

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

G/SG/N/8/IND/9
8 décembre 2000

(00-5340)

Comité des sauvegardes

Original: anglais

NOTIFICATION, AU TITRE DE L'ARTICLE 12:1 B) DE L'ACCORD SUR LES SAUVEGARDES, DE LA CONSTATATION D'UN DOMMAGE GRAVE OU D'UNE MENACE DE DOMMAGE GRAVE CAUSÉ PAR UN ACCROISSEMENT DES IMPORTATIONS

INDE

La Mission permanente de l'Inde a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 5 décembre 2000.

Veuillez vous référer à la notification de l'Inde (G/SG/N/6/IND/10 datée du 13 juillet 2000), présentée au titre de l'article 12:1 a) de l'Accord sur les sauvegardes, relative à l'ouverture d'une enquête en matière de sauvegardes concernant les importations d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer (GFO/MIO) en Inde.

La notification ci-après SG/INV/1/2000 datée du 7 novembre 2000, contient les constatations finales du Directeur général (Sauvegardes) découlant de l'enquête en matière de sauvegardes.

BUREAU DU DIRECTEUR GENERAL (SAUVEGARDES)
5^{ème} étage, Drum Shape Building, I.P. Bhawan,
I.P. Estate, New Delhi

NOTIFICATION

SG/INV/1/20000
7 novembre 2000

Objet: Enquête en matière de sauvegarde sur les importations d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer (GFO/MIO) en Inde - Constatations finales

Eu égard à la Loi de 1975 sur le tarif douanier et au Règlement de 1977 sur le tarif douanier (Détermination et imposition d'un droit de sauvegarde), pris en application de cette loi.

A. PROCÉDURE

1. L'avis d'ouverture d'une enquête en matière de sauvegarde sur les importations d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer en Inde a été donnée le 6 juillet 2000 et publié dans une édition extraordinaire du Journal officiel datée du 11 juillet 2000. Le texte de cet avis a été envoyé à toutes les parties intéressées connues, dont la liste suit.

a) Producteur national

a) Herdillia Oxides and Electronics Limited, Mumbai (HOEL)

b) Importateurs et entreprises utilisatrices

- i) Super Cassettes Inds. Limited, Noida (UP)
- ii) Tony Electronics Limited, Noida (UP)
- iii) J.K. Corp.Limited, Surajpur (UP)
- iv) Bahubali Electronics Limited, Ajmer
- v) Jai Electronics Inds. Pvt. Ltd., Nasik
- vi) R.M.T. Industries, Silvassa
- vii) Meltrack (Inde) Pvt. Limited, Mysore
- viii) Ree Magtapes Pvt. Ltd., Silvassa
- ix) Sakamichi Tapes Limited, Silvassa
- x) Maxell Magnetic Industries, Delhi
- xi) Hindustan Photo Fims Mfg.Co Ltd., Ootacamund (TN)
- xii) Music Systems, Noida (UP)

c) Exportateurs

- i) ISK Magntics Inc, États-Unis (non distribué et retourné par la poste)
- ii) Magnox Pulaski Inc, États-Unis
- iii) Titan Kogyo Kabushiki kaisha, Japon
- iv) Saehan Media Co. Ltd., Corée

d) Associations

- i) Electronics Material Industries Association, New Delhi

2. L'avis, ainsi que le texte de la requête et le questionnaire, ont aussi été communiqués aux gouvernements des pays exportateurs, par l'intermédiaire de leurs ambassades ou hauts commissariats respectifs à New Delhi. Ces pays sont la Chine, la Corée, les États-Unis, le Japon et Singapour.

3. Le questionnaire a aussi été envoyé le même jour à tous les producteurs nationaux, exportateurs et importateurs connus, à qui il a été demandé de communiquer leurs réponses le 18 août 2000 au plus tard.

4. Les parties dont les noms suivent ont répondu à l'avis d'ouverture d'une enquête datée du 6 juillet 2000, ainsi qu'au questionnaire:

a) Producteur national

i) Herdillia Oxides and Electronical Ltd., Mumbai

b) Exportateurs

i) Magnox Pulaski Inc, États-Unis

ii) Titan Kogyo kabushiki kaisha, Japon

c) Importateurs et entreprises utilisatrices

i) Super Cassettes Industries Ltd., Noida

ii) J.K. Corp. Ltd., Surajpur (UP)

iii) Bahubali Electronics Ltd., Ajmer

iv) Jai Electronics Ltd., Nasik

v) Metrack (Inde) Pvt. Ltd., Mysore

vi) Hindustan Photo Films Ootacamund (TN)

Outre les parties citées ci-dessus, ELCINA, New Delhi (Electronic Component Industries Association) a également envoyé une copie d'une lettre qui lui a été adressée par Bahubali Electronics Ltd. et a demandé que la requête soit examinée en tenant compte des intérêts des fabricants nationaux de bandes magnétiques.

5. Les renseignements considérés comme nécessaires pour l'enquête ont été vérifiés. À cette fin, un groupe de fonctionnaires a visité les locaux du producteur national, des importateurs et des entreprises utilisatrices. Les conclusions de ces vérifications ont été communiquées aux parties qui en ont fait l'objet, et le rapport de vérification a été déposé aux archives publiques.

6. Toutes les parties intéressées ont eu la possibilité de se faire entendre dans le cadre d'une audition publique tenue le 9 octobre 2000, dont le préavis a été donné le 31 août 2000. Au cours de l'audition publique, il a été demandé aux parties intéressées de déposer au plus tard le 16 octobre 2000 une communication écrite reproduisant leurs arguments oraux, de prendre possession le 17 octobre 2000 du texte des réponses déposées par les autres parties, et de déposer leurs communications présentées à titre de réfutation, le cas échéant, au plus tard le 24 octobre 2000. Étaient présentes à l'audition publique les parties dont la liste suit.

i) Herdillia Oxides and Electronics Ltd., Mumbai

ii) ISK Magnetics, États-Unis

iii) Meltrack India Ltd., Mysore

iv) Bahubali Electronics Ltd., Ajmer

v) Super Cassettes Industries Ltd, Noida

vi) Jai Electronics Ltd., Nasik

- vii) J.K. Corps. Ltd., Surajpur
- viii) ELCINA, New Delhi (par l'intermédiaire du Conseil)

B. VUES DES IMPORTATEURS/ENTREPRISES UTILISATRICES

a) Meltrack India Ltd., Mysore

i) Le GFO est utilisé en association avec divers liants, produits chimiques et solvants pour produire une bouillie magnétique qui est utilisée dans la production de bandes magnétiques audio. La société Meltrack emploie régulièrement du GFO importé et occasionnellement en achète à HOEL. Sur la base de résultats technico-commerciaux et des réactions de son équipe technique/de ses clients, elle a constaté que le GFO fabriqué par HOEL n'est pas viable et ne convient pas à la partie finale élaborée des produits.

ii) Herdillia fabrique trois catégories d'oxyde: A-15, A-65 et A-75. Meltrack a choisi et utilisé la catégorie A-75 car ses propriétés magnétiques s'avèrent meilleures que celles des autres catégories et sont recommandées également par Herdillia. Elle a analysé les bandes produites avec les oxydes Herdillia, ISK Magnetics 2038 et Magnox HHO 3650. Les bandes produites avec l'oxyde Herdillia ont une coercitivité et une rémanence d'induction magnétique plus faibles et une répartition du champ de commutation plus étendue, ainsi que de faibles propriétés électroacoustiques par rapport aux oxydes 2038 et Magnox. Ces différentes caractéristiques donnent une faible qualité de la musique ou de la parole enregistrée.

iii) La taille et la forme des particules magnétiques déterminent le nombre de particules qui peuvent être groupées dans un volume d'espace donné. Plus la densité de compactage est forte et plus les signaux de sortie sont importants. De plus petites particules avec une répartition serrée de la taille des particules donnent un signal optimum en matière de coefficient de bruit et une meilleure sensibilité d'enregistrement. Herdillia en est géométriquement dépourvue.

iv) La coercitivité plus faible d'Herdillia entraîne un potentiel d'enregistrement magnétique plus faible et la moindre résistance à l'effacement des signaux forme des champs d'ambiance parasites et un champ d'auto-démagnétisation du signal. Le taux de rectangularité plus faible d'Herdillia entraîne une médiocre rétention magnétique. Une répartition de champ de commutation plus large implique des particules magnétiques non uniformes, ce qui accroît le degré de distorsion à des niveaux élevés d'enregistrement.

v) Aujourd'hui, tous les studios d'enregistrement ont mis à jour leurs systèmes et les vitesses d'enregistrement ont augmenté de 1:64 à 1:128. Pour s'adapter à une duplication à haute vitesse (1:128), les bandes devraient avoir un niveau élevé de sortie de saturation, une meilleure propriété de haute fréquence et un bruit de bande plus faible avec un niveau de sortie maximale élevé. Les réponses de fréquence à 12,5 et 16 KHz sont absolument essentielles pour la duplication à haute vitesse, alors qu'Herdillia a une réponse plus faible comprise entre 1,5 et 2 dB. Le niveau de sortie maximum à 3 pour cent de HDD est plus faible de 1 à 1,5 dB avec la même épaisseur de revêtement. Le bruit de bande d'Herdillia est de 2 à 3 dB supérieur à 2038 et à Magnox, ce qui n'est pas recommandé.

vi) Meltrack a été confrontée à des variations des propriétés d'un lot à l'autre lors de l'utilisation des oxydes d'Herdillia. Le manque d'homogénéité de la qualité des produits contribuera pour une grande part à réduire la confiance des clients. Herdillia a besoin d'une énergie additionnelle pour disséminer et obtenir des propriétés, ce qui entraîne un usage supplémentaire d'agents dispersants et de solvants et une augmentation du coût global du lot. Herdillia a besoin de 20 à 25 pour cent de temps de fraisage supplémentaire pour atteindre la norme de dispersion, ce qui diminue l'extrant de

production de peinture. Malgré tous ces efforts et les intrants supplémentaires de matière première, le rendement était inférieur de 10 pour cent par rapport à ISK - 2038 et Magnox 3650.

vii) Aujourd'hui, les industries musicales indiennes subissent un dumping avec les bandes importées. Toutes les sociétés d'enregistrement passent aux bandes importées en raison de leurs prix inférieurs à ceux des bandes locales. En outre, le dernier budget de l'Union indienne a réduit le droit de douane pour les grands modèles enduits importés de 25 à 20 pour cent, ce qui constitue un avantage supplémentaire pour les négociants. Elles ont en concurrence avec les bandes importées comme BASF et SKM qui ont des propriétés électroacoustiques et mécaniques supérieures et sont fournies à des prix inférieurs à ceux des bandes locales. Tant du point de vue technique que commercial, elles n'ont d'autre possibilité que de continuer à utiliser les oxydes importés pour être compétitives par rapport aux les bandes importées.

b) Super Cassettes Industries Ltd., Noida (UP)

i) Super cassettes est le plus important fabricant indien de cassettes audio/vidéo (vierges et enregistrées), qu'elle commercialise sous la marque T-Series. Elle réalise également le revêtement de la bande magnétique utilisée dans les cassettes, qui constitue l'un des composants majeur les plus importants.

ii) Elle importe de l'oxyde gamma ferrique utilisé pour le revêtement de la bande magnétique, qui constitue l'une des matières premières essentielles, car l'oxyde gamma ferrique est appliqué comme revêtement magnétique sur la pellicule de polyester.

iii) Herdillia and Electronics est le seul fabricant en Inde d'oxyde gamma ferrique adapté à la fabrication des bandes magnétiques audio normales. Personne en Inde ne fabrique de l'oxyde gamma ferrique utilisable pour les bandes magnétiques vidéo ainsi que pour les bandes musicales audio professionnelles et les disquettes souples utilisées pour les ordinateurs.

iv) Les services de production d'Herdillia Oxydes ne disposent pas du dispositif de contrôle et des systèmes requis pour fabriquer de l'oxyde pour les cassettes vidéo et de l'oxyde pour les cassettes audio professionnelles utilisables pour les bandes audio professionnelles et les disques souples. La qualité de l'oxyde normal pour les cassettes audio fabriqué par Herdillia Oxides n'est pas non plus d'un niveau satisfaisant et il y a davantage de rejet et une consommation plus élevée lors de l'utilisation de cet oxyde.

v) L'oxyde gamma ferrique importé est toujours plus cher que celui disponible localement. Le prix de l'oxyde gamma ferrique au Japon et en Corée est beaucoup plus élevé que leur prix pour l'exportation vers l'Inde. Même le prix à quai de cet oxyde en Inde est 50 pour cent plus cher que le prix de l'oxyde gamma ferrique fabriqué par HOEL.

vi) L'industrie de la musique et des technologies de l'information se développe de jour en jour et l'Inde est l'un des acteurs les plus importants sur la scène informatique mondiale. Toute tentative d'imposer un droit supplémentaire antidumping ou de sauvegarde entraverait le développement de ces entreprises à ce stade crucial et l'actuel fabricant Herdillia Oxides serait le seul bénéficiaire de cette imposition qui pénaliserait toutes les autres entreprises fabriquant des bandes magnétiques et des cassettes vidéo, ainsi que les entreprises d'informatique/de technologie de l'information.

vii) Son produit final (cassettes audio) répond pour l'essentiel aux besoins musicaux de tout un chacun. Le droit sur les importations a déjà été augmenté de 10,86 à 21,90 pour cent (net de TVA), ce qui devrait satisfaire les revendications d'HOEL, et il n'y a donc pas lieu d'instaurer un droit supplémentaire pour protéger l'industrie nationale.

