les informations, même tardivement, accompagnées d'une justification de votre retard. Vous n'avez cependant aucune garantie que les autorités les accepteront.

Dans le pire des cas, vous pouvez toujours communiquer vos observations à caractère général sur le fond du dossier à la Commission européenne, à vos autorités nationales ou à votre association sectorielle nationale/européenne qui pourront les reprendre dans leurs mémoires à condition d'être inscrites comme parties intéressées.

que les tarifs indiqués ne peuvent être suivis que s'il est avéré qu'ils sont rentables, c'est-à-dire supérieurs à vos coûts de production. Lorsque des informations incomplètes sont fournies, les autorités chargées de l'enquête peuvent décider de ne pas tenir compte (ne fût-ce que partiellement) de la réponse à un questionnaire et de fonder leurs constatations sur toute autre donnée disponible.

Il est essentiel de prendre le temps de bien lire les instructions avant de commencer à compléter le questionnaire. N'hésitez pas à contacter les autorités chargées de l'enquête pour toute question concernant vos réponses ou toute difficulté à compléter le questionnaire.

Les entreprises peuvent recevoir des lettres appelées «lettres d'observations» après le dépôt de leur questionnaire complété. Il doit également y être répondu dans les délais impartis pour éviter que votre entreprise ne soit considérée comme n'ayant pas coopéré à l'enquête. **Les autorités chargées de l'enquête peuvent effectuer des visites sur place pour consulter les archives de votre entreprise et vérifier les informations données dans le questionnaire.**

Mes sociétés apparentées doivent-elles aussi répondre au questionnaire?

Les autorités chargées de l'enquête peuvent exiger que les sociétés apparentées qui interviennent dans la production et la vente du produit visé répondent aussi au questionnaire et/ou que le groupe donne une réponse consolidée. Il sera notamment demandé aux importateurs liés dans le pays tiers de répondre au questionnaire. Sachez que la notion de lien n'est pas nécessairement limitée à une participation majoritaire. Si vous hésitez sur la nécessité pour une partie liée de répondre également, contactez immédiatement les autorités afin de clarifier ce point.

Une exception: l'échantillonnage

Si le nombre d'exportateurs est très important, les autorités chargées de l'enquête peuvent décider de fonder leurs constatations sur un nombre raisonnable (réduit) d'entreprises. Pour ce faire, elles choisiront un échantillon d'entreprises et seuls les exportateurs repris dans cet échantillon devront répondre au questionnaire. Il est néanmoins crucial que votre entreprise accepte de participer à l'enquête et complète le questionnaire d'échantillonnage (nettement plus court que le questionnaire utilisé pour l'enquête proprement dite) que les autorités chargées de

l'enquête utiliseront pour sélectionner leur échantillon. La moyenne des résultats des entreprises incluses dans l'échantillon sera alors appliquée à toutes les entreprises disposées à coopérer mais qui n'ont pas été reprises dans l'échantillon.

Dois-je répondre à un questionnaire dans un dossier de sauvegarde?

Même si aucun droit individuel n'est calculé dans un dossier de sauvegarde, il peut être important de répondre à un questionnaire pour fournir des données ou informations utiles aux autorités chargées de l'enquête. Si elles ne reçoivent aucun questionnaire complété, les autorités chargées de l'enquête pourraient en conclure (à tort) que les exportateurs ne s'intéressent pas au dossier.

Comme aucun calcul détaillé n'est effectué, les questionnaires des enquêtes de sauvegarde sont généralement plus faciles à compléter que ceux des procédures antidumping ou antisubventions.

Pour cette raison, il est également fortement conseillé de répondre au questionnaire dans une enquête de sauvegarde. Toutefois, certains pays ne demandent pas aux exportateurs de le faire. Vous pouvez néanmoins déposer un mémoire résumant vos avis et observations.

VISITES DE VÉRIFICATION: DOIS-JE LES ACCEPTER? QU'ATTEND-ON DE MOI?

Toute réponse au questionnaire est susceptible d'être vérifiée par les autorités chargées de l'enquête. L'objectif de la visite est de contrôler l'exhaustivité et l'exactitude des informations et données transmises.

Les visites de vérification durent généralement 2 ou 3 jours environ, ou plus selon le pays qui a ouvert l'enquête (plus d'une semaine par exemple pour les États-Unis). Selon le pays, la visite de vérification peut avoir lieu avant ou après l'adoption des mesures provisoires. Tous les pays n'effectuent pas de visites de vérification. Il est à signaler que ces visites sont plutôt exceptionnelles dans les dossiers de sauvegarde.

Dois-je les accepter?

Il est conseillé d'accepter les visites sur place parce que dans le cas contraire, il pourrait être considéré que l'entreprise ne coopère pas, même si elle a complété toutes les informations demandées dans le questionnaire.

Quelles informations dois-je fournir?

La vérification des chiffres indiqués dans le questionnaire reposera en grande partie sur les comptes de l'entreprise, ses grands livres et ses documents comptables (factures, documents d'expédition). Pendant la visite de vérification, aucune nouvelle information ne doit donc normalement être présentée mais uniquement des pièces justificatives.

Confidentialité

Toute information confidentielle obtenue durant la visite de vérification doit également être considérée comme telle par les autorités chargées de l'enquête. Elle doit clairement être signalée comme étant confidentielle. En cas de doute, n'hésitez pas à contacter la Commission européenne pour lui demander conseil.

