

N° 272

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2006-2007

Rattaché pour ordre au procès-verbal de la séance du 22 février 2007
Enregistré à la Présidence du Sénat le 2 mars 2007

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la délégation du Sénat pour l'Union européenne (1) sur les instruments de défense commerciale de l'Europe.

Par MM. Jean BIZET, Robert BRET, Hubert HAENEL et Roland RIES,
Sénateurs.

(1) Cette délégation est composée de : M. Hubert Haenel, *président* ; MM. Denis Badré, Jean Bizet, Jacques Blanc, Jean François-Poncet, Bernard Frimat, Simon Sutour, *vice-présidents* ; MM. Robert Bret, Aymeri de Montesquiou, *secrétaires* ; MM. Robert Badinter, Jean-Michel Baylet, Pierre Bernard-Reymond, Didier Boulaud, Mme Alima Boumediene-Thiery, MM. Louis de Broissia, Gérard César, Christian Cointat, Robert del Picchia, Marcel Deneux, Pierre Fauchon, André Ferrand, Yann Gaillard, Paul Girod, Mme Marie-Thérèse Hermange, M. Charles Josselin, Mme Fabienne Keller, MM. Serge Lagache, Gérard Le Cam, Louis Le Pensec, Mmes Colette Mélot, Monique Papon, MM. Yves Pozzo di Borgo, Roland Ries, Mme Catherine Tasca, MM. Alex Türk, Serge Vinçon.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	5
I. QUELS ÉLÉMENTS DE BILAN ?	7
A. UN ARSENAL DIVERSIFIÉ, DANS LEQUEL PRÉDOMINE L'ANTIDUMPING	7
1. <i>Trois instruments principaux</i>	7
2. <i>La prédominance de l'antidumping</i>	8
B. UNE UTILISATION MESURÉE PAR L'UNION EUROPÉENNE	9
1. <i>Au niveau mondial</i>	9
2. <i>Au niveau européen</i>	11
C. UN BILAN SATISFAISANT, MALGRÉ CERTAINES INSUFFISANCES	13
1. <i>Une évaluation positive</i>	13
2. <i>Un triple handicap cependant</i>	14
II. QUELLES PISTES D'ÉVOLUTION ?	17
A. UNE INITIATIVE DE LA COMMISSION QUI SUSCITE DES RÉACTIONS DIVERSES	17
1. <i>Les intentions ambiguës de la Commission</i>	17
2. <i>Un accueil plutôt critique par l'industrie communautaire</i>	17
3. <i>Des positions probablement divergentes entre États membres</i>	18
B. NOS PROPOSITIONS : DES INSTRUMENTS PLUS TRANSPARENTS, PLUS OPÉRATIONNELS, PLUS ACCESSIBLES	20
1. <i>Instituer une agence indépendante chargée de l'instruction des enquêtes et des propositions de mesures</i>	22
2. <i>Mieux accompagner les PME dans leurs démarches</i>	22
3. <i>Raccourcir les délais de mise en oeuvre de la procédure</i>	23
4. <i>Augmenter, dans certains cas, le montant des droits</i>	23
5. <i>Rendre le seuil de déclenchement des procédures plus flexible</i>	24
6. <i>Préciser et encadrer la notion d'intérêt communautaire</i>	24
7. <i>Faciliter l'accès au juge</i>	25
8. <i>Diversifier le recours aux instruments de défense commerciale</i>	25
EXAMEN EN DÉLÉGATION	27
ANNEXE : SCHÉMAS SIMPLIFIÉS DES PROCÉDURES DE DÉFENSE COMMERCIALE	31

Le 6 décembre dernier, la Commission européenne a présenté un Livre vert sur les instruments de défense commerciale de l'Europe (1) et ouvert une consultation publique sur l'opportunité, les voies et les moyens de leur éventuelle réforme.

La délégation a souhaité se saisir de ce dossier et apporter sa contribution à la consultation en cours à un double titre.

D'abord, nous sommes ici très en amont d'un éventuel processus législatif. La Commission a en effet annoncé que, sur la base des réponses à sa consultation, elle allait préparer une communication et probablement des propositions législatives d'ici la fin de l'année. Même si ce calendrier n'est pas nécessairement tenu, il est important que la délégation puisse d'ores et déjà prendre date et arrêter de premières orientations.