viii) Il n'y a pas de dommage ou de menace de dommage pour l'industrie locale car le prix des importations est beaucoup plus élevé que ceux de l'industrie nationale. La main-d'œuvre travaillant directement ou indirectement dans ce secteur est considérable et toute imposition d'un droit antidumping/de sauvegarde serait préjudiciable à l'emploi car le prélèvement d'un droit antidumping/de sauvegarde conduirait à la fermeture de toute la branche d'activité des bandes magnétiques.

c) Bahubali Electronics Ltd., Mumbai

i) Bahubali fabrique des bandes magnétiques audio. Le produit qu'elle importe est un produit totalement différent, qui a une coercitivité élevée et des spécifications différentes, et qui est utilisée dans les bandes perfectionnées.

ii) Le GFO/MIO produit par Herdillia et Electronics Ltd. (HOEL) ne correspond pas à la norme/qualité internationale. Herdillia est en effet très loin d'atteindre la qualité fournie par les fabricants internationaux. C'est la raison pour laquelle les fabricants indiens de bande importent du GFO indépendamment des prix plus faibles proposés par HOEL.

iii) Elle a été confrontée à un grand nombre de problèmes de qualité chaque fois qu'elle a acheté du GFO à HOEL. La qualité de HOEL est médiocre et inégale, ce que confirme aussi le fait qu'elle arrive à peine à exporter son GFO en dehors de l'Inde. La qualité s'est encore détériorée lorsqu'elle a interrompu sa collaboration avec Magnox Pulaski (États-Unis) en 1997. C'est l'une des raisons pour lesquelles ses ventes (nationales et à l'exportation) ont baissé l'année qui a suivi, et depuis sa création en 1991 jusqu'à aujourd'hui, HOEL n'a pas été capable d'accroître sa part de marché au-delà de 65 pour cent. Ce n'est qu'en 1997-1998 que cette part a atteint 70 pour cent en raison de pénuries sur le marché international.

iv) Les ventes nationales d'HOEL sont très irrégulières. Elles ont baissé en 1999-2000, parce que le droit d'importation (préférentiel) pour cette année a été réduit de 15 à 5,5 pour cent, ce qui s'est traduit par une augmentation des importations en 1999-2000.

v) L'Accord sur les sauvegardes assure une protection à la branche de production nationale contre les dommages dus à l'accroissement des importations. Il convient de noter qu'en vertu de l'article XIX une mesure de sauvegarde ne peut être prise en faveur de la branche de production nationale que si l'accroissement des importations a résulté de "l'effet d'un engagement assumé par le pays importateur". Ce n'est pas le cas en l'espèce. Le droit de base (préférentiel) a toujours été inférieur aux taux de droit consolidés de l'OMC. Même la réduction du droit en 1998-1999 de 15 à 5,5 pour cent, puis son relèvement à 16,5 pour cent en 1999-2000 n'ont pas résulté d'un quelconque engagement dans le cadre du GATT. En l'espèce, l'engagement de réduire le droit dans le cadre du GATT n'a pas été la cause de l'accroissement des importations. Cet accroissement ne relève donc pas du champ d'application de l'Accord sur les sauvegardes.

vi) Pour obtenir une part plus importante du marché national, la qualité devrait être améliorée et portée au niveau international; à l'inverse, la qualité des produits d'HOEL s'est détériorée avec le temps. Les gens qui s'approvisionnaient chez HOEL ont été obligés de s'adresser à des fournisseurs étrangers malgré le prix à quai élevé du GFO importé.

vii) Le GFO importé n'est un produit similaire ou directement concurrent. Selon l'Accord sur les sauvegardes, des mesures de sauvegarde ne peuvent être appliquées que si les importations causent un dommage grave à la branche d'activité nationale qui produit un produit similaire ou directement concurrent. Tel n'est pas le cas, et comme telles, les mesures de sauvegarde ne sont pas applicables au GFO fabriqué par HOEL.

viii) Le prix de 1,89 dollar EU le kg pour le GFO fixé sur le marché international n'est qu'une hypothèse d'HOEL, qui n'a fourni aucun document à l'appui.

ix) L'affirmation d'HOEL concernant le "coût élevé des autres intrants en Inde" est fausse. Le coût du combustible, de l'électricité et du transport est beaucoup plus faible en Inde qu'aux États-Unis, au Japon et en Corée. C'est du fait de l'inefficacité d'HOEL que son coût de production du GFO est élevé et que cette société n'est pas capable de réaliser des profits à partir de cette activité.

x) L'affirmation d'HOEL concernant l'accroissement des importations n'est pas fondée. Cet accroissement ne s'est produit que pendant un an, en 1999-2000, en raison de la réduction du droit d'importation, qui a été ensuite rétabli à 16,5 pour cent au cours de cette année, ce qui assure une sauvegarde suffisante.

xi) Le prix à quai du GFO importé est constant et n'a pas baissé contrairement aux dires d'HOEL.

xii) Le projet d'HOEL en matière de production de GFO n'a pas été convenablement planifié. La capacité installée de 2 000 tonnes est surdimensionnée. Le marché indien du GFO n'est que de 1 000 à 1 100 tonnes. En comptant sur une part de marché de 60 pour cent, HOEL pouvait s'attendre à vendre 600 à 700 tonnes et, par conséquent, la mise en place d'une capacité de production de 2 000 tonnes a été une erreur.

xiii) Bahubali importe de l'oxyde de haute qualité, à forte coercitivité (410) et à faible bruit, qui n'est pas fabriqué en Inde.

xiv) Herdillia ne s'est pas attaquée à la question fondamentale de l'amélioration de sa qualité. À la place, elle évoque la mise au point de nouveaux produits (oxyde synthétique de fer) qui sont sans rapport avec les bandes magnétiques audio. Pour la mise au point de nouveaux produits, il ne faut pas demander à l'industrie de la bande magnétique d'assumer le fardeau de prix élevés résultant au moyen d'un droit de sauvegarde.

xv) L'industrie de la bande audio est déjà soumise à une pression énorme du fait de la structure inversée du droit, tous les intrants principaux étant frappés d'un droit de douane de 38,5 pour cent alors que le droit de douane applicable à la bande audio finie est de 20 pour cent. C'est pour cette raison que l'industrie indienne de la bande audio est devenue non compétitive par rapport aux bandes importées et que d'énormes quantités de bandes audio finies importées sont entrées en Inde. Plusieurs démarches ont déjà été faites auprès du Ministère des finances pour corriger la structure inversée du droit mais rien n'a été fait par le gouvernement jusqu'à présent.

xvi) L'imposition d'un droit de sauvegarde n'est pas dans l'intérêt public. Si un droit de sauvegarde est imposé sur le GFO, les entreprises indiennes de bandes devront fermer et 1 100 personnes se trouveront au chômage alors qu'Herdillia Oxides and Electronics n'emploie que 133 personnes.

d) Jai Electronics Industries Pvt. Ltd., Mumbai

i) Jai Electronics, qui est l'un des principaux fabricants indiens de bandes magnétiques audio, est implantée à Nasik dans l'État du Maharashtra. Le GFO est l'une des matières premières essentielles utilisées dans le processus de fabrication des bandes magnétiques audio.

ii) Le GFO importé par cette société auprès de Magnox Pulaski Inc. (États-Unis) a des spécifications techniques différentes. C'est un produit de haute qualité avec de meilleures propriétés magnétiques et électroniques.

iii) La qualité du GFO/MIO produit par HOEL n'a jamais correspondu à la norme internationale. La qualité de son produit s'est encore détériorée après l'interruption de sa collaboration avec Magnox Pulaski (États-Unis) en 1997. La détérioration de la qualité de ses produits est prouvée par le fait que ses exportations ont beaucoup diminué, passant de 216 tonnes en 1997-1998 à 10 tonnes en 1999-2000.

iv) Bien que le GFO/MIO de qualité internationale soit facilement disponible partout dans le monde, Jai Electronics a encouragé HOEL à produire du GFO conforme à la norme internationale afin de promouvoir la production nationale, mais HOEL n'a pas pu produire de matériel de qualité acceptable.

v) L'affirmation d'HOEL selon laquelle le coût des autres intrants serait plus élevé en Inde est fausse. En fait, le coût du combustible, de l'électricité et du transport en Inde est beaucoup plus faible en Inde qu'aux États-Unis, au Japon et en Corée. C'est l'inefficacité d'HOEL qui a entraîné des coûts de production élevés et a restreint les profits. L'autre affirmation selon laquelle la demande mondiale de bandes audio a baissé est également infondée.

vi) Depuis ces deux dernières années, il y a eu une sensibilisation à la qualité internationale des bandes magnétiques audio chez les clients, qui souhaitent désormais bénéficier d'une qualité de produit identique. Pour répondre à leur attente, Jai Electronics doit utiliser un GFO d'une qualité supérieure qui assure un niveau de sortie maximum plus élevé. Il a été donné à HOEL suffisamment d'occasions de fournir la qualité souhaitée de GFO. Mais malgré tous ses efforts, elle n'a pas été en mesure de le faire, et par conséquent, Jai Electronics n'a eu d'autre choix que d'importer du GFO.

vii) Les mauvais résultats d'HOEL et la baisse de ses ventes ne sont pas à imputer à l'accroissement des importations mais à des capacités surdimensionnées. La capacité installée d'HOEL est de 2 000 tonnes alors que le marché du GFO en Inde n'a jamais dépassé 1 240 tonnes. Sa propre part de marché n'a jamais été supérieure à 70 pour cent, et de ce fait elle n'a pas été en mesure de vendre plus de 870 tonnes. Cela montre que sa capacité installée est deux fois et demie supérieure à sa part de marché.

viii) Le marché de la vidéo s'est effondré, ce qui a eu des répercussions négatives sur les ventes d'HOEL.

ix) Le GFO importé n'est pas un produit similaire ou directement concurrent. L'importation de ce GFO ne cause pas de dommage à la branche de production nationale qui ne produit pas un produit similaire ou directement concurrent. En l'espèce, les mesures de sauvegarde ne sont pas applicables. Il existe une énorme différence de niveau de qualité entre le GFO importé et celui d'HOEL, et en l'occurrence il n'y a pas lieu d'imposer un droit de sauvegarde. Ses clients sont devenus sensibles à la qualité et leur demande de produits de meilleure qualité a fortement augmenté, ce qui a entraîné une hausse de la demande de GFO importé. Il faut aussi souligner que la part de marché d'HOEL était de 70 pour cent en 1997-1998 alors que le droit d'importation n'était que de 12 pour cent, et que cette part a baissé à 60 pour cent en 1998-1999 lorsque le droit d'importation a été fixé à 15 pour cent, ce qui est imputable à des contraintes de qualité et à la fin de la collaboration avec Magnox.

x) L'Accord sur les sauvegardes assure une protection à la branche de production nationale contre les dommages causés par l'accroissement des importations. Le droit d'importation sur le GFO a déjà été augmenté, passant de 5,5 pour cent en 1999-2000 à 16,5 pour cent en 2000-2001. Cela constitue une sauvegarde suffisante.

xi) Selon Jai Electronics, comme les mauvais résultats d'HOEL ne sont pas dus à l'accroissement des importations et que l'Accord sur les sauvegardes interdit expressément l'imposition d'un droit de

sauvegarde lorsque le dommage est causé par d'autres facteurs que l'accroissement des importations, il n'y a pas lieu d'appliquer de droit de sauvegarde.

e) J.K. Corp. Limited, New Delhi

i) La qualité et les spécifications du GFO de catégorie audio qu'importe J.K. Corp. Ltd. sont totalement différentes de celles de l'oxyde magnétique de fer fabriqué par HOEL.

ii) L'oxyde gamma ferrique fabriqué par HOEL n'est pas de qualité internationale. C'est pourquoi la plupart des fabricants indiens de bandes ont préféré importer de l'oxyde indépendamment des prix élevés fixés par les fournisseurs étrangers.

f) Hindustan Photo Films Manufacturing Co. Ltd., Ootacamund (TN)

Cette société n'importe pas d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer. Elle s'approvisionne auprès du fabricant national Herdillia Oxides and Electronics Ltd. par l'intermédiaire de ses distributeurs.