Une visite sur place doit être minutieusement préparée et normalement organisée par le représentant légal de l'exportateur, s'il en a un. Les collaborateurs concernés (en particulier ceux qui ont préparé les réponses au questionnaire) devraient être présents et prêts à répondre aux questions des enquêteurs. Les membres du service des ventes et de la comptabilité (qu'il

s'agisse du marché national ou des exportations) devraient également intervenir.

Globalement, tous les documents et enregistrements informatiques qui ont servi de base pour compléter le questionnaire devraient être prêts et disponibles pour l'inspection. Il convient également de disposer d'un photocopieur, les enquêteurs demandant systématiquement des copies de la plupart des documents justificatifs.

Dans les dossiers importants ou controversés, la Commission européenne et les autorités des États membres sont prêtes à aider les exportateurs pendant ces vérifications sur place même si elles sont strictement cantonnées à un rôle d'observateur. En outre, les exportateurs concernés ne doivent pas hésiter à se rendre à Bruxelles pour bénéficier des conseils et de l'assistance technique de la Commission européenne.

Chapitre 4

Suis-je concerné par une procédure et si oui, dans quelle mesure?

En théorie, un exportateur est concerné par une procédure de défense commerciale s'il exporte le produit visé par l'enquête dans le pays qui a ouvert l'enquête. Ce produit doit être clairement décrit dans l'avis d'ouverture publié par les autorités chargées de l'enquête au journal officiel national et/ou sur leur site internet.

Il est néanmoins possible que vous vous demandiez si vous êtes réellement concerné.

SUIS-JE NÉANMOINS CONCERNÉ SI...

Je n'exporte pas à des prix de dumping et/ou je n'ai reçu aucune subvention?

Il est important de prouver aux autorités chargées de l'enquête que vos exportations ne font pas l'objet d'un dumping et ne sont pas subventionnées. À cet effet, vous devez coopérer avec ces autorités et répondre au questionnaire. Notez que les affirmations non étayées (par exemple: «je ne pratique pas le dumping» ou «mes produits ne sont pas subventionnés») ne suffisent pas.

Je n'exporte pas le produit concerné?

Vous n'avez aucune raison de vous inquiéter si vous n'exportez pas le produit concerné. Toutefois, si vous avez des hésitations sur la définition du produit et trouvez les termes utilisés dans les avis officiels confus ou contradictoires, contactez immédiatement les autorités chargées de l'enquête et demandez des éclaircissements écrits. La Commission européenne peut également vous conseiller sur l'interprétation de la définition et les démarches à entreprendre.

Je n'ai reçu aucun avis?

Cela ne signifie pas que vous n'êtes pas concerné par la procédure. En effet, seuls les exportateurs connus des autorités chargées de l'enquête reçoivent un avis direct. Si vous n'êtes pas sûr de ce qui se passe et avez entendu des rumeurs, vous pouvez vérifier la liste des enquêtes en cours sur le site internet de la Commission européenne et/ou du pays tiers. Vous pouvez également contacter votre association de référence à l'échelon national ou européen et demander si elle participe déjà à la procédure. Rappelez-vous que les délais doivent être respectés (cf. **chapitre 2**).

Je produis aussi dans le pays qui a ouvert l'enquête?

Le fait pour un producteur européen de produire dans le pays tiers qui a ouvert la procédure n'est pas pertinent. Ce sont les exportations de l'entreprise vers ce pays depuis l'Union européenne qui comptent.

J'exporte au départ d'un pays tiers?

Le critère déterminant dans les enquêtes de défense commerciale et en particulier les procédures antidumping et antisubventions est le pays d'origine des marchandises. Dès lors, si votre entreprise produit également dans un autre pays ne faisant pas partie de l'Union européenne, ces exportations ne seront pas visées par les mesures si la procédure concerne uniquement l'Union européenne (et non ce pays tiers). La situation est évidemment différente en cas de sauvegarde parce que les mesures sont alors adoptées à l'encontre de tous les pays d'origine.

Chapitre 5

Comment décider de coopérer?

Décider de coopérer à une enquête antidumping ou antisubventions est un choix économique que chaque exportateur devrait faire précéder d'une analyse coût-avantage.

QUELS SONT LES «AVANTAGES» DE LA COOPÉRATION?

Lorsque vous coopérez pleinement à une enquête, le résultat devrait normalement refléter la situation individuelle de votre entreprise. Si les conditions légales sont respectées et si des mesures sont instituées, un droit individuel basé sur les informations fournies sera calculé pour chaque exportateur ayant coopéré. Cela peut vouloir dire aucun droit (par exemple si votre prix à l'exportation ne fait pas l'objet d'un dumping ou n'est pas subventionné) ou du moins un droit inférieur à celui imposé aux entreprises qui n'ont pas fait montre de coopération. L'entreprise devrait dès lors pouvoir conserver un accès raisonnable au marché d'exportation et peut-être même se trouver dans une position plus avantageuse que certains concurrents (qui auraient été visés par la même procédure et se seraient vu attribuer un taux de droit plus élevé).

Coopérer ne veut pas forcément dire que vous obtiendrez le droit que vous attendiez, les autorités chargées de l'enquête pouvant ne pas accepter toutes vos revendications.

QUELS SONT LES «COÛTS» DE LA COOPÉRATION?