Ensuite, avec la défense commerciale, nous touchons à un domaine d'une importance et d'une sensibilité extrêmes dans le cadre des débats actuels sur la mondialisation. Au moment où l'impact de la mondialisation se fait plus pressant sur nos capacités de production, au moment où nous nous interrogeons sur de nouveaux modes de régulation, au moment où s'engage une négociation sur les règles dans le cycle de Doha, il est nécessaire de se pencher sur la place des instruments de défense commerciale. Les récentes affaires du textile chinois en 2005 ou des chaussures chinoises et vietnamiennes en 2006 ont souligné avec force de sérieuses divergences sur leur rôle, mais aussi sur leur adaptation au nouveau contexte commercial international, dès lors que leur dernière réforme importante remonte à maintenant plus de 12 ans.

Il était donc important que la délégation se penche sur ce dossier, dans le prolongement des travaux effectués fin 2005 sur la préférence communautaire (2).

(1) « L'Europe dans le monde – Les instruments de défense commerciale de l'Europe dans une économie mondiale en mutation – Livre vert à soumettre à la consultation publique » (E 3362).

(2) « La préférence communautaire », rapport d'information de MM. Bizet, Bret, Haenel et Ries au nom de la délégation pour l'Union européenne, N° 112, 2005-2006.

I. QUELS ÉLÉMENTS DE BILAN ?

A. UN ARSENAL DIVERSIFIÉ, DANS LEQUEL PRÉDOMINE L'ANTIDUMPING

A défaut d'un corpus de règles de concurrence au niveau international, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a reconnu aux États la possibilité de mettre en œuvre des instruments de défense commerciale dans deux circonstances : soit en cas de pratiques déloyales, soit en cas d'augmentation massive d'importations susceptibles de déstabiliser durablement une branche de production nationale.

1. Trois instruments principaux

L'Union européenne a mis en place un arsenal qui est conforme aux règles de l'OMC. Il repose sur trois instruments principaux.

Il y a d'abord les **mesures antidumping**. On considère qu'il y a dumping quand le prix d'un produit à l'exportation est inférieur au prix du même produit sur son marché intérieur. En cas de dumping, les entreprises communautaires victimes d'un préjudice peuvent déposer une plainte auprès de la Commission. Les entreprises exportatrices peuvent se voir alors imposer des droits additionnels.

La procédure antidumping

La procédure antidumping est destinée à protéger les producteurs européens contre la pratique commerciale déloyale – le dumping – qui consiste à vendre à l'exportation à un prix inférieur aux prix pratiqués sur le marché intérieur ou aux coûts de production. Cette procédure est régie par le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil du 22 décembre 1995.

La procédure est engagée à l'initiative de plaintes émanant d'entreprises. Pour que l'enquête soit ouverte, la procédure doit être soutenue par des producteurs communautaires représentant au moins 25 % de la production communautaire.

Pour que des mesures soient engagées, l'enquête, menée par la Commission, doit établir :

- l'existence du dumping ;
- la réalité du préjudice pour les producteurs communautaires ;
- un lien de causalité entre le dumping et le préjudice.

Les mesures antidumping prennent la forme de droits provisoires (tant que l'enquête n'est pas définitivement close) et de droits définitifs (pour une durée maximale de cinq ans) : ces droits sont calculés de manière à éliminer le préjudice et ne peuvent être supérieurs à la marge du dumping.

La Commission conduit l'enquête, peut décider de droits provisoires après consultation du comité antidumping, et propose au Conseil les mesures définitives.

Les États membres sont consultés à tous les stades de la procédure et décident, à la majorité simple au sein du Conseil, les mesures définitives.

Actuellement, ce sont environ 60 % des enquêtes engagées qui débouchent sur des mesures.

Il y a ensuite les **mesures antisubvention**. Elles sont similaires aux mesures antidumping à la différence que l'origine des distorsions de concurrence tient cette fois à une subvention accordée à l'exportation.

Il y a enfin les **mesures de sauvegarde** à l'importation. Elles supposent un accroissement des importations d'une ampleur et d'une rapidité telles qu'il menace la survie même d'un secteur. Il est alors possible de restreindre temporairement les importations pour laisser au secteur en question le temps de s'adapter.