C. VUES DES EXPORTATEURS

a) Magnox Pulaski Inc., États-Unis

i) Les producteurs indiens de bandes achètent de l'oxyde importé en raison des meilleures propriétés magnétiques et acoustiques des oxydes Magnox. La hausse considérable des importations d'oxyde fabriqué par Magnox Pulaski en Inde durant la période 1997-2000 est liée à la qualité supérieure de son pigment, en comparaison du rapport qualité/prix d'Herdillia. Jusqu'en 1997, et la réduction du droit, les produits Magnox étaient quasiment inconnus des producteurs indiens de bandes. Après un premier sondage réalisé en 1997 auprès de la plupart des principaux producteurs indiens de bandes en Inde, ces derniers ont signalé une amélioration des propriétés des bandes audio du fait de l'utilisation de l'oxyde gamma ferrique de Magnox. Cela avantage les producteurs indiens de bandes car ils peuvent ainsi améliorer la qualité de leurs produits et concurrencer plus efficacement les bandes audio importées. Selon eux, les prix en Inde ne sont pas plus compétitifs que sur n'importe quel autre marché du monde. Les difficultés rencontrées par Herdillia pour garder sa part de marché en Inde sont directement liées aux mauvaises performances de son oxyde lors de son utilisation par les fabricants indiens pour la réalisation des bandes audio, en particulier par rapport aux résultats obtenus en employant de l'oxyde gamma ferrique fabriqué par Magnox, ou par tout autre producteur soucieux de qualité hors de l'Inde.

ii) Magnox Pulaski Inc., et les sociétés qui l'ont précédée, ont eu des relations d'affaires avec Herdillia pendant de nombreuses années. Ces relations incluaient le transfert de technologie pour la production d'oxyde gamma ferrique (1988) et la conception de l'usine d'oxyde d'Herdillia située à Chiplun. Elle connaissait très bien le procédé et le matériel de production utilisés par Herdillia, ainsi que les différences majeures de la méthode de production d'Herdillia par rapport à la sienne.

iii) Alors que Magnox et Herdillia utilisent des matières premières et des méthodes de production similaires, il existe des différences en ce qui concerne le matériel et les procédés utilisés notamment en ce qui concerne la préparation des graines, la géométrie du réservoir, le fraisage, la purification des matières premières et le mélange. Les différences entre ces procédés de production d'oxyde gamma ferrique et les répercussions sur la qualité peuvent être prouvés expérimentalement en analysant des échantillons de chaque procédé grâce à l'analyse Sieve, et en mesurant le coefficient d'uniformité pour la répartition par taille des agglomérés. Plus la valeur du coefficient d'uniformité est faible pour les tailles des particules ou des agglomérés, et plus les propriétés de dispersion de l'oxyde dans la formule de la bande sont élevées. Pour le revêtement de la bande audio, une bonne dispersion favorisera les

caractéristiques de surface de la bande, qui ont un effet positif sur les propriétés électroacoustiques. Le Magnox HHO-3650 est environ 45 fois plus petit pour la taille des agglomérés, ce qui implique que la taille globale du HHO-3650 est beaucoup plus faible que celle de l'Herdillia A-15. Ces résultats peuvent être obtenus grâce au formulateur de bande audio, dans la mesure où l'oxyde Magnox se disperse plus commodément et assure donc aux bandes de meilleures propriétés. Cette différence relative à la qualité et aux méthodes de production est la cause de l'accroissement considérable des importations en Inde d'oxyde gamma ferrique produit par Magnox, et d'autres producteurs soucieux hors de l'Inde.

iv) Magnox Pulaski Inc. vérifie la conformité du produit eu égard à la poudre et aux propriétés des bandes professionnelles afin de garantir un produit de qualité supérieure et une meilleure efficacité de ses oxydes pour la satisfaction des clients. Elle effectue un contrôle total de la qualité de sa production d'oxyde, y compris les matières premières, et vérifie toutes les propriétés physiques et magnétiques de tous les mélanges d'oxyde gamma ferrique. En outre, le laboratoire Magnox d'application élabore des bandes audio et vidéo professionnelles et commerciales afin d'analyser l'efficacité de l'oxyde Magnox sur les bandes finies. Elle vérifie toute la gamme des propriétés électroacoustiques, mesure les bandes des clients à leur demande, et fait des recommandations aux fins d'optimiser les résultats, ce qui produit une valeur ajoutée pour la clientèle, et assure une qualité de service qui n'existe pas chez Herdillia.

v) Pour mesurer les performances des bandes audio, on peut déterminer certaines mesures mettant en évidence les caractéristiques de performance d'un oxyde gamma ferrique sur une bande audio finie. Ces facteurs sont énumérés ci-dessous:

- a) NSS - Cette valeur représente le niveau de sortie saturé à 10 Hz, qui est affecté par la taille et la répartition des particules, et la capacité de l'oxyde à bien se disperser dans la formule de la bande. Cela représente aussi la surface de revêtement de la bande. Si le NSS est faible, cela veut dire que l'oxyde ne se disperse pas bien.
- b) C.O. - Coefficient d'orientation: cette valeur mesure la capacité d'orientation de l'oxyde lorsqu'il passe sous un champ magnétique. Plus ce chiffre est élevé et meilleures sont les performances de l'oxyde.
- c) NFSD - Le SFD normalisé mesure la répartition de la force coercitive des particules magnétiques. Plus cette valeur est faible et meilleures sont les performances de l'oxyde, ce qui se traduit par une amélioration des propriétés électroacoustiques, spécialement en réponse haute fréquence.
- d) Rectangularité - mesure de la magnétisation restante à un moment magnétique, ou Br/Bm. Plus cette valeur est élevée et meilleures sont les performances de l'oxyde.
- e) Sensibilité - mesure de la réponse de fréquence en dB (décibels) à travers la gamme audio. Elle s'échelonne de 315 Hz (valeur faible) à 12,5 Hz (valeur élevée). Plus ce chiffre est élevé et meilleures sont les performances de la bande et de l'oxyde.

vi) En fournissant aux fabricants indiens de bandes un oxyde de qualité supérieure, Magnox Pulaski a assuré ses activités en Inde face aux producteurs étrangers de bandes audio, en termes de qualité. Cela permet aux producteurs indiens de bande d'afficher une qualité égale à celle de leurs concurrents étrangers employant l'oxyde Magnox, par rapport aux bandes produites avec de l'oxyde Herdillia.

vii) En mars-avril 1996-1997, Magnox Pulaski Inc. a importé du matériel auprès d'Herdillia Oxides and Electronics pour compléter la production d'oxyde gamma ferrique en retraitant le matériel

d'Herdillia afin d'améliorer la répartition des particules et réduire l'humidité et les agglomérés, qui sont caractéristiques de l'oxyde Herdillia. Durant cette période, Magnox a acheté plus de 330 tonnes, ce qui équivalait à 80 pour cent des exportations d'Herdillia. En 1995-1996, cette quantité s'élevait à 100 tonnes. Ces relations ont pris fin en 1997 en raison directe de la baisse des niveaux de production d'Herdillia.

viii) Depuis lors, Herdillia a proposé une tarification de ses produits hors du marché indien à des prix inférieurs à la valeur du marché. Tout dernièrement, elle a proposé des prix inférieurs aux niveaux des prix indiens, comme elle l'a noté dans son rapport, pour les producteurs de bande hors de l'Inde. Herdillia a contacté des clients en Europe, au Moyen-Orient, à Hong Kong et en Corée, et a proposé des produits aux Etats-Unis par le biais de son agent CM Magnetics. La plupart de ces efforts ont été vains, principalement pour des questions de qualité. Si ce niveau de prix est acceptable pour Herdillia et le marché des exportations, alors il devrait l'être d'autant plus pour le marché indien. En réalité, les producteurs de bandes audio sont peu désireux d'acheter de l'oxyde Herdillia, même à un coût inférieur, tant en Inde qu'en dehors de l'Inde, en raison de la qualité inférieure de son oxyde.

ix) Du fait de la situation du marché, la plupart des producteurs d'oxyde gamma ferrique ont subi les répercussions négatives de leur politique de conservation de leur main-d'œuvre. Magnox, afin de rester compétitif pour sa clientèle, a été obligée de réduire ses effectifs. En 1995, Magnox employait 180 personnes. Du fait de la détérioration de la situation du marché, les effectifs de Magnox ont été réduits de 50 pour cent. En 2000, sa main-d'œuvre effective est de 86 salariés. Malgré la réduction de ses effectifs, son efficacité globale a atteint un niveau jusqu'ici inconnu dans l'histoire de la société. Cette efficacité s'est traduite par une nouvelle diminution des coûts pour garder un avantage concurrentiel. Cette tendance à la baisse des effectifs est une caractéristique de l'économie mondialisée. Ceux qui ne peuvent s'adapter à ce type de défis risquent de disparaître ou de voir leurs profits se détériorer.

x) Herdillia Oxides and Electronics désire l'instauration d'une législation protectionniste afin d'imposer une hausse de prix aux producteurs indiens de bandes et d'éliminer la concurrence. Il y aurait 12 sites de fabrication de bandes en Inde. L'élimination de la concurrence pour les matières premières acculerait ces producteurs de bandes à la faillite et limiterait les possibilités pour la population indienne de choisir la meilleure qualité aux meilleurs prix.

xi) Par ailleurs, l'affirmation d'Herdillia selon laquelle une augmentation des prix de l'oxyde gamma ferrique l'obligerait à cesser ses activités, est infondée. À l'inverse, les importations à des prix élevés seraient considérablement accrues pour les fabricants indiens de bandes, s'il était permis à Herdillia de détenir une position monopolistique sur le marché indien. Herdillia soutient également qu'elle entrera sur le marché des pigments d'oxyde ferrique de synthèse pour stimuler la production. Sa capacité de production et les économies d'échelle réalisées ne lui permettront pas d'être compétitive dans ce domaine, car les niveaux de prix sont dans certains cas 50 pour cent inférieurs à ceux des oxydes magnétiques.

xii) Rien n'indique que la détérioration des prix en Inde présente des différences avec celle constatée dans le reste du monde. Toute tentative spécifique de protéger HOEL de la concurrence à l'échelon mondial, n'aura que des répercussions négatives sur les fabricants indiens de bandes et, par voie de conséquence, sur la population indienne en général. La protection demandée par HOEL sous forme d'un droit de sauvegarde doit donc être rejetée sur le champ.

b) Titan Kogyo Kabushiki Kaisha, Japon

La société Titan Kogyo n'a pas présenté de remarques de fond contre l'imposition d'un droit de sauvegarde ou d'une autre mesure. Toutefois, elle a fourni les précisions suivantes sur ses

capacités, sa production et ses exportations, y compris les prix de ces dernières vers l'Inde pour la période de 1997-1998 à 1999-2000.

Année	Capacité	Production	Exportations	Prix (\$ EU)
1997-1998	2 400	2 266	448	2,70-2,65
1998-1999	2 400	1 497	432	2,65-2,30
1999-2000	2 400	1 509	448	2,30-2,20

c) ISK Magnetics Inc., États-Unis

i) ISK Magnetics est le premier fournisseur de MIO pour les applications concernant les bandes audio et le fournisseur principal pour tous les plus grands fabricants de bandes. Elle a une capacité de 6 000 à 6 500 de tonnes (sur la base d'un ensemble de produits) de MIO pour les applications concernant les bandes audio. Les ventes effectives ont dépassé 5 050 tonnes en 1999. En 2000, les ventes seront supérieures à 5 200 de tonnes.

ii) Les produits d'ISK Magnetics sont techniquement supérieurs à ceux d'HOEL car le procédé d'ISK Magnetics est basé sur l'utilisation de chlorure ferrique comme source de fer. Ce procédé entraîne la création d'une particule magnétique supérieure qui présente des caractéristiques d'orientation élevées dans la bande magnétique. Cette particule a renforcé les propriétés de champ de commutation, ce qui conduit à d'excellentes performances en haute fréquence et à une réponse longue en longueur d'onde en raison de la forte compression de particules dans la bande. Le laboratoire d'assurance de la qualité de Magnetics contrôle de façon routinière 30 à 40 variables au cours du processus de production, garantissant ainsi que les produits MIO d'ISK Magnetics donnent aux bandes des propriétés supérieures. Même dans la branche de production indienne de bandes, ISK Magnetics estime que la préférence est allée au fil des années aux oxydes magnétiques de fer de catégorie spécialisée d'ISK Magnetics lorsque la qualité entre principalement en ligne de compte.

iii) D'un point de vue commercial, ISK Magnetics Inc. participe au marché indien des bandes depuis de nombreuses années. ISK Magnetics a été un fournisseur important des marchés indiens de la bande audio et vidéo depuis le début des années 80. La véritable stratégie d'ISK Magnetics sur le marché indien a été d'offrir des produits MIO d'ISK Magnetics à des prix compétitifs par rapport à ceux des fournisseurs mondiaux de produits MIO utilisés en Inde. Compte tenu de sa supériorité technique dans une formulation optimisée, ISK Magnetics estime qu'elle peut obtenir une part de marché importante en Inde en se fondant sur les performances de ses produits plutôt que sur des prix peu élevés. ISK Magnetics s'est engagée à rester un fournisseur du marché indien de la bande. À l'inverse de beaucoup de ses concurrents, ISK Magnetics déploie des efforts importants dans le cadre de son service technique pour aider ses clients à optimiser la réalisation de leurs bandes à partir du MIO d'ISK Magnetics. L'équipe du service technique d'ISK Magnetics compte plus de 50 ans d'expérience dans la fabrication des bandes.

iv) Les exportations d'ISK Magnetics vers l'Inde durant la période en question ont été davantage imputables à ses mérites techniques qu'à ses prix peu élevés. Si des droits de sauvegarde supplémentaires étaient instaurés pour les produits MIO importés, les clients d'ISK Magnetics, qui préfèrent les produits d'ISK Magnetics à ceux d'HOEL ou d'autres producteurs de MIO, seraient pénalisés s'ils continuent d'acheter du MIO à ISK Magnetics Inc. HOEL demande que des droits de sauvegarde soient établis afin de lui permettre de récupérer la part de marché qu'elle a perdue en Inde. Cet argument est infondé dans la mesure où les fabricants indiens de bandes préfèrent acheter des produits à des fournisseurs autres qu'HOEL en raison des performances supérieures de ces produits plutôt que de leur prix peu élevé. Par ailleurs, si les fabricants indiens de bandes sont obligés d'acheter du MIO à Herdillia parce que l'imposition de droits de sauvegarde rend les importations de MIO prohibitives, cela se traduira finalement par une baisse de la qualité relative des bandes audio

fabriquées en Inde. ISK Magnetics estime que l'imposition de droits de sauvegarde sur les importations de MIO en Inde entraînera en fait une baisse des importations de MIO de bonne qualité en Inde. Malheureusement, cela aura finalement pour conséquence que les fabricants indiens de bandes produiront des bandes audio de moindre qualité. Lorsqu'on compare les bandes audio produites par les fabricants indiens de bandes avec du MIO d'HOEL aux galettes importées auprès des fabricants de bandes de qualité mondiale, leur qualité relative est inférieure aux galettes importées. Il s'ensuivra que de nombreux duplicateurs de bandes audio et d'utilisateurs finals opteront pour les bandes fabriquées avec des galettes importées. Une telle évolution pourrait en définitive entraîner la fermeture d'entreprises indiennes de fabrication de bandes et la perte de leur emploi pour beaucoup de travailleurs.