Coopérer à une enquête représente un investissement considérable en temps et en ressources financières et humaines. Répondre au questionnaire est en effet une tâche ardue et chronophage qui requiert des informations détaillées et spécifiques à l'entreprise, comme des données relatives aux prix de vente sur

le marché national et à l'exportation (habituellement pour toutes les transactions pendant une période d'un an), les coûts de production, le nom des clients ou la situation de l'effectif. Les réponses au questionnaire peuvent également faire l'objet d'une visite de vérification des autorités chargées de l'enquête. Les entreprises confient généralement ces tâches à des collaborateurs compétents ou à un comptable externe qui coordonne la compilation des réponses. Par ailleurs, l'éventuelle nécessité d'une traduction est un élément important à prendre en compte, de nombreuses autorités demandant que les documents soient complétés dans leur propre langue (par ex. chinois, etc.). De plus, comme les enquêtes sont des procédures complexes et quasi judiciaires, il est recommandé de s'adjoindre les services d'un représentant légal. Sachez en outre que dans certains pays, il est obligatoire d'être représenté par un représentant légal durant toute la durée de l'enquête.

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES D'UN MANQUE DE COOPÉRATION?

En cas de non-coopération, les autorités chargées de l'enquête fonderont leurs constatations sur les «meilleurs faits disponibles» dans le dossier. Cela donne normalement lieu à un taux de droit plus élevé qu'en cas de coopération. Selon le niveau du droit, le marché d'exportation peut même perdre tout intérêt. De plus, en omettant de répondre au questionnaire, une partie intéressée renonce partiellement à ses droits de la défense.

Dois-je prendre un avocat?

L'obligation d'engager un conseiller juridique local ne vaut que pour certains pays (tels que la Chine ou certains pays d'Amérique latine). Cependant, compte tenu de la complexité de la procédure et des particularités de la législation et de la culture du pays, il est recommandé d'engager un avocat local dans tous les cas. Celui-ci parle la langue de la procédure et peut avoir des contacts directs avec les autorités chargées de l'enquête et les autres parties intéressées. Souvent, il n'est pas obligatoire de se faire représenter légalement par un conseiller local et les entreprises peuvent assumer leur propre défense sans aucune assistance juridique.

COMMENT DÉCIDER DE COOPÉRER?

Coopérer à une enquête de défense commerciale offre une série d'avantages clairs parce que cela augmente les chances d'aboutir à un résultat plus positif. Cela prend toutefois beaucoup de temps et peut s'avérer coûteux sans toujours déboucher sur les

résultats espérés. La décision de coopérer appartient exclusivement à l'entreprise visée et les principales considérations sont les intérêts économiques et/ou stratégiques sur le marché concerné.

Quel est le montant en jeu?

(Quel volume est-ce que j'exporte, est-ce important pour mon activité?)

Quel serait normalement mon taux de droit individuel?

(Est-ce que je pratique le dumping – ou est-ce que je reçois une aide financière – et dans quelle mesure?)

Quelles sont les conséquences probables en cas de coopération/non-coopération?

Si je coopère: droit réduit, frais de justice, temps et ressources

Si je ne coopère pas: droits plus élevés, accès au marché?

DOIS-JE COOPÉRER À UN CAS DE SAUVEGARDE?

Même si aucun droit individuel n'est calculé en cas de sauvegarde, votre **coopération démontre votre intérêt à la procédure et vous permet d'exercer vos droits de la défense** comme l'accès à l'information et la possibilité de soumettre des observations. Les questionnaires

sont aussi moins compliqués que dans les procédures antidumping et antisubventions et font moins souvent l'objet de visites de vérification. Coopérer est donc moins chronophage et il est dès lors conseillé de répondre aux questionnaires et de participer à l'enquête.

Chapitre 6

Quel est le rôle des autres parties?

Quelle aide la Commission européenne peut-elle apporter?

La Commission européenne est chargée du suivi des procédures en matière d'IDC, des mesures et de la législation adoptées par les pays tiers. Plus particulièrement, la Commission européenne vérifie que les autorités compétentes en matière d'IDC des pays tiers respectent totalement les règles de l'OMC lorsqu'elles recourent aux instruments de défense commerciale.

QUEL EST LE RÔLE DE LA COMMISSION EUROPÉENNE?

D'une manière générale, la Commission européenne suit les enquêtes menées par les autorités de pays tiers pour s'assurer que les règles pertinentes de l'OMC ainsi que les obligations bilatérales sont respectées durant les procédures relatives aux IDC. Le rôle de la Commission consiste en particulier à fournir des informations générales et une aide aux exportateurs mais aussi à intervenir aux niveaux adéquats.

Le rôle et la participation de la Commission européenne dépendent aussi du type d'enquête et du degré de coopération de la branche de production concernée:

- En matière de procédures **antidumping**, il convient d'établir une distinction entre les calculs de dumping et les autres aspects du cas. Les calculs de dumping reposent sur des données spécifiques à l'entreprise qui peuvent uniquement être fournies par l'entreprise concernée. Les interventions de la Commission européenne à cet égard sont dès lors relativement limitées. Néanmoins, la Commission européenne soutient les exportateurs dans la mesure où les affaires de dumping enfreignent clairement l'accord antidumping de l'OMC. Dans tous les cas, des questions telles que la définition du produit, le préjudice et le lien de causalité sont soumises à l'examen de la Commission européenne et feront l'objet d'interventions.
- Dans les procédures **antisubventions**, les interventions de la Commission européenne diffèrent selon que les programmes de subvention ont été institués par les États membres individuels ou impliquent aussi un financement de l'Union européenne. Dans le premier cas, la Commission européenne peut aider les autorités de l'État membre à réfuter les allégations relatives aux subventions.