Ces mesures reposent sur une répartition des rôles entre trois acteurs : les entreprises, la Commission, le Conseil. Les plaintes sont engagées à l'initiative des entreprises lésées pour l'antidumping et l'antisubvention et à l'initiative des États pour les sauvegardes. C'est la Commission européenne qui mène les enquêtes, institue des mesures provisoires et propose les mesures définitives. Il appartient au Conseil de statuer sur les mesures définitives (à la majorité simple pour l'antidumping et l'antisubvention, à la majorité qualifiée par la sauvegarde).

2. La prédominance de l'antidumping

En pratique, ce sont les mesures antidumping qui sont les plus fréquemment utilisées : 85 % des cas, contre 14 % pour l'anti-subvention et seulement 1 % pour la sauvegarde.

Cette prédominance de l'antidumping tient à des considérations propres à la nature et aux conditions d'usage des deux autres instruments.

Le recours à la sauvegarde est, par nature, exceptionnel : la sauvegarde n'a pas vocation à lutter contre des pratiques déloyales, mais à faire face, dans les conditions prévues par l'OMC, à une augmentation massive et importante des importations susceptible de mettre en péril un secteur économique. Instrument relevant de l'initiative des États, son utilisation ne peut alors être fréquente.

En revanche, la faible utilisation de l'anti-subsidiation peut paraître plus surprenante. Cela ne signifie pas que la subvention ne soit pas utilisée pour conférer un avantage comparatif à des entreprises sur les marchés d'exportation. Cela tient pour beaucoup à des raisons purement techniques – il est difficile pour une entreprise de démontrer l'existence d'une subvention –, mais aussi à la crainte de mesures de rétorsion.

B. UNE UTILISATION MESURÉE PAR L'UNION EUROPÉENNE

L'utilisation des instruments de défense commerciale a profondément évolué depuis 20 ans. Alors que l'utilisation de l'arsenal antidumping a progressé au niveau mondial, elle est restée modérée en Europe.

1. Au niveau mondial

Le nombre de mesures prises par l'ensemble des États au niveau mondial a fortement augmenté jusqu'en 2000, avant de se replier légèrement. Ce sont actuellement 1.142 mesures antidumping qui sont en vigueur à travers le monde. Chaque année ce sont quelque 130 nouvelles mesures qui sont instituées. Cette hausse tendancielle s'explique surtout par une appropriation croissante de ces outils par des pays en développement. La Chine, l'Inde, le Brésil, l'Afrique du Sud, l'Argentine figurent aujourd'hui parmi les principaux utilisateurs de ces instruments.

Mesures définitives antidumping en vigueur
(classées selon le pays les imposant)

Pays	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	30.06.2006
États-Unis	266	281	273	264	232
Inde	191	220	203	184	177
Union européenne et États membres	184	156	137	136	133
Turquie	27	50	65	70	75
Mexique	55	58	60	70	70
Chine	15	47	55	69	79
Afrique du Sud	97	91	82	68	65
Argentine	52	63	65	57	57
Canada	87	89	77	57	39
Australie	40	41	44	47	42
Total	1161	1298	1243	1202	1142

Source : OMC

Les pays en développement sont également les premiers visés par les mesures : de 1995 à 2005, la Chine a ainsi été visée dans 20 % des cas. En réalité, c'est bien la « géopolitique » de l'antidumping qui s'est transformée : d'une arme du Nord contre le Sud, c'est devenu un instrument Sud contre Sud.