v) La technologie d'ISK est unique par rapport à celle de ses concurrents internationaux et d'Herdillia (HOEL) car ISK a commencé par utiliser un précurseur du lépidocrocite de préférence à la goethite. Il s'agit chimiquement des mêmes hydroxydes ferreux, mais le mode de croissance du cristal est très différent. Le lépidocrocite se développe comme une longue particule aciculaire spatulée par rapport au goethite qui ressemble davantage à une aiguille avec sa coupe transversale circulaire. À la différence des autres entreprises du secteur, ISK a commencé en utilisant du chlorure ferreux plutôt qu'une solution de saumure de sulfate ferreux. C'est le seul matériel de départ qui réagit aux alcalis pour former du lépidocrocite. À la suite d'années de recherche et d'expérience en matière de production, ISK a mis au point un procédé critique de purification pour la solution de saumure fondé sur ses connaissances des oligo-éléments nocifs et bénéfiques qui peuvent détruire ou favoriser le processus de croissance du lépidocrocite. Après avoir poussé méticuleusement, le cristal est traité avec un agent aux propriétés antiagglomérantes qui préserve la forme de la particule durant les étapes du traitement thermique continu de clacination, réduction et oxydation. L'une des caractéristiques importantes du procédé de réduction thermique d'ISK, à la différence des autres entreprises du secteur, est l'emploi d'un acide gras inorganique comme réducteur à la place d'un gaz réducteur comme l'hydrogène ou un gaz équivalent. L'acide gras laisse une couche carbonée sur la particule magnétique qui favorise la dispersion dans la réalisation des bandes magnétiques des clients.

vi) Un examen attentif de la situation mondiale en matière de pigments d'oxyde ferrique permet de distinguer les problèmes qu'Herdillia est susceptible de rencontrer si elle essaie d'obtenir une part importante de marché sur le marché mondial des pigments pour les oxydes de fer synthétiques. Les trois concurrents majeurs sur le marché mondial des pigments d'oxydes de fer synthétiques sont Bayer, Elementis Pigments et Laporte. Ces trois fournisseurs représentent la majeure partie des capacités mondiales en matière d'oxyde de fer synthétique. Chacune de ces trois sociétés a la capacité de produire plus de 100 000 tonnes par an, Bayer pouvant pour sa part produire plus de 300 000 tonnes par an. Ces trois sociétés fabriquent des produits dans le monde occidental ainsi qu'en Chine. Les unités de production installées en Chine produisent des produits à bas prix de diverse qualité qui sont principalement utilisés comme éléments de mélange pour l'industrie de la construction, le béton coloré et les produits de maçonnerie pour les matériaux de construction. Il importe de noter que ces produits sont vendus en grandes quantités à des prix inférieurs à 0,25 dollar la livre. Il convient de tenir compte de l'économie de l'industrie productrice en Inde et du fait qu'Herdillia ne possède pas la dimension industrielle des fournisseurs actuels de cette branche de production.

vii) Il est très peu probable qu'Herdillia Oxides obtienne une part de marché importante dans le secteur de la construction ou celui du revêtement car elle est dépourvue de toutes les aptitudes nécessaires pour accéder au marché. Sur les segments du marché à bas prix, HOEL ne possède pas les capacités économiques de production pour rivaliser avec l'un quelconque des principaux fournisseurs de pigments d'oxyde de fer. Même dans ces domaines, une connaissance détaillée de l'industrie de la construction et de la clientèle est essentielle pour réussir. D'autres spécifications de couleur existent pour ces applications, et la production de produits de couleur contrôlés est absolument essentielles pour réussir. Selon les informations d'ISK, HOEL n'a pas de véritable

expérience dans la fabrication de produits de couleur contrôlés à l'échelon industriel. Quel qu'en soit le prix, le coût de base de ces produits semble être de portée d'HOEL, dont la capacité est inférieure à 2 000 tonnes. Il est très improbable qu'HOEL puisse satisfaire à certaines exigences fondamentales de l'industrie de la peinture et du revêtement dans les trois prochaines années avec l'aide de droits de sauvegarde pour protéger ses activités actuelles de production d'oxyde pour les bandes audio.

D. VUES DE L'ASSOCIATION

ELCINA, New Delhi

i) Les membres d'ELCINA comprennent pour une grande part les fabricants de bandes audio qui seront directement affectés par l'imposition d'un droit sur le produit visé (GFO). Les fabricants de bandes audio fournissent en grande partie les "galettes de bandes" aux sociétés musicales/fabricants de cassettes importants (un fabricant étant aussi une grande société musicale, il consomme toutefois sa production de façon captive). La demande de produits est sporadique et directement proportionnelle à la vogue de l'industrie musicale et cinématographique. Aussi, une source de fournitures fiables pour les composants tels que les pellicules de polyester et le GFO, combinée à une bonne qualité, est ce dont les fabricants ont besoin pour survivre.

ii) La raison sous-jacente à l'imposition de droits de sauvegarde n'est pas de donner du matériel de mauvaise qualité aux consommateurs. De fait, il n'est fait référence nulle part dans le plan d'ajustement présenté par la branche de production nationale à la qualité et la branche de production nationale est en réalité tout à fait insoucieuse de la qualité.

iii) La certification ISO-9002 a bien peu d'effet, voire aucun, sur la qualité du GFO fabriqué par HOEL.

iv) Les prix pratiqués par la branche de production nationale sont également un indice de la qualité de ses produits. Le prix auquel la branche de production nationale vend son GFO varie de 80 à 87 roupies le kg. Elle fait valoir que ce résultat a été obtenu au moyen d'une parité avec le prix des importations. En comparaison, l'oxyde importé aux prix c.a.f. de 2,20 et 1,80 dollars EU donne respectivement un prix net à quai de 127,31 et 104,14 roupies. Compte tenu de ce qui précède, et de l'affirmation par la branche de production nationale qu'elle fabrique un produit de qualité internationale, il ne peut pas y avoir de raison valable pour conserver un prix à quai de seulement 80 à 87 roupies. Bien que la branche de production soutienne qu'elle s'aligne sur les prix indiqués oralement par ses concurrents, il n'est guère plausible que ce différentiel de prix élevé se soit maintenu si longtemps sur la base d'un malentendu. Il a également été signalé qu'entre le 31 mars et le 30 septembre 2000, la roupie s'est dépréciée par rapport au dollar EU de 5,17 pour cent, ce qui a encore renchéri les importations et fourni une protection supplémentaire à la branche de production nationale. La véritable raison de ce différentiel de prix est la qualité. Sinon, compte tenu des prix bas et de la bonne qualité des produits, comme il est prétendu, la branche de production nationale aurait un marché mondial pour ses produits, ce qui aurait accru l'utilisation de ses capacités.

v) C'est un fait reconnu que la branche nationale de production a mis en place une capacité de production de 2 000 tonnes par an, en prévision d'une croissance du marché de la vidéo. Malheureusement, ce secteur de la vidéo ne s'est pas du tout développé, mais a en fait quasiment cessé ses activités. La demande nationale totale pour le produit en question en Inde a, de ce fait, stagné à environ 1 200 tonnes par an. Ce chiffre même continue à diminuer en raison de l'accroissement des importations de bandes audio finies. Même au plus fort de ses activités, la production du produit en question par HOEL dans le secteur de la bande audio était de 961 tonnes par an en 1997-1998. Compte tenu de ce qui précède, il est clair que le dommage à la branche de production nationale, le cas échéant, a été causé par la mort virtuelle de l'industrie utilisatrice (industrie de la bande vidéo), qui a entraîné la création de capacités excédentaires. Le Directeur général reconnaîtra volontiers que

l'industrie de la bande audio n'est pas faite pour supporter les conséquences de mauvaises prévisions et de décisions économiques manifestement erronées de la branche de production nationale. Par ailleurs, la disparition du secteur de la vidéo ne constitue pas une nouvelle circonstance découlant de l'accroissement des importations. C'est une réalité qui existe depuis la mise en place de la branche de production nationale.

vi) Les données suivantes concernent la structure des droits et les quantités importés pour le produit visé (GFO) depuis 1995-1996:

	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Droits	15%	12%	12%	15%	5,5%
Tonnes par an	348	339	329	487	645

Il convient de souligner que les droits en 2000-2001 ont augmenté de 16,5 pour cent. Il est clair que l'accroissement des importations peut aussi être attribué à la réduction draconienne des droits d'importation en 1998-1999. Par conséquent, dans le cas des fabricants de bandes audio, une partie du dommage grave à la branche de production nationale a été causée par la réduction des droits, et ce phénomène a été corrigé par le relèvement des droits et même par l'appréciation du dollar EU par rapport à la roupie. La branche de production nationale n'a donc pas besoin de protection de sauvegarde.

vii) C'est une condition préalable à l'imposition de droits de sauvegarde que la branche de production nationale soit dotée d'un plan viable de restructuration pour faire face à la nouvelle situation découlant de l'accroissement des importations, et il est fondamental pour le dispositif de sauvegarde que le plan de réajustement concerne le produit visé. Ce n'est apparemment pas le cas en l'espèce. La branche de production nationale a réclamé la confidentialité pour son plan de restructuration et a seulement révélé que des pigments synthétiques seraient fabriqués pour accroître l'utilisation de ses capacités industrielles. On a fait valoir que les détails fournis par HOEL sont vagues et imprécis et qu'il faudrait l'obliger à fournir des précisions supplémentaires pour que les fabricants nationaux de bandes audio puissent faire des commentaires en pleine connaissance de cause. À première vue, il paraît injuste que l'industrie de la bande audio, déjà menacée par les importations, soit obligée de supporter le fardeau d'un plan de restructuration pour un produit entièrement nouveau sans rapport avec la qualité du GFO produit par la branche de production nationale.

viii) La qualité du produit national est le principal facteur incriminé, ce que corrobore également le fait que la branche de production nationale vend ses marchandises très au-dessous des prix à quai. La question d'un dommage causé par des importations de marchandises ne se pose donc pas et il n'y a pas lieu d'instaurer une protection sous forme de droit de sauvegarde.

ix) Le coût de l'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer dans une galette de bande représente environ 30 pour cent du coût de la galette. Toute augmentation du coût de la matière première, qui constitue 30 pour cent du coût du produit final (galettes), aura des répercussions certaines sur la viabilité des fabricants indiens de bandes.

E. VUES DU PRODUCTEUR NATIONAL

i) Les importations d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer ont augmenté de 329 tonnes en 1997-1998 à 645 tonnes en 1999-2000, soit un accroissement de 96 pour cent. Elles équivalent à près de 152 pour cent de la production annuelle du producteur national et ont remis en cause les tarifs nationaux du produit.

ii) Le prix international de l'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer a baissé de 23 pour cent au cours de la période comprise entre 1995-1996 et 1999-2000, ce qui représente une forte baisse d'une valeur de 2,88 dollars EU. Par voie de conséquence, il a fallu baisser les prix nationaux de l'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer, ce qui a affecté sensiblement sa rentabilité et accru encore ses pertes.

iii) Le coût de la production pour le fabricant indien a régulièrement augmenté pour des raisons indépendantes de sa volonté. Il y a eu des hausses substantielles du coût de l'électricité, du combustible, du crédit et du transport, qui est plus élevé que dans d'autres parties du monde.

iv) Comme pour l'IFPI, l'Inde a vendu 353 millions de cassettes musicales aux États-Unis et à la Chine en 1996 (225 millions et 137 millions, respectivement). Toutefois, en 1997, alors que 406 millions d'exemplaires étaient vendus en Inde, les ventes en Chine étaient de l'ordre de 175 millions d'exemplaires, et les ventes aux États-Unis ont chuté à 72 millions. En conséquence, les usines d'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer des États-Unis exercent des pressions pour favoriser les ventes de leurs produits en Inde, qui continuent d'augmenter d'environ 10 pour cent par an. Hormis en Corée du Sud, à Hong Kong et en Inde, les activités en matière de revêtement des bandes magnétiques sont négligeables du fait de la forte réduction de la consommation et de la demande d'oxyde gamma ferrique. Dans la plupart des pays, les formats numériques comme les CD, les VCD et les DVD ont remplacé les bandes magnétiques. Depuis ces deux dernières années, l'utilisation généralisée d'Internet a réduit les besoins en supports de stockage. Les bandes et disques souples d'ordinateur nécessitant de l'oxyde gamma ferrique sont devenus obsolètes ces dernières années. Le droit d'importation sur l'oxyde gamma ferrique a été réduit jusqu'en mars 1999. Il y a eu une forte hausse des importations en 1998-1999 et 1999-2000 due spécifiquement aux fortes baisses des prix sur le marché international, à quoi s'est ajouté une petite baisse du droit d'importation de 19,6 pour cent en juin 1998 à 9,72 pour cent en mars 1999. L'usine d'HOEL a été conçue pour produire 2 000 tonnes par an d'oxyde gamma ferrique pour les applications audio/vidéo. Toutefois, avec la disparition progressive de la bande vidéo comme support, elle avait produit seulement de l'oxyde gamma ferrique pour les bandes audio qui représentait un marché pour l'ensemble de l'Inde de 1 100 à 1 300 tonnes par an. De fait, son usine a fonctionné à moins de 50 pour cent de ses capacités.