Dans le cadre de sa compétence plus large concernant l'application des règles régissant les IDC, la Commission européenne peut aider les exportateurs européens à défendre leurs intérêts. En effet, elle possède une connaissance approfondie des instruments de défense commerciale et a acquis une expérience solide concernant leur utilisation par les pays tiers. Une équipe de gestionnaires de cas très spécialisés se consacre jour après jour à ces questions et est à votre disposition pour aider votre entreprise.

En pratique, la Commission européenne entend les démarches suivantes:

- Lorsqu'une enquête est ouverte, la Commission européenne informe

Dans le second, la Commission européenne devient elle-même une partie à la procédure puisqu'elle est l'autorité responsable de l'administration des programmes européens pertinents et/ou des versements. En outre, et à l'instar des procédures antidumping, la Commission européenne intervient lorsque cela semble opportun en ce qui concerne le préjudice et le lien de causalité.

- Dans les procédures de **sauvegarde**, étant donné que toute mesure est susceptible d'affecter de la même manière tous les exportateurs, la Commission européenne remplit une fonction naturelle de coordination. Elle veille à ce que les intérêts de toutes les parties soient dûment défendus, sans contradictions. De plus, toujours dans les procédures de sauvegarde, la Commission européenne contrôle le respect des règles de l'OMC et intervient lorsque cela semble opportun sur des points tels le préjudice et le lien de causalité entre les importations et la situation économique de la branche de production nationale.

Les informations fournies par les exportateurs concernés sont un critère essentiel de succès de la défense dans les actions relatives à des IDC intentées par des pays tiers. En effet, seuls les exportateurs disposent des données nécessaires pour déterminer si leurs prix à l'exportation font l'objet d'un dumping et/ou s'ils sont subventionnés. Par conséquent, **l'assistance de la Commission européenne dépend dans une large mesure du degré d'intérêt manifesté et des efforts consentis par les exportateurs au cours de l'enquête**. Si ces derniers ne coopèrent pas en ne répondant pas au questionnaire, l'intervention de la Commission européenne sera beaucoup moins efficace.

les États membres et les associations européennes pertinentes qu'elle connaît. À ce stade, la Commission européenne s'inscrit généralement aussi comme partie intéressée afin d'obtenir une copie de la plainte qui a entraîné l'ouverture de l'enquête et de s'assurer de l'adéquation du suivi et des interventions.

- Des réunions sont organisées avec les entreprises européennes afin d'échanger des opinions, de cerner les problèmes et de définir une stratégie commune.
- Pendant toute la durée de l'enquête, la Commission européenne suit les résultats (provisoires et définitifs), intervient et réagit en

concertation avec les entreprises concernées (et éventuellement les États membres). Elle procède par le biais du dépôt de mémoires écrits et/ou de participations aux audiences afin de pointer les défauts qui ont été mis à jour.

- Pendant toute la durée de la procédure, la Commission européenne se tient à la disposition des entreprises et des États membres pour leur fournir aide et conseils.
- La Commission européenne tient aussi régulièrement les États membres informés de l'évolution des dossiers et dresse des statistiques générales accessibles à tous sur les IDC.

Quel est le rôle des autres parties?

La Commission européenne ne saurait remplacer les avocats: la principale tâche de la Commission européenne consiste à expliquer les différentes options et à prêter assistance aux exportateurs européens. Elle peut aider à défendre les intérêts du secteur et intervient dans le cadre de l'enquête mais ne peut en aucun cas faire office de représentant légal dans les procédures en défense commerciale. Eu égard à la nature technique de ces enquêtes et au grand nombre de problèmes propres à chaque entreprise qui se posent lors de ces actions, il est recommandé aux exportateurs de s'adjoindre les services d'un avocat.

Quelle autre aide puis-je attendre de la part de la Commission européenne?

La Commission européenne prête conseil et assistance aux exportateurs à toutes les étapes des procédures en matière d'IDC. Néanmoins, elle ne saurait fournir tous les services dont un exportateur pourrait avoir besoin au cours d'une procédure. En particulier, elle ne peut se substituer à un avocat et la somme de travail requise pour compléter un questionnaire reste à la charge des exportateurs. Les exportateurs devront également faire traduire les documents officiels et les réponses aux questionnaires à leurs frais. Pour ce qui est des visites de vérification effectuées par les autorités chargées de l'enquête dans les locaux des exportateurs, la Commission européenne aide et conseille les exportateurs sur tous les aspects légaux et pratiques. Si les exportateurs le souhaitent, un représentant de la Commission peut assister à la visite de vérification en tant qu'observateur pour garantir le respect des règles de l'OMC. Cela dépend bien entendu des ressources disponibles et des particularités du cas.

Comment puis-je aider la Commission européenne?