Pays visés par les mesures définitives antidumping

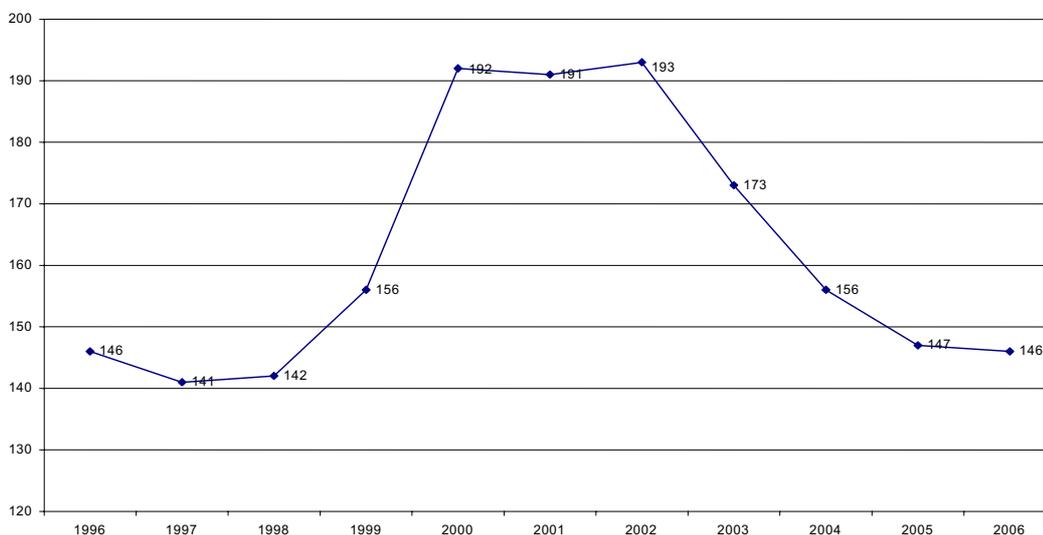
Pays	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	30.06.2006
Chine	212	252	270	287	295
Union européenne et États membres	172	176	173	141	137
Corée	87	100	99	97	88
Japon	71	81	78	69	69
Taiwan	64	70	73	68	64
États-Unis	50	52	52	62	59
Inde	47	47	53	49	52
Thaïlande	42	42	46	48	48
Russie	44	58	45	43	41
Indonésie	33	36	36	41	39
Total	1161	1298	1243	1202	1192

Source : OMC

2. Au niveau européen

Dans ce contexte, l'Union européenne se caractérise par un usage somme toute mesuré des instruments de défense commerciale. Elle reste certes le troisième utilisateur de l'antidumping derrière l'Inde et les États-Unis sur la période 1995-2005, mais le nombre de mesures en vigueur a sensiblement diminué : il est passé de 193 en 2002 à 146 en 2006.

*Mesures en vigueur à l'initiative de l'Union européenne
(1996 - 2006)*



Source : Commission européenne

Ces mesures sont très ciblées tant en terme de secteurs (acier, chimie, électronique, textile) que de pays (Chine, Inde, Taïwan).

***Secteurs visés par les mesures européennes de défense commerciale
(1996-2006)***

Secteur	Moyenne 1996-2005	2006
Fer et acier	31 %	0 %
Chimie	22 %	36 %
Textile	15 %	6 %
Électronique	12 %	14 %
Autre	10 %	14 %
Industrie mécanique	6 %	6 %
Autres métaux	1 %	25 %
Bois et papier	2 %	0 %
Chaussures	1 %	0 %
Total	100 %	100 %

Source : Commission européenne

***Pays visés par les mesures européennes de défense commerciale
(1996-2006)***

Pays	Moyenne 1996-2005	Moyenne 2003-2005	2006
Chine	16 %	32 %	33 %
Inde	12 %	5 %	6 %
Corée	8 %	6 %	3 %
Taiwan	7 %	6 %	8 %
Thaïlande	4 %	5 %	6 %
Russie	4 %	6 %	6 %
Malaisie	4 %	6 %	6 %
Indonésie	4 %	2 %	0 %
USA	3 %	3 %	6 %
Ukraine	2 %	2 %	8 %
Kazakhstan	0 %	0 %	6 %
Reste du Monde	35 %	27 %	14 %
Total	100 %	100 %	100 %

Source : Commission européenne

Cela se vérifie également pour les autres instruments. Fin 2006, seules 12 mesures anti-subsidies et 1 mesure de sauvegarde étaient en vigueur. La pratique actuelle de l'Union conduit donc à un usage finalement marginal des instruments au regard du volume global des importations : les mesures antidumping et antisubsidies représentent moins de 0,45 % de la valeur totale des importations.

Un indicateur est traditionnellement utilisé pour apprécier le « taux de protection » moyen des différents États : c'est le ratio entre le nombre de mesures antidumping en vigueur et le montant des importations. À l'aune de ce critère, l'Union européenne apparaît bien comme un utilisateur modéré des instruments de défense commerciale comme en témoigne le tableau ci-après.