v) HOEL a été forcée de réduire ses prix pour tenter de conserver sa part de marché. En outre, les prix nationaux sont déterminés par les prix internationaux, qui ont régulièrement baissé, cette évolution étant encore favorisée par une diminution draconienne du droit d'importation préférentiel dans le budget 1999. À l'inverse, le droit d'importation sur les matières premières est resté inchangé à 35 pour cent pour le taux de base, à quoi s'ajoute une surtaxe de 16 pour cent, un droit compensateur de 16 pour cent et un droit additionnel spécial de 4 pour cent.

vi) La non-utilisation de capacités de production, la réduction de la part de marché, la baisse des prix et l'accroissement des pertes ont provoqué une démoralisation des salariés de la société. Cela s'est traduit par le départ de la société des principaux cadres techniques, ce qui a obligé la société à compter sur un personnel d'encadrement de deuxième ordre pour le soutien technique. Comme c'est la seule usine de ce type en Inde, il s'avère difficile de trouver un personnel de remplacement adéquat pour le soutien technique. Toute nouvelle fuite de cerveaux priverait la société d'intrants techniques qui sont essentiels pour une gestion efficace de l'entreprise. Par ailleurs, si ces pertes continuent, l'entreprise pourrait être amenée à fermer définitivement, ce qui entraînerait des pertes d'emploi.

vii) La part de marché d'HOEL pour l'oxyde gamma ferrique a baissé de 63,25 pour cent en 1995-1996 à 45,06 pour cent en 1999-2000, alors que durant cette période la consommation nationale totale d'oxyde gamma ferrique a été de l'ordre de 1 100 à 1 300 tonnes par an. Les prix internationaux de l'oxyde gamma ferrique ont nettement baissé de 1996-1997 à 1999-2000. Pour conserver sa part de marché, HOEL a dû sensiblement réduire ses prix et vend aujourd'hui à des prix inférieurs au prix minimum raisonnable. Il est absolument essentiel qu'HOEL accroisse l'utilisation de ses capacités de

production, ce qui ne peut se produire que si elle augmente sa part de marché en vendant à un prix minimum raisonnable. Pour la réalisation de cet objectif, il est crucial qu'une enquête de sauvegarde soit ouverte dans le cadre de la Loi de 1985 sur les tarifs douaniers.

viii) Pour freiner les importations, il a fallu diminuer progressivement les prix nationaux, ce qui a entraîné une baisse des profits moyens nets d'environ 111 roupies le kg en 1997-1998 à 87 roupies le kg en 1999-2000. Un prix de vente moyen raisonnable, permettant à HOEL de survivre, avec un rendement de 15 pour cent du capital employé (immobilisations nettes + fonds de roulement) serait de l'ordre de 188 roupies le kg. L'utilisation de ses capacités de production a chuté de 21 pour cent en 1999-2000, et il devient de plus en plus difficile de survivre avec les prix actuellement pratiqués. HOEL ne peut pas continuer de fonctionner à des niveaux si faibles d'utilisation de ses capacités de production car les pertes s'accroissent. Pour éviter une érosion complète de sa valeur nette et d'être mise sous la tutelle de l'Office de la reconstruction industrielle et financière, HOEL doit augmenter sa part de marché et utiliser davantage ses capacités de production.

ix) Du fait de la disparition progressive de cette technologie aux États-Unis et au Japon, à quoi s'ajoutent des problèmes environnementaux, les entreprises de revêtement de bandes audio sont vouées à disparaître. Toutefois, il existe des entreprises qui continuent à produire de l'oxyde gamma ferrique tant aux États-Unis qu'au Japon. À l'inverse, le marché indien a une consommation régulière d'oxyde gamma ferrique de l'ordre de 1 100 à 1 300 tonnes par an depuis quatre ans. Afin d'améliorer l'utilisation des capacités de leurs usines, les fabricants américains et japonais recherchent des marchés de substitution pour vendre leurs produits. L'Inde semble constituer un marché prometteur, où la demande ne faiblit pas. L'Inde a un marché où les ventes de bandes audio se poursuivent, car elles constituent le moyen de divertissement le moins cher pour les masses. La disparition de cette technologie en Inde ne semble pas à l'ordre du jour, tout au moins pour les années qui viennent.

x) Le GFO importé a été vendu en Inde assorti de périodes de crédit gratuit comprises entre 90 et 120 jours, ce qui est très supérieur à la période de crédit envisagée pour l'établissement de plafonds de crédit en espèces par les banques indiennes pour financer les besoins en fonds de roulement des producteurs indiens. De ce fait, les entreprises utilisatrices finales du produit attendent de la branche de production nationale qu'elle propose des périodes de crédit plus longues qui affectent gravement sa trésorerie. Si de tels crédits ne sont pas proposés, une réduction proportionnée des prix est attendue par les consommateurs, sur la base du coût du crédit indien qui est nettement plus élevé que dans le pays d'origine du GFO importé.

xi) Les importations accrues n'entrent pas seulement à des prix bas mais s'accompagnent aussi de longues périodes de crédit. Les exportateurs accordent en effet couramment des périodes de crédit gratuit de 90 à 180 jours aux importateurs indiens. Il convient de remarquer que l'avantage supplémentaire découlant de crédits longs n'est pas quantifié pour la comparaison des prix à quai. Les consommateurs indiens ont par conséquent demandé un crédit plus long à la branche de production nationale. L'amoindrissement des marges brutes, associé à des crédits plus longs, a considérablement affecté la trésorerie et a conduit à de graves problèmes de liquidité. La pénurie de fonds a souvent entravé le déroulement normal de ses activités. L'effet d'une réduction de la rentabilité et d'une détérioration de la trésorerie, et la mauvaise image de la branche de production nationale qui en a résulté, ont eu des répercussions sur le prix de ses actions, qui a baissé de 21 roupies l'action en août 1994 à 0,95 l'action en juillet 1999. En raison de ses mauvais résultats financiers, il est pour elle extrêmement difficile de trouver des fonds à des taux compétitifs pour exercer ses activités ordinaires.

xii) Elle a rendu des services inestimables aux fabricants indiens de bandes audio en fournissant rapidement un intrant essentiel au moment voulu, à un prix concurrentiel, et de qualité acceptable et homogène pendant environ ces dix dernières années. Le secteur industriel de la bande audio a donc été assuré de la fourniture de cet intrant essentiel et n'a pas dû recourir aux importations. Cela a bénéficié en fin de compte à tout un chacun en Inde qui a pu facilement disposer d'enregistrements de

choix à des prix économiques. Il importe de noter que chaque fabricant indien de revêtement de bandes a importé seulement une catégorie ou une marque particulière de GFO mais tous ont accepté et acheté de façon répétée l'oxyde gamma ferrique d'Herdillia en quantités substantielles, qui est donc adapté aux besoins indiens. Le développement du secteur des cassettes musicales en Inde apporte une preuve suffisante de l'acceptabilité des bandes indiennes fabriquées avec des matières premières indiennes.

xiii) Le produit de l'industrie utilisatrice finale (c'est-à-dire le secteur de la bande magnétique) est standard (en conformité pour l'essentiel à l'IEC - Commission électrotechnique internationale - bandes à polarisation normale de type I) indépendamment de son fabricant et de la provenance du GFO utilisé dans le processus industriel, et tous les gros fabricants indiens de bandes utilisent aussi bien du GFO importé que du GFO produit nationalement. Les valeurs de tous les paramètres sont du même ordre de grandeur, avec de faibles variations de moins de 10 pour cent pour les valeurs moyennes, et pour toutes applications pratiques, on peut dire que le GFO d'Herdillia et le GFO importé ont les mêmes spécifications dans des ordres de grandeur internationalement acceptables.

xiv) L'accroissement des importations de GFO est dû à une forte baisse des prix internationaux, laquelle résulte d'une diminution imprévue de la demande mondiale par rapport aux capacités. Si la réduction du droit de douane avait été la cause principale de l'accroissement des importations, les importations auraient été contenues pendant l'actuelle année civile 2000-2001 et le prix à quai des importations aurait accusé une hausse. Toutefois, ce prix à quai a ensuite baissé durant cette année civile et les importations pour la période d'avril à août 2000 ont été supérieures à celles d'avril à août 1999.

xv) Herdillia est une société ISO 9002, dotée des systèmes de qualité requis. ELCINA a essayé de banaliser l'importance de la certification ISO 9002 en affirmant qu'il s'agissait simplement d'un système de documentation, ce qui est totalement faux en l'espèce.

xvi) Herdillia a exporté plus de 600 tonnes de son produit aux États-Unis, en Europe, en Russie et en Extrême-Orient, et le produit n'a jamais été rejeté, et il n'y a pas eu non plus de réclamation quant à la qualité ni de demande d'indemnisation. Le produit a, au contraire, toujours répondu aux exigences strictes des consommateurs de ces pays.

xvii) Le prélèvement du droit de sauvegarde sur le GFO n'aura pas de répercussions importantes sur la situation économique de l'industrie de la bande car il s'agit d'un intrant parmi beaucoup d'autres qui intervient dans la fabrication d'une bande magnétique. Ces intrants sont les suivants: pellicule de polyester, résines de polyuréthane, solvants, noir de carbone, VAGH, etc., sans compter l'électricité et le combustible. Le pourcentage du coût du GFO dans le coût d'une cassette est très faible (moins de 1 pour cent) et donc l'effet du droit de sauvegarde sera généralement négligeable sur les consommateurs.

xviii) Magnox a prétendu que le GFO qui lui a été vendu pour la distribution a dû être retiré. Cette allégation est fausse. Le GFO ne peut être retiré. Magnox a fait valoir, sur la base de tests effectués dans son propre laboratoire, que la taille des agglomérés moyens du GFO d'Herdillia est plus élevée que dans le cas de son GFO. Elle a également affirmé que les caractéristiques plus lisses de surface des bandes sont dues à une taille inférieure des agglomérés. Si c'était le cas, compte tenu des propres données de Magnox, le vernis de la bande non cataloguée n'aurait pas été 34 pour cent supérieur pour les bandes fabriquées à partir du GFO d'Herdillia. Il est intéressant de noter que les industriels du revêtement de bandes qui ont accru leurs importations auprès de Magnox, ont signalé des pertes de parts de marché entre 1998-1999 et 1999-2000. En revanche, l'entreprise de revêtement de bandes qui a consolidé sa position sur le marché, a acheté des quantités accrues de GFO à Herdillia. Super Cassettes a été récompensée de s'être procuré du GFO auprès Herdillia par un accroissement de sa part de marché de 39 à plus de 47 pour cent. Depuis que sa réputation de leader

du marché est en jeu, elle n'achète jamais aucun intrant de qualité insuffisante. La supériorité du GFO d'Herdillia peut se reconnaître au fait que les leaders du marché emploient des quantités croissantes de son GFO.

xix) Herdillia a passé un accord avec un expert technique pour guider les consommateurs concernant l'utilisation des produits d'Herdillia et la formulation de suggestions de nature à améliorer la qualité de ses bandes fabriquées à partir de ses oxydes. Malheureusement, comme ces suggestions de clients constituent un secret jalousement gardé, les consommateurs n'ont pas accès à ce service.

xx) Ses prix sont basés sur le principe de la parité avec les prix à quai escomptés. Quand les prix des importations baissent, elle doit réduire ses prix pour conserver sa part de marché. En réaction, les exportateurs baissent encore leurs prix, ce qui conduit à une "spirale de baisse". Pour cette raison, à tout moment, il existe un différentiel entre les prix à quai des importations et ceux de la production nationale. Si les prix des importations baissent très fortement au moment de leur intégration dans un contrat annuel, ces prix par contrat restent fixés, pour une grande quantité de clients, sur le prix fondé sur ces tendances des prix à l'importation.

xxi) Les pigments d'oxyde synthétique de fer qu'elle fabrique ont été certifiés par trois principaux producteurs mondiaux de pigments, à savoir Laporte, Elementis et Toda-Bayer. Leur qualité a été déclarée bonne, sinon meilleure, que celle des principaux producteurs mondiaux. Les fabricants indiens de peinture les plus importants et les plus réputés achètent régulièrement des pigments d'oxyde ferrique fabriqués par Herdillia.

F. CONSTATATIONS

Nous avons soigneusement examiné les pièces du dossier et les réponses communiquées par les producteurs nationaux, les importateurs et utilisateurs, les exportateurs et les gouvernements des pays exportateurs. Les observations formulées par les parties et les questions qu'elles soulèvent sont analysées à leurs places respectives dans les constatations qui suivent.

a) **Produit en cause**

Le produit en cause est l'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer (ci-après nommé GFO pour des raisons de brièveté). Le GFO, dont il existe plusieurs qualités et qui se présente sous différentes formes et avec des particules de tailles diverses, est la seule matière magnétique utilisée comme composante active pour reproduire des sons, des images et des informations sur une bande magnétique. L'enquête actuelle est, toutefois, limitée au GFO de catégorie dite audio, qui est utilisé pour fabriquer les bandes audio. En Inde, le GFO est fabriqué au moyen du procédé "goethite". Le processus de fabrication comporte différentes étapes, à savoir: la purification du sulfate ferreux, les démarreurs, la conversion, la filtration, le séchage, la calcination, la suspension, le mélange et l'emballage. Les matières premières, les composants, et autres intrants utilisés pour la production incluent le sulfate ferreux (Hépathydrate de sulfate ferreux), la poudre de fer, la lessive de soude caustique, la cendre de soude, le LPG et l'acide phosphorique.