La meilleure manière d'aider la Commission européenne est de contacter le service compétent au stade le plus précoce de l'enquête et d'échanger les informations pertinentes pendant toute la durée de l'enquête. Pour ce faire, veuillez contacter le gestionnaire de cas de la Commission européenne chargé de suivre la procédure ou envoyer un e-mail à l'adresse indiquée en annexe. Afin de mieux défendre les intérêts des exportateurs, la Commission européenne doit connaître tous les éléments importants concernant non seulement l'existence éventuelle d'un dumping/d'une subvention mais également le produit visé et la situation du marché tant dans l'Union européenne que dans le pays tiers. Toute autre information utile pouvant permettre d'éclaircir les principales questions abordées par la procédure et en particulier l'existence éventuelle d'un préjudice pour la branche de production locale et d'un lien de causalité avec le dumping/la subvention doit également être fournie afin d'obtenir un tableau général complet. À cet effet, la Commission européenne proposera généralement d'organiser une réunion à Bruxelles avec l'association sectorielle et les exportateurs concernés.

Comment puis-je contacter la Commission européenne?

Les exportateurs européens et/ou leurs conseillers juridiques peuvent contacter la Commission européenne directement par e-mail. Lorsque les autorités d'un pays tiers ouvrent une procédure IDC, la Commission européenne en avertit immédiatement tous les États membres concernés et les associations sectorielles pertinentes qu'elle connaît. Elle communique aussi le nom de la personne chargée de suivre cette procédure et ses coordonnées. Si pour une raison quelconque, les exportateurs concernés ne reçoivent pas cette information des autorités de leur État membre ou de la Commission européenne, ils peuvent contacter directement la section compétente de la DG Commerce en charge du suivi des procédures ouvertes par des pays tiers (cf. coordonnées en annexe).

QUEL EST LE RÔLE DE L'ADMINISTRATION DES ÉTATS MEMBRES?

Les administrations des États membres ont un rôle important à jouer dans ces procédures car elles sont généralement le premier point de contact des exportateurs lors de l'ouverture d'une action en matière d'IDC.

Après avoir été elle-même avertie de la décision d'ouvrir une enquête, l'administration de l'État membre en informera à son tour la branche de production nationale, en principe par l'intermédiaire des associations nationales, et pourra éventuellement lui prodiguer des conseils concernant la procédure. Chaque fois qu'une

procédure en matière d'IDC affecte des intérêts nationaux pertinents, l'administration de l'État membre peut également participer activement à l'enquête en tant que partie intéressée en envoyant ses propres mémoires et en répondant, au besoin, aux questionnaires transmis par les autorités chargées de l'enquête.

C'est notamment le cas dans les enquêtes antisubventions: l'administration de l'État membre y participe directement comme partie, pendant toute leur durée, en qualité d'autorité assurant l'application du/des programme(s) de

subvention en question. Dans ce type d'enquête, l'autorité du pays tiers effectuera en général aussi une visite de vérification sur place dans les locaux de l'administration de l'État membre.

Les États membres, par le biais de leurs ambassades, interviennent aussi directement dans le cadre de l'enquête (voir plus bas), notamment pour marquer leur intérêt et leur soutien à leur industrie. Ils le font en totale coordination avec la Commission européenne.

QUEL EST LE RÔLE DES AMBASSADES ET DES DÉLÉGATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE DANS LE PAYS QUI A OUVERT L'ENQUÊTE?

Les délégations de l'Union européenne et les ambassades des États membres jouent un rôle essentiel dans ces enquêtes parce qu'elles servent de canal de communication officiel entre la Commission européenne et les États membres d'un côté, et les autorités locales de l'autre. Elles possèdent aussi la «connaissance des lieux» et peuvent prodiguer des conseils utiles sur la meilleure façon de procéder et les échelons auxquels intervenir.

Les ambassades des États membres et les délégations de l'Union européenne dans le pays qui mène l'enquête reçoivent l'avis d'ouverture de la procédure en matière d'IDC des autorités locales d'enquête. Les délégations de l'Union européenne informent ensuite le gestionnaire de dossier de la Commission (à Bruxelles) chargé de suivre l'enquête.

Les ambassades et les délégations agissent pour le compte respectif de leur gouvernement et de la Commission européenne en déposant des mémoires et en contactant les autorités locales compétentes. Elles aident aussi à collecter et à mettre à jour des informations concernant la situation politique et économique locale afin de fournir un contexte utile et un soutien aux efforts consacrés par la Commission européenne à défendre les intérêts des exportateurs européens.

Il va de soi que les contacts avec les ambassades des États membres et les délégations de l'Union ne sauraient remplacer la coordination étroite avec le siège de la Commission européenne à Bruxelles et les administrations nationales qui possèdent les compétences techniques et connaissent le fonctionnement général des procédures. Il convient également de veiller à ce que les informations obtenues auprès des ambassades locales soient transmises aux services centraux bruxellois. Enfin, les ambassades des États membres concernés par une enquête de défense commerciale coordonneront leur action avec la délégation de l'Union européenne afin de regrouper toutes les informations utiles à la défense du dossier et d'éviter toute contradiction dans la communication avec les autorités du pays tiers en charge de l'enquête.

QUEL EST LE RÔLE DE L'ASSOCIATION EUROPÉENNE DONT JE SUIS MEMBRE?