***Comparaison des taux de recours aux instruments de défense commerciale
(Année 2005)***

Pays	Importations (en milliards de dollars)	Mesures définitives	Ratio
Argentine	28,7	57	1,99
Inde	134,8	177	1,31
Afrique du Sud	62,3	65	1,04
Turquie	116,6	75	0,64
Australie	123,3	42	0,34
Mexique	231,7	70	0,30
USA	1732,4	232	0,13
Chine	660,0	79	0,12
Union européenne	1462,5	133	0,09

Source : Commission européenne

C. UN BILAN SATISFAISANT, MALGRÉ CERTAINES INSUFFISANCES

Au-delà de ce bilan statistique, l'important est de savoir si l'arsenal de défense commerciale a pu effectivement jouer son rôle de dissuasion à l'égard des pratiques commerciales déloyales.

1. Une évaluation positive

Une évaluation indépendante (1), commandée par la Commission européenne, a conclu en décembre 2005 que les instruments fonctionnaient globalement correctement.

Cette étude considère ainsi que la politique de défense commerciale menée par l'Union européenne est fondée sur un équilibre adéquat, qui respecte les nombreux intérêts contradictoires en présence. Au terme d'un examen attentif des différentes procédures, elle en souligne le bon fonctionnement, notamment pour les points essentiels que sont la conduite des enquêtes, la méthodologie des calculs, la répartition des compétences entre Commission et États membres ou l'effectivité des mesures.

(1) « *Evaluation of EC Trade Defence Instruments – Final Report* », décembre 2005, Mayer, Brown, Rowe & Maw LLP.

2. Un triple handicap cependant

Il n'en reste pas moins que ces outils souffrent de quelques faiblesses. À cet égard, la comparaison avec l'arsenal et la pratique des États-Unis est éclairante.

Comparaison des pratiques anti-dumping entre l'Union européenne et les États-Unis

	États-Unis	Union européenne
Ouverture d'enquêtes antidumping 2000-2004	215	114
Imposition de mesures définitives 2000-2004	103	89
Taux d'imposition de mesures (mesures imposées/enquêtes ouvertes)	50 %	57 %
Maintien des mesures au-delà de 5 ans	75 %	25 %
Taux moyen des droits antidumping	132 %	35 %
Taux antidumping les plus élevés	369 %	67 %
Personnel	375 personnes	166 personnes
Règlement des différends	23 cas	4 cas
Nombre de défaites devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC	11 cas	0

Source : Rapport d'évaluation de la pratique de l'Union européenne en matière anti-dumping. Mayer, Brown, Rowe & Maw LLP – Décembre 2005.

Là où les États-Unis ouvrent plus d'enquêtes et imposent rapidement des droits provisoires plus élevés, l'Union européenne apparaît victime d'un **triple handicap** :

– **une procédure lente** : les droits provisoires sont rarement imposés avant 6 mois, alors qu'ils peuvent l'être au bout d'un mois seulement aux États-Unis ;

– **une faible pénalisation** : en Europe, le taux moyen des droits antidumping était de 35 % contre 132 % aux États-Unis ;

– **une procédure complexe et coûteuse**, qui tend bien souvent à décourager les PME d'engager ou de mener à terme une action.

Ces handicaps apparaissent aujourd'hui parfois accentués par la pratique de la Commission. Cela se vérifie notamment au travers de la mise en œuvre du **test dit « de l'intérêt de la Communauté »** introduit dans le règlement de 1995 à l'initiative de Sir Leon Brittan. Il consiste à faire un « bilan coûts avantages » d'une éventuelle mesure de défense au niveau de l'ensemble des agents économiques de l'Union et non à celui des seuls producteurs ayant porté la plainte. En application de ce test, la Commission

peut, de sa propre initiative, choisir de clore une procédure quand bien même le dumping est avéré et le préjudice réel pour les plaignants. La tendance actuelle semble bien être à une conception extensive de ce test et donc à son utilisation croissante pour clore des procédures, alors même que l'Union européenne est la seule à avoir mis en place cette faculté.

Le test de l'intérêt de la Communauté

L'une des principales innovations du règlement de 1995 est l'introduction de la notion d'intérêt communautaire.

En application de son article 21, les mesures antidumping peuvent ne pas être appliquées s'il est avéré que leur application n'est pas dans l'intérêt de la Communauté ou que leur coût (notamment pour les entreprises utilisatrices ou les consommateurs) est disproportionné par rapport aux bénéfices pour le producteur communautaire. À cette fin, tous les intérêts sont pris en compte, ceux de l'industrie communautaire et ceux des utilisateurs et des consommateurs. Toutes les parties concernées peuvent faire valoir leur point de vue.