Le producteur national de GFO fabrique plusieurs catégories de GFO pour les bandes audio comme les Herdilox A-11, A-15 et A-75. Ces différentes catégories peuvent généralement être utilisées de façon interchangeable: par exemple, l'A-75 peut être utilisé à la place de l'A-15, mais l'interchangeabilité inverse, c'est-à-dire l'A-15 au lieu de l'A-75 entraîne une légère différence dans les performances finales du produit final. L'A-75 donne un niveau de sortie de saturation plus élevé par rapport à l'A-15. De ce fait, l'enregistrement en haute fréquence est meilleur sur les bandes audio fabriquées à partir de GFO de la catégorie A-75 que sur celles fabriquées à partir du GFO de la catégorie A-15. Toutefois, l'A-15 est la catégorie la plus communément utilisée. Les catégories de

GFO généralement importées sont: le THD japonais, le Magnox 3650 américain et le Pfizer 2038 américain.

Le procédé industriel utilisé par les fabricants à l'étranger est en général le même, à l'exception d'ISK Magnox qui affirme utiliser une technologie unique pour la fabrication du GFO. Elle a employé pour commercer un précurseur du lépidocrocite à la place du geothite. Il s'agit chimiquement du même hydroxyde ferreux, mais le mode de croissance du cristal est très différent. Le lépidocrocite se développe comme une longue particule aciculaire spatulée par rapport au geothite, qui ressemble davantage à une aiguille avec une coupe transversale circulaire. Par rapport aux autres entreprises de la branche de production, ISK a commencé par employer du chlorure de fer plutôt qu'une solution de saumure de sulfate de fer. Il a été soutenu que ses produits sont techniquement supérieurs à ceux d'HOEL parce que son procédé est basé sur l'emploi de chlorure de fer comme source de fer, ce qui crée une particule magnétique supérieure qui affiche des caractéristiques d'orientation supérieures dans les bandes magnétiques. Cette particule a renforcé les propriétés du champ de commutation, ce qui donne d'excellentes performances en haute fréquence et une longue réponse de longueur d'onde du fait du niveau élevé de compactage des particules dans la bande.

À cet égard, nous constatons que le GFO importé, y compris celui produit et exporté par ISK, et le GFO national sont en concurrence l'un avec l'autre sur le même marché, pour la même application, c'est-à-dire la fabrication de matière magnétique pour les bandes audio. Une simple supériorité en matière de qualité n'exclut pas *ipso facto* un produit de la catégorie des "produits similaires ou directement concurrents".

Compte tenu de ce qui précède, l'enquête actuelle couvre toutes les catégories de GFO importées pour les applications audio.

Le GFO est classé dans la position 2821.10 de la première annexe de la Loi de 1975 sur le tarif douanier. Cette classification, toutefois, n'est donnée que pour faciliter les références et ne restreint en aucune façon la délimitation du produit en cause.

b) Branche de production nationale

La requête aux fins de l'imposition d'un droit de sauvegarde sur le GFO a été présentée par Herdillia Oxides and Electronics Ltd. (ci-après dénommée HOEL pour des raisons de concision). En Inde, le GFO est fabriqué par une seule société, à savoir HOEL, qui assure la totalité de la production nationale. La requête est donc considérée comme ayant été présentée par la branche de production nationale produisant l'oxyde gamma ferrique/oxyde magnétique de fer.

c) Accroissement des importations

Le GFO de qualité audio importé en Inde provient surtout du Japon, des États-Unis et de la Corée. Actuellement, il n'est pas importé de GFO de qualité vidéo en Inde. Le droit d'importation (de base) sur le GFO était de 50 pour cent *ad valorem* en 1995 et jusqu'en juin 1996; il a été ramené à 40 pour cent *ad valorem* en juillet 1996 puis à 30 pour cent *ad valorem* en 1997-1998. Le droit d'importation a toutefois été relevé à 35 pour cent *ad valorem* en 1999-2000. Le GFO destiné à être utilisé dans les encres magnétiques/bandes magnétiques a été toutefois soumis à un taux préférentiel pour le droit d'importation de 15 pour cent jusqu'en juin 1996. Ce taux a été ensuite réduit à 12 pour cent jusqu'en août 1997, puis relevé à 15 pour cent jusqu'en février 1999, et réduit à 5,5 pour cent *ad valorem* (taux de base + majoration), avant d'être porté à 16,5 pour cent *ad valorem* (taux de base + majoration) le 1^{er} mars 2000.

Le GFO en Inde est produit uniquement par HOEL. HOEL a été créée en 1987, avec la collaboration de Magnox Inc., une société américaine, avec une capacité de production de 2 000 tonnes par an. HOEL a affirmé que la fabrication de GFO était précédemment limitée à quelques sociétés de pays avancés comme les États-Unis, la République fédérale d'Allemagne et le Japon. La décision de mettre sur pied une usine en Inde a été prise sur la base d'études de faisabilité, compte tenu des perspectives de croissance des supports magnétiques en Inde et dans les pays voisins. La production commerciale d'HOEL a commencé en 1991, et aux alentours de cette époque, de nombreuses unités de production en Inde ont obtenu des lettres d'intention et des licences industrielles afin de fabriquer des supports magnétiques pour des applications audio ou d'autre nature avec des investissements d'environ 4 milliards de roupies. Les besoins totaux étaient évalués à plus de 4 000 tonnes de GFO, dont environ 2 000 pour le secteur audio et 2 000 pour le secteur vidéo. Les cassettes vidéo à cette époque étaient très en vogue, avec la prolifération des vidéothèques. Par ailleurs, l'utilisation d'ordinateurs reliés à un réseau central et utilisant des bandes informatiques était également très répandue.

Du fait des progrès technologiques comme la télévision par satellite et par câble, suivis de l'apparition d'autres formats tels que le VCD et le DVD, la demande mondiale de cassettes vidéo a fortement baissé. En outre, avec le développement d'Internet dans la seconde moitié des années 90, une grande partie de la capacité mondiale de production est devenue excédentaire. S'agissant de l'IFPI, pour l'année 1996, il a été vendu en Inde 353 millions de cassettes musicales, 225 millions aux États-Unis et 137 millions en Chine. En 1997, toutefois, les ventes en Inde ont augmenté et ont atteint 406 millions, contre 175 millions en Chine, tandis qu'aux États-Unis, les ventes baissaient à 72 millions. Magnox, qui avait un accord technique et commercial avec HOEL assorti d'une entente pour l'exportation en vertu de laquelle une part de la production d'HOEL devait être exportée vers elle et distribuée par elle, a dû limiter ses activités de commercialisation uniquement à l'Inde, où le marché du GFO pour le format audio conservait encore une certaine ampleur. La demande de GFO en Inde était estimée à peu près à 2 400 tonnes, sur la base de la vente en Inde de quelque 650 millions de cassettes audio et d'une quantité nécessaire de GFO d'environ 3,75 grammes par équivalent C-60. L'Inde a donc été considérée comme un marché majeur pour le GFO de qualité audio.

Du fait de ces évolutions, les importations de GFO en Inde, qui avaient chuté de 348 tonnes en 1995-1996 à 339 tonnes en 1996-1997, ont recommencé à augmenter. Comme cela a été confirmé, les importations de GFO ont augmenté pour atteindre 576 tonnes en 1997-1998, 654 125 tonnes en 1998-1999 et 799 175 tonnes en 1999-2000. HOEL avait communiqué dans sa requête des chiffres pour les importations de 329 tonnes en 1997-1998, 487 tonnes en 1998-1999 et 645 tonnes en 1999-2000, qui après vérification ont été jugés plutôt sous-estimés par rapport aux chiffres effectifs mentionnés ci-dessous. Le prix d'importation du GFO durant cette période a chuté fortement, passant de 2,88 dollars EU le kg en janvier 1996, à 2,62 en janvier 1997, 2,61 en janvier 1998, 2,30 en janvier 1999 et 2,21 en janvier 2000. Les importations de GFO sont donc entrées en Inde à des prix accusant une forte baisse. La production nationale durant cette période a été de 734 tonnes en 1995-1996; elle est ensuite montée à 906 tonnes en 1996-1997 et 961 tonnes en 1997-1998, mais a ensuite commencé à baisser à 873 tonnes en 1998-1999 pour atteindre en 1999-2000 le chiffre médiocre de 424 tonnes. Le tableau ci-dessous indique les chiffres de la production nationale et des importations pour la période allant de 1995-1996 à 1999-2000.

Tableau 1

Année	Production nationale (tonnes)	Importations (tonnes)	Importations en % de la production nationale
1995-1996	743	348	46,8
1996-1997	906	339	37,4
1997-1998	961	576	59,9
1998-1999	873	654	74,9
1999-2000	424	799	188,4

Comme il ressort du tableau ci-dessus, les importations qui représentaient 46,8 pour cent de la production nationale en 1995-1996 et étaient descendues à 37,4 pour cent en 1996-1997, ont remonté ensuite à 59,9, 74,9 et 188,4 pour cent respectivement pour les années 1997-1998, 1998-1999 et 1999-2000. Les importations ont donc augmenté à la fois en termes absolus et par rapport à la production nationale.

On a fait valoir que l'accroissement des importations découlerait d'un engagement assumé dans le cadre de l'OMC, mais comme le droit d'importation sur le GFO est très inférieur aux taux limites, l'accroissement des importations ne peut pas être considéré comme la conséquence d'un "engagement assumé" eu égard au GFO. Cette obligation, toutefois, découle de l'article XIX du GATT de 1994 et concerne la suspension de l'engagement totalement ou en partie ou le retrait ou la modification de la concession. À cet égard, nous constatons que le gouvernement a assumé et rempli son engagement dans le cadre du GATT de 1994 eu égard au GFO, y compris s'agissant de la non-restriction des importations et des concessions tarifaires, d'où il est résulté que les importations de GFO en Inde sont entrées en quantités accrues, comme il a été vu plus haut.

d) Dommage grave

i) **Production nationale:** La production nationale de GFO (de qualité audio), qui était de 743 tonnes en 1995-1996, a augmenté à 906 tonnes en 1996-1997 et à 961 tonnes en 1997-1998. La production nationale est ensuite descendue à 873 tonnes en 1998-1999 et à 424 tonnes en 1999-2000. La production nationale représentait en 1999-2000 48,6 pour cent de la production de 1998-1999. HOEL a également produit du GFO de qualité vidéo jusqu'en 1997-1998: 157 tonnes en 1995-1996; 19 tonnes en 1996-1997 et 14 tonnes en 1997-1998. Elle n'a plus par la suite produit de GFO de qualité vidéo.

ii) **Utilisation de la capacité:** À l'instar de la production nationale, l'utilisation de la capacité du seul producteur national a également atteint un maximum de 49 pour cent en 1997-1998 avant de redescendre à 44 pour cent en 1998-1999 puis de tomber à seulement 21,2 pour cent en 1999-2000.

iii) **Ventes nationales:** Les ventes nationales de GFO ont progressé de 599 tonnes en 1995-1996 à 701 tonnes en 1996-1997 et 776 tonnes en 1997-1998, mais ont ensuite baissé à 754 tonnes en 1998-1999 et à 529 tonnes en 1999-2000. Les ventes du producteur national ont donc diminué de 225 tonnes en 1999-2000 par rapport à 1998-1999, soit une perte d'environ 30 pour cent.

iv) **Stocks de clôture:** Les stocks de clôture d'HOEL pour le GFO, après s'être élevé à 213 tonnes en 1995-1996, 269 tonnes en 1996-1997 et 238 tonnes en 1997-1998, ont atteint un niveau maximum de 329 tonnes en 1998-1999. Les stocks de clôture ont, toutefois, baissé à 205 tonnes en 1999-2000. Les stocks de clôture en 1999-2000 représentaient cependant 48,3 pour cent de la production nationale alors que cette proportion s'élevait à 36,6 pour cent en 1998-1999, à

24,7 pour cent en 1997-1998, à 29,7 pour cent en 1996-1997 et à 28,6 pour cent en 1995-1996. Les stocks de clôture en 1999-2000 étaient donc les plus élevés en pourcentage de la production nationale.

v) **Rentabilité:** HOEL a enregistré des pertes de 1995-1996 à 1999-2000. Toutefois, ces pertes qui étaient de 2,915 millions de roupies en 1995-1996, de 21,501 millions de roupies en 1996-1997, de 22,373 millions de roupies en 1997-1998 et de 28,45 millions de roupies en 1998-1999, ont énormément augmenté pour atteindre 49,62 millions de roupies en 1999-2000. Du fait de ces pertes en forte progression, les difficultés de trésorerie et la mauvaise image de l'entreprise qui en est résulté ont eu des répercussions sur les prix des actions d'HOEL, qui ont baissé de 21 roupies l'action en août 1994 à 0,95 roupie l'action en juillet 1999. En outre, du fait de mauvais résultats financiers, HOEL a éprouvé des difficultés à trouver des fonds à des taux compétitifs pour mener à bien ses activités ordinaires. Certaines parties ont néanmoins fait valoir que dès lors qu'HOEL a de tout temps enregistré des pertes, on ne peut considérer cet élément comme traduisant un dommage grave subi par HOEL. À cet égard, nous constatons que les pertes d'HOEL, qui se sont stabilisées à 22 millions par an en 1996-1997 et 1997-1998, ont augmenté d'environ 27 pour cent en 1998-1999 alors que les prix du GFO importé baissaient fortement au cours du dernier trimestre de l'année 1998-1999. Ensuite, les pertes ont augmenté rapidement pour atteindre 48,62 millions de roupies en 1999-2000, soit une hausse de plus de 21 millions de roupies. En proportion, ces pertes ont augmenté de 75 pour cent en 1999-2000 par rapport à 1998-1999, en raison principalement des prix non rémunérateurs du GFO vendu par HOEL du fait de la concurrence avec les importations accrues de GFO qui entraînent en Inde à des prix de plus en plus bas.

vi) **Pertes d'emplois:** Durant ces trois dernières années (1997-1998, 1998-1999 et 1999-2000), HOEL employait respectivement 121, 124 et 120 salariés. Le nombre des salariés en 1999-2000 a donc été réduit de 124 à 120.

vii) **Productivité:** HOEL a également accusé une baisse de productivité. La production de GFO en tonnes par salarié a baissé de 8 tonnes en 1997-1998 à 7 tonnes en 1998-1999, puis à seulement 3,5 tonnes en 1999-2000.