Les associations européennes jouent souvent un rôle clé dans les procédures en matière d'IDC intentées par des pays tiers car elles coordonnent la défense des intérêts de leurs exportateurs affiliés. Leur rôle est d'autant plus important lorsque plusieurs exportateurs de différents États membres sont visés par une nouvelle procédure. La plupart des associations européennes (et nationales) ont déjà une expérience des actions en matière d'IDC et ont entretenu des contacts antérieurs avec la Commission européenne. Lorsque les associations participent à la procédure, **il est conseillé aux exportateurs**

de se concerter directement avec elles. L'association traitera avec la Commission européenne, représentera les exportateurs et choisira la meilleure stratégie pour protéger les intérêts de ceux-ci. Dans tous les cas, les exportateurs sont libres de contacter directement la Commission européenne même lorsque leurs associations interviennent dans la procédure, par exemple s'ils ont des intérêts ou problèmes particuliers qui ne peuvent être pris en compte dans la stratégie générale suivie par leurs associations.

QUEL EST LE RÔLE DE MES CLIENTS DANS LE PAYS QUI MÈNE L'ENQUÊTE?

L'ouverture d'une action en matière d'IDC dans un pays tiers affecte souvent immédiatement les livraisons du produit faisant l'objet de l'enquête aux clients locaux. Les clients touchés demandent fréquemment aux exportateurs européens de renégocier directement le prix de vente afin de refléter l'imposition éventuelle d'un droit ou annulent leurs commandes pour s'approvisionner auprès d'autres sources qui ne seront pas touchées par les droits. Les exportateurs ne doivent pas hésiter à faire savoir à leurs clients que les procédures en matière d'IDC sont longues et que des droits ne seront éventuellement perçus que quelques mois plus tard, après l'institution des mesures provisoires. Simultanément, les exportateurs peuvent demander l'aide de leurs clients vis-à-vis des autorités locales chargées de l'enquête. Les clients peuvent expliquer de quelle manière l'adoption de mesures pourrait avoir des répercussions négatives sous la forme d'une hausse du prix de leur intrant de production et entraîner en fin de compte une baisse de compétitivité, des pertes d'emplois éventuelles et une augmentation des prix pour le consommateur final. Signalons que les règles de l'OMC prévoient la participation à ces procédures des importateurs, des utilisateurs industriels et des organisations de défense des consommateurs.

Ces considérations peuvent être juridiquement encore plus pertinentes dans des pays qui procèdent à l'examen de l'intérêt public dans le cadre de leurs enquêtes en matière d'IDC car elles pourraient même empêcher l'adoption de mesures définitives. Veuillez consulter le **chapitre 1** pour plus d'informations sur l'examen de l'intérêt public.

QUEL EST LE RÔLE DE MES SOCIÉTÉS APPARENTÉES?

Une situation particulière se présente lorsque l'enquête en matière d'IDC du pays tiers ne vise pas directement les exportations européennes mais les infrastructures de production situées en dehors de l'Union européenne d'entreprises ayant leur siège dans l'Union. Dans ces cas, la Commission européenne ne peut être partie à la procédure puisque l'Union européenne n'est pas directement visée. L'entreprise européenne doit dès lors demander l'aide des autorités locales du pays non européen concerné par la procédure en matière d'IDC. La Commission européenne peut néanmoins lui prêter assistance même si cette aide sera d'un autre niveau que si l'Union était directement visée.

Comme expliqué au **chapitre 3** – droits et obligations, les sociétés apparentées doivent coopérer à la procédure. Les autorités chargées de l'enquête peuvent demander une réponse individuelle pour chaque entreprise liée ou une réponse consolidée au questionnaire englobant l'exportateur et toutes ses sociétés apparentées.

Chapitre 7

Des mesures ont été prises, quelles sont mes options?

Une fois les mesures instituées, il reste possible de les faire modifier ou même abroger soit par le biais d'une **enquête de réexamen**, soit par celui d'une **contestation en justice** (action en justice).

RÉEXAMEN DES MESURES

Je ne vends plus à des prix de dumping ou ne reçois plus aucune subvention. Que dois-je faire?

Les parties intéressées peuvent demander un **réexamen des mesures** pendant leur durée d'application. Les exportateurs à même de démontrer que les circonstances ont sensiblement changé depuis l'adoption initiale de la mesure peuvent solliciter l'ouverture d'une enquête de réexamen afin de réduire ou de supprimer le droit. La nouvelle situation doit avoir un caractère durable et comporter des changements concernant le dumping ou la subvention mais aussi les conditions du marché national (par ex. le préjudice, la production), ou la portée ou la forme des mesures.

Ces réexamens ne sont normalement pas possibles pour les **SAUVEGARDES** parce que contrairement aux mesures antidumping et antisubventions, la même mesure s'applique à tous les exportateurs de tous les pays et il n'y a donc pas de spécificité propre à chaque entreprise.

Les mesures peuvent-elles être prolongées au-delà de leur période initiale d'application?

Les mesures antidumping et antisubventions expirent normalement automatiquement après cinq ans sauf s'il est précisé dans un «réexamen avant expiration» qu'elles devraient rester en vigueur.

Ce «réexamen avant expiration» (ou «réexamen au titre de l'expiration des mesures») est généralement demandé par les producteurs du marché national et doit comporter des preuves montrant qu'il est probable que le dumping/la subvention et le préjudice subsisteront ou réapparaîtront à l'expiration des mesures. Il n'est pas exclu que l'on établisse qu'en dépit de leur arrêt à la suite des mesures, les exportations pourraient reprendre à des prix de dumping/subventionnés et entraîner un préjudice en cas d'expiration des mesures.