En pratique, ce « test de l'intérêt communautaire » conduit à une utilisation potentiellement plus restrictive des instruments antidumping, qu'il aboutisse à la clôture de procédures ou à une minoration des droits.

La Commission, dans son Livre vert, insiste très fortement sur cette notion. Il semble que l'une des pistes de réforme envisagées par la Commission soit de donner plus de poids à l'intérêt communautaire en le mettant sur le même plan que les autres critères de l'antidumping (existence d'un dumping, existence d'un préjudice, lien de causalité) dès le début de la procédure.

Cela soulève deux difficultés :

– un problème de principe : dès lors que l'instrument antidumping vise à corriger une concurrence déloyale pour des producteurs européens, il est en définitive paradoxal de faire un bilan entre leurs intérêts et ceux des autres acteurs économiques ;

– un problème pratique : la procédure deviendrait alors moins effective si elle peut être clôturée à tout moment au nom de l'intérêt communautaire.

Ces faiblesses sont préoccupantes car la raison d'être des instruments de défense commerciale est avant tout dissuasive pour prévenir les pratiques déloyales. Dès lors, ils doivent constituer une réponse rapide et massive pour éviter une déstabilisation irrémédiable des productions communautaires. Il existe donc certaines marges d'amélioration. Toute la question est alors de savoir s'il est possible ou même souhaitable d'essayer d'apporter de nouvelles réponses, au risque de déstabiliser l'équilibre atteint.

II. QUELLES PISTES D'ÉVOLUTION ?

Tout système de défense commerciale se fonde sur un équilibre entre les intérêts des différents opérateurs économiques. Historiquement, l'équilibre penchait plutôt en faveur de la défense des intérêts des producteurs communautaires, qui subissent directement le préjudice, et non en faveur de ceux des importateurs, des distributeurs et des consommateurs qui pourraient bénéficier de prix plus bas.

C'est bien la recherche d'un nouvel équilibre qui sous tend l'initiative de la Commission dans son Livre vert.

A. UNE INITIATIVE DE LA COMMISSION QUI SUSCITE DES RÉACTIONS DIVERSES

1. Les intentions ambiguës de la Commission

Certains prêtent au commissaire Mandelson, au travers de cette initiative, l'intention d'aller au-delà d'une simple adaptation de l'arsenal de défense commerciale aux dernières évolutions dues à la mondialisation. Son intention serait d'engager une réforme plus profonde destinée à modifier l'équilibre trouvé entre les intérêts respectifs des producteurs d'une part et des importateurs et distributeurs d'autre part, au profit de ces derniers et sous couvert d'une défense des consommateurs, voire à assouplir significativement les instruments actuels au risque de les démanteler.

Le cabinet du commissaire, lors de sa rencontre avec le groupe de travail a assuré que l'exercice était abordé avec le plus grand esprit d'ouverture et sans idée préconçue. Il reste que le Livre vert évoque d'ores et déjà – certes sous forme de questions – certains assouplissements très significatifs. On peut penser par exemple à la réduction de la durée d'application des mesures définitives (qui est de cinq ans actuellement), à une mise en œuvre graduée des mesures ou – vieux serpent de mer – à un transfert de la compétence antidumping du Conseil vers la Commission, sur le modèle de ce qui se fait dans le domaine de la concurrence.

2. Un accueil plutôt critique par l'industrie communautaire

Ces hypothèses sont évidemment loin d'être neutres et inquiètent fortement les représentants de l'industrie tant au niveau européen qu'au niveau

national, qui s'opposent vigoureusement à toute modification de l'équilibre actuel. On observera par ailleurs que le règlement sur l'antidumping a déjà été modifié, parfois de manière conséquente, à six reprises depuis 1995 pour assurer son actualisation.

Ainsi, lors de leurs rencontres avec le groupe de travail, les représentants de l'industrie (1) au niveau européen (BusinessEurope) et au niveau national (Medef) ont considéré que le projet de révision des instruments de défense commerciale envisagé par la Commission risquait de les vider de leur substance et, en conséquence, de leur faire perdre leur raison d'être : rétablir les conditions d'une concurrence loyale et limiter les conséquences négatives de pratiques illégales sur l'industrie communautaire, la croissance et l'emploi.