La branche de production nationale a donc subi des pertes eu égard à la production, la capacité d'utilisation, les ventes nationales, l'emploi et la productivité. S'agissant des stocks de clôture de GFO, bien qu'en termes absolus les stocks de report aient chuté de 320 tonnes en 1998-1999 à 205 tonnes en 1999-2000, les stocks par rapport à la production nationale ont augmenté, passant de 36,6 pour cent en 1998-1999 à 48,3 pour cent en 1999-2000. La branche de production nationale a donc connu, et risque de connaître encore, une détérioration globale importante de sa situation.

e) **Lien de causalité**

S'agissant de la cause du dommage subi par la branche de production nationale, les parties concernées ont soulevé un certain nombre de questions. Le point le plus ardemment débattu par certaines parties concerne la qualité du GFO produit nationalement. On a fait valoir que la qualité du GFO produit nationalement est inférieure à celle du GFO importé, et que c'est pour des raisons de qualité que l'industrie utilisatrice a favorisé l'utilisation de GFO importé. Elles insistent particulièrement sur le fait qu'HOEL vend son GFO à des prix inférieurs à ceux du GFO importé, ce qui constitue selon elles une preuve à l'appui de leur argument. À cet égard, certaines parties ont prétendu que les fabricants indiens de bandes paient de 30 à 60 pour cent plus cher leurs fournisseurs étrangers, ce qui pose le problème de savoir pourquoi HOEL n'est pas capable d'obtenir le même prix que les fournisseurs étrangers. Aux fins de comparaison, elles ont calculé le prix à quai du GFO importé (sans compter le droit de douane supplémentaire), qui s'élèverait à 127,31 roupies le kg (à 2,20 dollars EU le kg) et à 104,16 roupies le kg (à 1,80 dollar EU le kg), contre 80-87 roupies le kg pour le GFO fabriqué par HOEL. Le prix c.a.f. de 2,20 dollars EU le kg a été choisi comme prix moyen du GFO importé en 1999-2000, tout comme celui de 1,80 dollar EU le kg, qui selon HOEL a

été utilisé par les consommateurs nationaux pour négocier le prix avec elle et l'obliger à vendre son GFO à un prix compétitif.

Eu égard aux prix de vente nationaux, nous constatons qu'HOEL a catégoriquement affirmé qu'elle a délibérément maintenu ses prix à un niveau compétitif avec le GFO importé. En 1999-2000, le droit d'importation (droit de base + majoration) sur le GFO était de 5,5 pour cent et le taux de change était compris entre 42,60 et 43,80 roupies par dollar EU, contre respectivement 16,5 pour cent et 46,40 roupies par dollar EU, taux applicables à l'arrivée pour les prix à quai de 127,31 et 104,16 roupies. Le prix moyen c.a.f., comme cela a été vérifié, était en 1999-2000 de 100,37 roupies le kg et avec le droit douane (droit de base + majoration) fixé à 5,5 pour cent, le prix à quai s'élevait à 105,89 roupies, ce qui est nettement inférieur au chiffre de 127,31 roupies le kg mentionné plus haut.

Nous avons également constaté qu'en 1999-2000, comme cela a été vérifié, le GFO était importé de Corée, bien qu'en faibles quantités, au prix de 79,62 roupies le kg. Avec un droit de douane (droit de base + majoration) de 5,5 pour cent, cela donne un prix à quai de 84 roupies le kg. Il est donc possible qu'HOEL ait pu être contrainte de s'aligner sur ces prix. En outre, l'argument selon lequel des prix plus bas seraient signe de qualité inférieure n'est pas nécessairement fondé. Comme cela a déjà été mentionné plus haut, le prix importé c.a.f. du GFO a baissé au fil des années. Certains exportateurs ont réduit leurs prix beaucoup plus que d'autres. Si des prix plus bas étaient liées à des défauts de qualité, serait-il juste d'en déduire que la qualité du GFO s'est également dégradée pendant cette période?

HOEL a, toutefois, donné des précisions sur les prix auxquels elle fournissait le GFO à divers clients. Bahubali a acheté à HOEL tout le GFO dont elle a eu besoin en 1995-1996 et 1997-1998, et n'a donc pas importé de GFO pendant cette période. En 1996-1997, elle a importé une faible quantité de GFO, 14 tonnes, pour un prix à quai de 125 roupies le kg, tandis que le prix pratiqué par HOEL pour les 154 tonnes qu'elle a vendues était de 128 roupies le kg. En 1998-1999, elle a importé 43,5 tonnes à 113 roupies le kg et acheté 208 tonnes à HOEL à 118 roupies le kg. En 1999-2000, Bahubali a importé 124 tonnes à 102 roupies le kg et acheté 63 tonnes à HOEL à 97 roupies le kg. De même, Jai Electronics Ind. a importé 34 tonnes de GFO en 1998-1999 à 114 roupies le kg et acheté 162 tonnes à HOEL à 120 roupies le kg. En 1999-2000, elle a importé 106 tonnes de GFO à 102 roupies le kg et acheté 27 tonnes à HOEL à 99,25 roupies le kg. Une autre société, J.K. Corp. a importé 95 tonnes de Corée et du Japon à respectivement 95 et 117 roupies le kg et acheté 90 tonnes à HOEL à 117 roupies le kg. En 1999-2000, J.K. Corp. a importé 10 tonnes à 84 roupies le kg et acheté 153 tonnes à HOEL à 93 roupies le kg.

Les trois importateurs/utilisateurs nationaux de GFO mentionnés ci-dessus ont acheté 460 tonnes de GFO à HOEL en 1998-1999 et 243 tonnes en 1999-2000. Ces quantités représentent une proportion importante des ventes nationales totales d'HOEL, qui s'élevaient à 754 tonnes en 1998-1999 et à 529 tonnes en 1999-2000. En 1999-2000, HOEL a réalisé ces ventes à des prix supérieurs aux prix à quai du GFO, et en 1999-2000, 153 tonnes ont été fournies à J.K. Corp. à des prix supérieurs aux prix à quai du GFO importé.

HOEL a expliqué que ses prix sont basés sur le principe de la "parité avec les prix à quai escomptés". Le prix proposé à cette époque était de 1,8 dollar EU le kg lorsque le "prix d'arrivée effectif" était de 2,00 dollars EU le kg, soit 10 pour cent plus cher, mais, pour faire obstacle aux importations, dans un contexte de baisse des prix, elle a dû proposer du GFO à un prix basé sur le prix à quai escompté. À cet égard, il a été observé que 799 tonnes de GFO au total sont entrées en Inde en 1999-2000. Sur ce total, 180 tonnes ont été importées au premier trimestre à un prix c.a.f. moyen de 102,22 roupies le kg, 188,175 tonnes au deuxième trimestre à 101,03 roupies le kg (en moyenne), 240,5 tonnes au troisième trimestre à 99,94 roupies le kg (en moyenne) et 190,5 tonnes au dernier trimestre à 98,53 roupies le kg (en moyenne). Le prix c.a.f. du GFO importé a donc accusé une tendance continue à la baisse.

S'agissant de Super Cassettes, l'un de ses plus gros clients, HOEL a affirmé que les prix contractuels annuels avec ces gros clients sont fixés sur le prix basé sur ces tendances de prix à l'importation. La tendance des prix à la livraison pris en considération pour la fixation du prix contractuel annuel fondé sur le prix à quai escompté, combinée à la dévaluation de la roupie indienne, est à l'origine de la différence entre le prix à quai du GFO importé et le prix de vente national du GFO pour ces gros clients. En outre, dans un contexte de baisse des prix, le prix de vente national chasse les prix à l'exportation en baisse, qui à leur tour chassent le prix national en baisse, etc., ce qui crée une spirale de baisse des prix. À cet égard, HOEL a fait valoir qu'en 1998-1999 le prix moyen à quai des importations était de 120 roupies le kg. Les prix de vente nationaux ont été ajustés à 103 roupies le kg en 1999-2000. En conséquence, le prix de vente national a été ajusté à 90 roupies le kg, ce qui a entraîné une baisse du prix moyen à quai du GFO importé qui s'établit actuellement (2000-2001) à environ 88 roupies le kg.

Au vu de l'analyse ci-dessus, il est clair que les prix de vente nationaux plus bas que les prix à quai du GFO importé ne préjugent pas de la qualité du GFO produit à l'échelon national.

Certaines parties ont, toutefois, cité quelques exemples spécifiques de plaintes concernant la qualité du GFO national. Elles ont aussi communiqué des copies de correspondances à cet égard. Si certaines plaintes ont été formulées en 1997, la majorité d'entre elles l'ont été en 1998. Les cas de plaintes concernant la qualité ont notablement diminué en 1999, avec seulement une plainte à propos de l'A-15 de catégorie standard d'HOEL (copie d'une lettre de M. G.M. Joshi, Directeur adjoint (production) - nom de la société non mentionné) et une autre relative à l'A-65, une catégorie de GFO nouvellement mise au point par HOEL.

Nous constatons toutefois que le GFO est produit par lots. Il est donc évident que les plaintes relatives à la qualité concernant un lot particulier ne préjugent pas de la qualité des autres lots. En outre, d'après la nature des plaintes, on constate que les acheteurs se sont généralement plaints de la qualité inférieure du GFO national par rapport à celle du GFO importé. Quant aux paramètres concernant la qualité, HOEL a fourni les précisions suivantes sur le GFO national et le GFO importé:

Tableau 2

Caractéristiques types du GFO	A-15 indien	THD japonais	Magnox 3650 américain	A-75 indien	Pfizer 2038 américain
Coercitivité – HcOe	389	387	413	414	403
Rémanence Br. guass	2 000	2 100	1 850	2 000	1 800
Inductance Bm guass	4 100	4 050	3 800	4 050	3 450
Absorption d'huile ml/20g (méthode Gardner Coleman)	8,4	8,0	10,5	10,10	8,60
BET m2/gm	25,40	25,62	22,80	24,80	25,03
Teneur en FeO (%)	0,15	0,13	0,22	0,35	0,15

Le tableau ci-dessus indique la valeur moyenne de divers paramètres, qui sont du même ordre de grandeur, avec des variations mineures de 10 pour cent au-dessus de la valeur moyenne.

Nous constatons également qu'HOEL est une société accréditée ISO 9002. Certaines parties, à propos de l'accréditation ISO 9002, ont prétendu qu'il ne s'agit pas d'un "système de qualité" mais d'un "système de gestion d'entreprise" et que le certificat ISO 9002 favorise l'agrément du système de gestion de l'entreprise et non ses produits. Cela ne semble pourtant pas être le cas car sur le certificat même ISO 9002 attribué à HOEL par BVQI, il est indiqué que: "Le Bureau Veritas Quality

International certifie que le système de gestion de la qualité du fournisseur cité plus haut a été évalué et jugé conforme aux normes de qualité énumérées ci-dessous:

_____ Normes de qualité _____
_____ BSEN ISO 9002: 1994 _____
_____ Importance des fournitures _____

Fabrication et fourniture d'oxydes gamma ferrique (magnétiques de fer) purs ou enduits de cobalt."

Nous avons aussi vérifié qu'HOEL est dotée de services adéquats pour tester son GFO et qu'elle fournit seulement aux acheteurs le matériel qui répond aux critères de qualité. Il convient aussi de mentionner qu'HOEL reçoit des informations en retour de ses clients, regroupées sous le titre "indice de satisfaction des clients", dans le cadre des conditions requises par la certification ISO 9002. Elle a communiqué des copies de ces documents émanant de ses principaux clients, qui témoignent de l'acceptabilité de son GFO. HOEL, pour confirmer l'acceptabilité de son GFO, a aussi fait valoir qu'elle a exporté du GFO aux États-Unis, en Russie, en Turquie, en Espagne, au Mexique et en Malaisie. Elle a exporté vers Magnox 125 tonnes en 1995-1996 et 128 tonnes en 1996-1997. En 1997-1998, elle a exporté 216 tonnes de GFO; en 1998-1999, 31,5 tonnes; et en 1999-2000, 10 tonnes.

Quoi qu'il en soit, la question de la qualité ne peut pas être examinée isolément. Le GFO est un produit commercial, et il convient de considérer la substituabilité commerciale du GFO en tenant compte de la qualité et du prix auquel le produit se substitue aux produits concurrents. La nécessité de considérer la substituabilité des produits concurrents est aussi corroborée par le fait que certaines parties, au lieu de refuser les produits d'HOEL, ont demandé une indemnisation à HOEL au titre des coûts plus élevés des lots de bouillie magnétique découlant de l'emploi de son GFO.