Il convient de noter que même si leur période initiale d'application est dépassée, **les mesures resteront en vigueur pendant les enquêtes de réexamen**. Les droits et obligations relatifs à la coopération et aux visites de vérification et les droits de la défense des parties sont identiques à ceux prévalant pendant les enquêtes initiales et s'appliquent aussi pendant les enquêtes de réexamen.

En fonction de la législation nationale, un réexamen avant expiration peut déboucher sur l'annulation, le maintien des droits en vigueur au même taux (sur le modèle de la pratique de l'Union européenne) ou un changement du taux de droit. Si les mesures sont maintenues, elles resteront normalement en vigueur cinq années de plus.

Les mesures de **SAUVEGARDE** peuvent également être prolongées au-delà de leur période initiale d'application si une enquête démontre que les mesures restent nécessaires pour remédier au préjudice subi par la branche de production nationale pour autant que celle-ci s'emploie à s'adapter à la situation.

Je n'ai pas exporté pendant la période visée par l'enquête mais je souhaite le faire aujourd'hui, que dois-je faire pour éviter des mesures?

Les importations d'entreprises qui ont coopéré à l'enquête sont généralement soumises à leur propre droit individuel mais il existe aussi un droit «national» pour les importations de toutes les autres entreprises qui produisent et exportent le produit concerné. Ce «droit résiduel» s'applique aux exportateurs qui ont omis de coopérer à l'enquête et est normalement supérieur au droit individuel applicable aux exportateurs qui ont coopéré. Si une entreprise commence à exporter le produit après la fin de l'enquête, ses marchandises seront soumises au droit «résiduel».

Toutefois, les entreprises qui n'existaient pas ou n'exportaient pas encore vers le pays tiers en question pendant la période visée par l'enquête initiale peuvent demander un **réexamen au titre de nouvel exportateur** pour déterminer leur propre taux de droit individuel.

Si les autorités en charge de l'enquête établissent que l'exportateur semble respecter les critères pertinents, il sera procédé à un réexamen. Le réexamen portera sur le respect des critères et, le cas échéant, débouchera sur la définition d'une marge de dumping ou de subvention individuelle pour l'entreprise en question.

Cette possibilité ne s'applique pas aux **SAUVEGARDES** étant donné que la même mesure s'applique à tous les exportateurs.

CONTESTATION EN JUSTICE DES MESURES

Puis-je contester les mesures devant les juridictions du pays tiers?

Les exportateurs touchés par des mesures définitives peuvent les contester devant les **juridictions du pays** qui les a imposées s'ils estiment que la législation nationale n'a pas été correctement appliquée. Les aspects procéduraux peuvent varier d'un pays à l'autre et il est donc vivement recommandé – voire obligatoire – de s'adjoindre les services d'un conseiller juridique spécialisé. Les importateurs situés dans le pays qui a imposé les mesures ont également la possibilité de les contester.

Une procédure judiciaire concernant l'entreprise à titre individuel et faisant intervenir des tribunaux indépendants, le rôle de la Commission européenne est très limité à cet égard. La Commission européenne ne peut comparaître devant une juridiction locale d'un pays importateur mais peut prodiguer des conseils aux exportateurs concernés.

Les mesures peuvent-elles être contestées auprès d'instances internationales?

Les mesures peuvent également être contestées via une **procédure de règlement des différends à l'OMC** s'il est estimé que les règles de l'OMC n'ont pas été correctement suivies. Cette procédure ne peut être lancée par une entreprise seule mais uniquement par des membres de l'OMC. Dans le cas de l'Union européenne, la Commission est l'institution à laquelle s'adresser pour demander l'ouverture d'une procédure de groupe spécial à l'OMC. Il convient donc que les exportateurs contactent les services compétents de la DG Commerce pour étudier la possibilité de contester les mesures à ce niveau. Les exportateurs peuvent aussi contacter en premier lieu leur administration nationale pour obtenir des conseils et des informations utiles sur la procédure.

Les procédures devant l'OMC sont très lourdes et chronophages et l'obtention d'une décision finale peut prendre plusieurs années (procédure d'appel comprise) auxquelles il faut ajouter plusieurs mois pour l'application des conclusions du groupe spécial. Il y a dès lors lieu d'évaluer la somme de travail et la durée d'une procédure de groupe spécial au regard de la durée et de l'impact réels des mesures contestées.

1. COORDONNÉES

Commission européenne

Courrier:

DG COMMERCE
Trade Defence Unit H5
Rue de la Loi 200
1049 Bruxelles, BELGIQUE

Adresse électronique:

Trade.defence.third.countries@ec.europa.eu

2. LIENS UTILES

a) Commission européenne

Site internet de la DG Commerce:
<http://ec.europa.eu/trade>

Volet du site internet de la DG Commerce consacré aux instruments de défense commerciale:
<http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/>

Vous y trouverez les informations suivantes:

- Les instruments de défense commerciale utilisés contre les exportations de l'Union européenne
- Des statistiques sur les mesures en vigueur/enquêtes en cours contre les exportations européennes
- Un résumé de la législation nationale des principaux pays utilisateurs contre les exportations européennes

b) États membres

ÉTAT MEMBRE	ADRESSE ÉLECTRONIQUE	SITE INTERNET
Autriche		
Belgique	trade.defence@economie.fgov.be	http://economie.fgov.be
Bulgarie	e-docs@mee.government.bg	
Chypre		
République tchèque		
Danemark	ebst@ebst.dk	www.ebst.dk/antidumping
Estonie	info@mkm.ee	www.mkm.ee
Finlande		
France		
Allemagne		
Grèce		
Hongrie		
Irlande		
Italie		
Lettonie		www.em.gov.lv
Lituanie	dempingas@urm.lt	
Luxembourg	info@luxembourgforbusiness.lu	www.luxembourgforbusiness.lu
Malte	epd@gov.mt	
Pays-Bas	antidumping@minez.nl	
Pologne	SekretariatDPH@mg.gov.pl	www.mg.gov.pl
Portugal		www.dgae.min-economia.pt
Roumanie	diac@dce.gov.ro	www.dce.gov.ro
Slovaquie	ochranaobchodu@mhv.sk	www.mhv.sk
Slovénie	trade.mg@gov.si	http://www.mg.gov.si
Espagne	sgpar.sccc@comercio.mityc.es	www.comercio.mityc.es
Suède	registrator@kommers.se	www.kommers.se
Royaume-Uni	tradedefencepolicyenquiries@bis.gsi.gov.uk	

c) Organisation mondiale du commerce (OMC)

Page d'accueil générale
<http://www.wto.org>

Moteur de recherche sur la législation en matière de défense commerciale des principaux membres de l'OMC
<http://docsonline.wto.org>

(Cliquez sur «Recherche simple», sélectionnez la bonne cote du document en cliquant sur «?» puis choisissez entre: Antidumping > Article 18:5, Subventions et mesures compensatoires > Article 32:6, Sauvegardes > Article 12:6)

d) Principaux utilisateurs des IDC contre les exportations européennes

Pays	Site internet
Argentine	http://www.cnce.gov.ar/
Australie	En matière de dumping/subventions: http://www.customs.gov.au/site/page4227.asp En matière de sauvegardes: http://www.pc.gov.au
Brésil	http://infosecex.desenvolvimento.gov.br
Canada	http://www.citt.gc.ca
Chine	En matière de dumping/subventions: http://gpj.mofcom.gov.cn Concernant le préjudice: http://www.cacs.gov.cn
Inde	En matière de dumping/subventions: http://commerce.nic.in/index.asp En matière de sauvegardes: http://dgsafeguards.gov.in
Israël	http://www.moital.gov.il
Mexico	http://www.economia.gob.mx
Russia	http://www.minprom.gov.ru (en russe uniquement)
Afrique du Sud	http://www.dti.gov.za
Turquie	http://www.dtm.gov.tr (Allez à Foreign Trade / Imports)
Ukraine	http://www.me.gov.ua (en ukrainien uniquement)
États-Unis	USDOC: http://www.trade.gov/ia USITC: http://www.usitc.gov

3. INDEX

Accès à l'information	20	Enquête	4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
Ambassades	10, 22, 23	Entreprise liée	23
Association européenne	23	États membres	9, 17, 21, 22, 23, 26
Audience	11, 15, 16, 21	Examen de l'intérêt public	7, 23
Autorités chargées de l'enquête	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 23	Marché national	6, 13, 16, 17, 19, 24
Causalité	7, 9, 14, 21, 22	Marge de dumping	6, 8, 13, 25
Commission européenne	8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23, 25, 26	Mesure antidumping	6
Comparabilité des prix	6	Mesure compensatoire	6
Confidentialité	14, 17	Mesure de sauvegarde	7
Conseiller juridique	13, 19, 25	Obligations	8, 12, 13, 14, 16, 21, 23, 24
Constatations	10, 13, 14, 16, 17, 19	Partie intéressée	9, 10, 11, 12, 14, 16, 19, 21, 22
Coopération	8, 9, 11, 13, 16, 19, 20, 21, 24	Préjudice	7, 8, 9, 11, 14, 21, 22, 24
Coûts de production	13, 16, 19	Prix à l'exportation	6, 8, 13, 19, 21
Client	9, 13, 15, 19, 23	Questionnaire	10, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23
Délais	10, 12, 13, 14, 16, 18	Réexamen avant expiration	24
Délégations de l'union européenne	10, 23	Règle du droit moindre	8
Droit	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 23, 24	Règlement des différends	25
Droits de la défense	12, 13, 16, 19, 20, 24	Résumé non confidentiel	13, 14
Dumping	4, 6, 7, 8, 9, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25	Sauvegarde	6, 7, 8, 11, 14, 24, 25
Échantillonnage	17	Subvention	6, 8, 9, 14, 18, 21, 22, 24, 25
Engagements en matière de prix	8	Traduction	16, 19
		Valeur normale	6
		Visite de vérification	10, 17, 19, 22

Publié en français par la
Commission européenne

Direction générale du commerce

Les informations contenues dans cette
brochure ne reflètent pas nécessairement
les positions officielles de
l'Union européenne.

Ni la Commission européenne, ni aucune
personne agissant pour le compte de
celle-ci n'est responsable de l'utilisation
qui pourrait être faite des informations
qui suivent.

© Union européenne, 2010

Reproduction autorisée moyennant
mention de la source.

Couverture:
© iStockphoto.com – Tor Lindqvist

Mise en page:
Tipik Communication Agency

Imprimé en Belgique, juillet 2010