La journée d'auditions publiques organisée par la Commission européenne le 13 mars 2007 dans le cadre de sa consultation a confirmé l'accueil critique réservé à l'initiative de la Commission.

3. Des positions probablement divergentes entre États membres

À ce stade, l'initiative de la Commission n'a fait l'objet que d'un échange de vue informel au sein d'un groupe technique du Conseil. Il est somme toute probable que soient réaffirmées les positions désormais traditionnelles entre États membres.

La crise des chaussures chinoises et vietnamiennes, l'été passé, au cours de laquelle l'Union européenne a mis plusieurs semaines à décider de mesures antidumping a en effet révélé un clivage profond.

(1) Même si cette analyse n'est pas partagée par Eurocommerce, représentant les entreprises commerciales au niveau européen, qui appelle à une refonte globale de l'arsenal de défense commerciale.

Le contentieux antidumping sur les chaussures en cuir en provenance de la Chine et du Vietnam

Le régime de contingentement des produits du secteur de la chaussure établi par l'Union européenne en 1994 est arrivé à expiration le 1er janvier 2005 après une phase de démantèlement progressif. Depuis, le contentieux antidumping dans le secteur des chaussures en cuir est récurrent, notamment à l'égard des producteurs chinois. Les producteurs européens ont ainsi réclamé l'ouverture d'une enquête antidumping auprès de la Commission contre les producteurs chinois et vietnamiens. Celle-ci l'a initiée en juillet 2005. A la suite de cette enquête, un droit antidumping provisoire a été adopté le 7 avril 2006 sur les importations de certaines chaussures en cuir originaires de la Chine et du Vietnam. L'enquête a en effet confirmé l'existence d'un dumping et d'un préjudice pour les producteurs de la Communauté.

Le droit antidumping provisoire expirant le 7 octobre 2006, le Conseil a institué le 5 octobre 2006, après des discussions très difficiles, un droit antidumping définitif sur les importations de chaussures en cuir originaires de la Chine et du Vietnam (règlement (CE) n° 1472/2006 du 5 octobre 2006). Ce nouveau règlement instaure des droits de 16,5 % et 10 % sur les importations de chaussures en cuir originaires respectivement de la Chine et du Vietnam.

Cette affaire des chaussures en cuir témoigne en définitive, outre la profonde division des États membres sur le sujet, des difficultés de pilotage de la politique de défense commerciale qui, sous une apparence technique, relève largement d'arbitrages politiques. Cela se vérifie dans l'affaire des chaussures notamment à deux égards.

Il existe un décalage entre le droit antidumping provisoire et le droit antidumping définitif. En effet, le premier excluait les chaussures pour enfants. Cette exclusion initiale semblait s'expliquer par des considérations principalement d'opportunité. Les différentes parties étant divisées sur la question, la Commission semble avoir recherché de la sorte une solution de compromis. Cependant, cette décision s'est révélée rapidement inopérante, du fait de multiples détournements, de sorte que le règlement du Conseil instituant un droit antidumping définitif est revenu sur cette exclusion et comprend désormais les chaussures pour enfants, puisque *« les caractéristiques techniques et physiques essentielles que les chaussures pour enfants ont en commun avec le produit concerné l'emportent largement sur leurs différences éventuelles »*.

En outre, les nouvelles mesures antidumping ne seront applicables que pour une durée de deux ans, alors que la procédure normale prévoit une durée de cinq années. Cette exception se justifie pour le Conseil par le fait que *« la présente procédure est caractérisée par des éléments particuliers et exceptionnels »*, le plus important étant que le marché des chaussures à dessus en cuir est encore dans une phase de réorganisation. La situation exceptionnelle de ce marché justifie donc pour le Conseil que la durée d'application des mesures antidumping soit limitée. Cependant, cette exception s'explique sans doute aussi à nouveau par la recherche d'un compromis entre les États membres.

D'un côté, un groupe d'États membres de tradition libérale, mené par le Royaume-Uni et les Pays nordiques, appuyé par les entreprises importatrices, critique les instruments de défense commerciale. Selon ceux-ci, l'économie mondialisée a changé les conditions du commerce international en généralisant la délocalisation de la production. Dans ce nouveau contexte, des mesures antidumping risqueraient de frapper les entreprises qui ne produisent plus sur le sol européen. En outre, de telles mesures ne prennent pas en compte l'intérêt du consommateur, mais uniquement celui de certains producteurs européens, incapables de relever le défi de la concurrence mondiale.