S'agissant de la substituabilité commerciale du GFO national et du GFO importé, nous avons constaté que la production nationale de GFO a atteint un niveau maximum de 961 tonnes en 1997-1998 avant de baisser à 873 tonnes en 1998-1999 et à 424 tonnes en 1999-2000. Parallèlement, les importations, qui avaient chuté à 339 tonnes en 1996-1997, sont remontées à 576 tonnes en 1997-1998, puis à 654 tonnes en 1998-1999 et à 799 tonnes en 1999-2000.

Le tableau ci-dessous indique les chiffres relatifs aux ventes nationales, aux importations, à la consommation nationale apparente de GFO national et à la part du GFO national dans la consommation apparente.

Tableau 3

Année	Ventes nationales (tonnes)	Importations (tonnes)	Consommation nationale apparente	Part des ventes nationales dans la consommation apparente (%)
1995-1996	599	348	947	63,25
1996-1997	701	339	1 040	67,40
1997-1998	776	576	1 352	57,4
1998-1999	754	654	1 408	53,55
1999-2000	529	799	1 328	39,83

Nous constatons à partir des données du tableau ci-dessus que la consommation nationale apparente (ventes nationales + importations) de GFO de catégorie audio s'élevait à 947 tonnes en 1995-1996, 1 040 tonnes en 1996-1997, 1 352 tonnes en 1997-1998, 1 408 tonnes en 1998-1999 et 1 328 tonnes en 1999-2000. Ainsi, alors que la consommation nationale apparente de GFO a augmenté de 947 tonnes en 1995-1996 à 1 328 tonnes en 1999-2000, la part du GFO national a baissé de 63,25 pour cent en 1995-1996 à 39,83 pour cent en 1999-2000. Nous constatons également que la part du GFO national a atteint un niveau maximum de 67,4 pour cent en 1996-1997, mais a ensuite baissé à 57,4 pour cent en 1997-1998, 53,55 pour cent en 1998-1999 et 39,83 pour cent en 1999-2000. Pendant cette période, toutefois, les importations ont augmenté de 69,9 pour cent en 1997-1998 par rapport à 1996-1997, de 13,5 pour cent en 1998-1999 par rapport à 1997-1998 et de 22,2 pour cent en 1999-2000 par rapport à 1998-1999. Les ventes nationales, au lieu de progresser, ont baissé d'environ 3 pour cent en 1998-1999 par rapport à 1997-1998 et d'environ 30 pour cent en 1999-2000 par rapport à 1998-1999.

Nous constatons par ailleurs que les prix c.a.f. du GFO importé ont baissé régulièrement d'un niveau maximum d'à peu près 2,88 dollars EU le kg en 1995-1996 à 2,21 dollars EU le kg en 1999-2000. Le prix entre 1995-1996 et 1997-1998 est passé de 2,88 dollars EU le kg à 2,61 dollars EU le kg, mais la baisse a été beaucoup plus accentuée au cours des années suivantes, en particulier à partir du troisième trimestre de 1998-1999 jusqu'en 1999-2000. La vérification du prix à quai pour la période de 1997-1998 à 1999-2000 révèle qu'en 1997-1998 le prix moyen c.a.f. du GFO importé était de 103,87 roupies le kg. Avec 15 pour cent de droit d'importation, le prix à quai était de 119,45 roupies le kg. En 1998-1999, avec un prix moyen c.a.f. de 109,42 roupies le kg et un droit d'importation de 15 pour cent, le prix à quai était de 125,83 roupies le kg, tandis qu'en 1999-2000, le prix à quai a nettement baissé pour s'établir à 105,89 roupies le kg, avec un prix (moyen) c.a.f. de 100,37 roupies le kg et un droit d'importation de 5,5 pour cent. Comme nous l'avons déjà signalé plus haut, même en 1999-2000, les prix c.a.f. du GFO importé ont baissé d'une moyenne de 102,22 roupies le kg au premier trimestre à 98,53 roupies le kg au dernier trimestre.

Certaines parties ont également fait valoir qu'HOEL a mis en place une usine surdimensionnée et que du fait de l'extinction de la demande de GFO de catégorie vidéo, HOEL n'est plus viable. À cet égard, nous constatons que le contexte dans lequel HOEL a mis en place une usine d'une capacité de 2 000 tonnes, ainsi que les évolutions technologiques ultérieures qui ont rendu les capacités de production du GFO excédentaires dans le monde entier, ont déjà été examinés en détail à l'alinéa c) ci-dessus sous "Accroissement des importations". Au vu de ces évolutions, on ne peut soutenir qu'HOEL n'a pas pris une décision avisée en mettant en place une usine de GFO d'une capacité de 2 000 tonnes, ou qu'elle s'est auto-infligé le dommage.

Compte tenu de ce qui précède, il a été constaté que les importations de GFO ont augmenté de 1997-1998 à 1999-2000, avec des prix en baisse, et ont pris possession de la part de marché perdue par le GFO national. Le dommage grave subi par le producteur national de GFO a donc été causé par l'accroissement des importations de GFO.

f) Plan d'ajustement

Eu égard au plan d'ajustement de la branche de production nationale, deux arguments ont été avancés. Selon le premier de ces arguments, le plan d'ajustement d'HOEL n'est pas axé sur un produit, c'est-à-dire qu'il n'est pas lié à la qualité du GFO mais à la mise au point de nouveaux produits. Le deuxième argument concerne la viabilité du plan de restructuration. On a également fait valoir que les détails à caractère non confidentiel relatifs au plan de restructuration fournis par HOEL sont insuffisants.

S'agissant du plan de restructuration de la branche de production nationale, nous constatons qu'HOEL dans sa requête en faveur de l'imposition d'un droit de sauvegarde sur le GFO a mentionné

que la demande nationale actuelle de GFO de catégorie audio est de l'ordre de 1 200 tonnes par an. Elle a, par conséquent, prévu d'améliorer l'efficacité de son usine en maximisant l'utilisation de sa capacité de production et en fabriquant divers autres produits tels que les pigments d'oxyde synthétiques de fer. Les détails relatifs aux nouveaux produits ont été fournis à titre confidentiel. Elle a identifié l'augmentation des coûts fixes comme le problème majeur pour sa production, qu'elle a essayé de surmonter en répartissant ses coûts sur les nouveaux produits et en restructurant ses emprunts pour réduire la charge du service de la dette. Les détails fournis sont jugés suffisants car ils concernent spécifiquement le problème identifié par la branche de production nationale et le plan pour restructurer la branche de production nationale, basé sur le lancement de nouveaux produits, paraît raisonnable.

Eu égard à l'argument selon lequel le plan de restructuration n'est pas défini par produit, nous constatons que la loi ne requiert pas que le plan de restructuration soit axé sur un produit. En outre, tout plan qui essaie d'améliorer les coûts de production du produit, fixes ou variables, ne peut pas être considéré comme un plan n'ayant pas de répercussions sur ce produit.

En ce qui concerne la viabilité du plan d'ajustement, HOEL a soutenu qu'elle serait capable de produire des pigments d'oxyde ferrique pour l'industrie de la peinture à des prix concurrentiels. S'agissant de la qualité de ces pigments, HOEL a affirmé avoir reçu des certificats émanant de trois des plus importantes sociétés mondiales du secteur, à savoir Laporte, Elementis et Toda-Bayer. En Inde, Asian Paints et Goodlass Nerolac, deux des plus grands fabricants, ont déjà commencé à acheter ses pigments. HOEL affirme par ailleurs détenir un avantage spécifique dans les activités liées au fumarate ferreux en raison de la possibilité de disposer au sein du groupe Herdillia de la matière première essentielle, à savoir l'acide fumarique. HOEL a fourni des copies des documents attestant l'agrément de certains de ses produits. Ces synergies et ces économies découlant de l'utilisation d'équipements et de technologies communs pour les pigments d'oxyde ferrique et le GFO sont de nature à rendre l'entreprise compétitive.

Compte tenu de ce qui précède, nous estimons qu'HOEL a présenté un plan de restructuration viable. Les précisions fournies par HOEL montrent qu'il lui faudra de 2 ans et demi à 3 ans pour réaliser de façon substantielle son plan de restructuration.

g) Intérêt public

Certaines parties ont fait valoir que l'imposition d'un droit de sauvegarde sur le GFO ne serait pas dans l'intérêt public car le secteur du GFO est en déclin et les consommateurs nationaux indiens de GFO sont gravement exposés à la menace représentée par les importations de bandes audio finies.

À cet égard, nous constatons que, s'il est de fait que le marché du GFO de catégorie vidéo est en déclin, il n'en est pas de même de celui du GFO de catégorie audio, notamment dans le contexte indien. Comme nous l'avons déjà signalé plus haut, la consommation nationale apparente de GFO (de catégorie audio) en Inde, en passant d'à peu près 900-950 tonnes en 1995-1996 à quelque 1300-1400 tonnes en 1999-2000, a augmenté au même rythme que les ventes de cassettes musicales. Nous constatons de surcroît que l'expression "intérêt public" n'englobe pas seulement l'intérêt des consommateurs. C'est une expression beaucoup plus étendue, qui couvre le bien-être social général en tenant compte de l'intérêt plus large de la collectivité. Si l'imposition d'un droit de sauvegarde entraîne une hausse du coût du GFO importé pour les acheteurs et peut donc de la sorte affecter également les produits finals fabriqués, il importe de ne pas perdre de vue l'objectif de l'imposition d'un droit de sauvegarde. L'imposition d'un droit de sauvegarde a pour objet de donner le temps à la branche de production nationale de faire les ajustements nécessaires pour s'adapter à la nouvelle situation en matière de concurrence découlant de l'accroissement des importations. L'imposition d'un droit de sauvegarde, pour une période et dans une mesure strictement appropriées, ne vise pas seulement à minimiser, le cas échéant, les effets négatifs des importations pour les consommateurs

mais aussi à leur assurer de plus grandes possibilités de choix pour satisfaire leurs besoins, et à des prix concurrentiels. En outre, l'argument qui est valable pour les consommateurs nationaux de GFO l'est aussi pour les producteurs nationaux de GFO, et ces deux catégories ont le droit de rechercher la protection de mesures légales qui leur sont accessibles afin de survivre à la menace représentée par les importations.

Compte tenu de ce qui précède, nous estimons que l'imposition d'un droit de sauvegarde sur le GFO sera dans l'intérêt public.

h) Droit de sauvegarde provisoire

Compte tenu du fait qu'après achèvement de l'enquête, des constatations finales ont été faites dans cette affaire, il n'est pas jugé nécessaire d'enregistrer de constatation préliminaire aux fins de l'imposition d'un droit de sauvegarde provisoire.

i) Part des pays dans les exportations vers l'Inde

Sur la base d'informations vérifiées concernant les importations de GFO en Inde en 1999-2000, nous constatons que seulement trois pays, à savoir la Corée, les États-Unis et le Japon ont exporté du GFO vers l'Inde en 1999-2000. Leurs parts respectives dans les importations indiennes durant cette période sont indiquées ci-dessous.

Pays	Importations (tonnes)	Part (en pourcentage)
Corée	15	1,88
États-Unis	349,175	43,69
Japon	435	54,43

j) Conclusions et recommandations

- i) Compte tenu des constatations ci-dessus, nous concluons que l'accroissement des importations de GFO en Inde a causé ou a menacé de causer un dommage grave aux producteurs nationaux de GFO, et qu'il serait dans l'intérêt public d'imposer un droit de sauvegarde pour une période de deux ans et demi sur les importations de GFO en Inde.
- ii) Pour déterminer le montant du droit de sauvegarde qui serait approprié afin d'empêcher qu'un dommage grave ne soit causé à la branche de production nationale et faciliter un ajustement positif, nous avons pris en compte un coût de production moyen pondéré pour HOEL pour toute la période 1999-2000, qui reflète davantage les coûts réels pour l'ensemble de l'année. Les producteurs nationaux ont déclaré un certain niveau de profit sur la base du rendement escompté du capital employé, etc., qui est considéré comme surestimé dans la mesure où dès 1995-1996, ils ont enregistré des pertes. Un seul élément nominal de profit (confidentiel) a donc été jugé approprié et pris en compte. De même, les prix c.a.f. du GFO importé ont aussi été considérés sur une base moyenne pondérée pendant les six derniers mois, c'est-à-dire d'octobre 1999 à mars 2000. Le prix c.a.f. des importations a été ajusté pour tenir compte des conditions en matière de crédit et des frais de port sur une base moyenne. Il a été tenu compte de l'évolution du taux applicable du droit de douane avec effet au 1^{er} mars 2000 dans le calcul du prix à quai du GFO importé.
- iii) L'évolution du taux de change et du prix c.a.f. des importations après 1999-2000 n'a pas été pris en compte car il s'agit de changements postérieurs à l'enquête.

- iv) Eu égard à l'obligation de libéraliser progressivement la mesure de sauvegarde afin de faciliter l'ajustement de la branche de production nationale, nous recommandons d'imposer sur les importations de GFO en Inde un droit de sauvegarde aux taux *ad valorem* indiqués dans le tableau ci-dessous, applicables conformément à celui-ci sur une période de deux ans et demi, mesure minimale que nous estimons nécessaire pour la protection de la branche de production nationale contre la menace de dommage grave imputable à l'accroissement des importations de GFO.

Période	Niveau recommandé de protection totale (en pourcentage)	Protection préexistante (en pourcentage)	Droit de sauvegarde recommandé (en pourcentage)
(1)	(2)	(3)	(4)
Première année	39,5	16,5	23
Deuxième année	36,5		20
Semestre restant	31,5		15

(signé)
(R.K. Gupta)
Directeur général (Sauvegardes)