De l'autre, un groupe d'États membres méditerranéens ayant l'appui de la France et, désormais, de l'Allemagne, refuse de baisser la garde, face à la concurrence à bas coût en provenance notamment d'Asie, et prône au contraire un arsenal de défense commerciale robuste. Celui-ci se justifie d'autant plus que les entreprises de l'Union sont elles-mêmes de plus en plus victimes de mesures similaires décidées par les nouvelles grandes puissances économiques.

Ce clivage semble devoir se confirmer face à l'initiative du commissaire Mandelson. La présidence allemande fait à ce stade preuve de prudence et ne devrait proposer qu'un point d'étape informel en mai.

B. NOS PROPOSITIONS : DES INSTRUMENTS PLUS TRANSPARENTS, PLUS OPÉRATIONNELS, PLUS ACCESSIBLES

Pour sa part, la délégation a considéré que l'arsenal européen devait plus être conforté dans son équilibre qu'assoupli. Il n'est pas acceptable de revoir à la baisse, ou *a fortiori* de remettre en cause la légitimité même de cet arsenal.

Cela n'est pas acceptable pour une **raison de principe** parce que les instruments de défense commerciale constituent la seule réponse à l'absence de règles internationales en matière de concurrence et parce que leur vocation est bien de compenser un préjudice pour les producteurs victimes de pratiques déloyales.

Cela n'est pas acceptable pour une **raison de calendrier** : au moment où le cycle de Doha pourrait redémarrer et où pourrait s'engager effectivement une négociation sur les règles, un assouplissement unilatéral de nos moyens de défense ne pourrait en aucun cas constituer une bonne entrée dans la négociation, alors même que notre dispositif est souvent moins contraignant que celui de nos partenaires.

Cela n'est pas acceptable enfin pour une **raison pratique**. L'équilibre actuel entre les intérêts des différents agents économiques est satisfaisant. À cet égard, il paraît important de souligner que la mise en œuvre des instruments actuels ne lèse pas le consommateur final. En effet, les produits visés par les procédures antidumping sont à près de 80 % des produits intermédiaires qui ne sont pas destinés directement au consommateur final.

Nature des produits concernés par les mesures antidumping

	1996-2005	2006	Total
Consommation finale	17 %	17 %	17 %
Consommation intermédiaire	76 %	81 %	76 %
Consommation mixte	7 %	3 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %

Source : Commission européenne

Entre un protectionnisme frileux et un libre échangisme débridé, il y a un espace pour une utilisation raisonnable de l'arsenal de défense commerciale. C'est cette utilisation qui vise à rétablir une loyauté dans les échanges que nous devons promouvoir.

La délégation a déjà eu l'occasion d'examiner d'un œil critique le fonctionnement actuel du système commercial international et de militer en faveur de nouveaux équilibres. Les échanges ne devraient pas être simplement conçus en terme commercial. Il conviendrait en particulier de rapprocher, au travers de nouvelles passerelles, les logiques commerciales des exigences sociales et environnementales pour garantir un commerce mondial juste et équitable. L'OMC peine certes actuellement à trouver des compromis globaux. Son échec laisserait la place à des accords bilatéraux dominés par les rapports de force. Nous devons à l'inverse trouver de nouveaux équilibres qui permettent à tous les États de tirer également bénéfice du commerce international pour favoriser la croissance et le plein emploi, conformément aux objectifs du Millénaire.

Mais l'attente de cette réforme globale ne nous oblige pas pour autant au *statu quo* en matière de défense commerciale. La délégation considère en effet qu'il est possible d'apporter quelques améliorations à l'arsenal actuel pour en renforcer l'efficacité sans en modifier la nature.

Ces propositions s'inscrivent dans le cadre actuellement autorisé par l'OMC et ne préjugent donc en rien de la négociation en cours sur les règles dans le cycle de Doha. Elles s'articulent autour de trois objectifs : rendre les instruments de défense commerciale plus transparents, plus opérationnels, plus accessibles.

1. Instituer une agence indépendante chargée de l’instruction des enquêtes et des propositions de mesures

Actuellement, la procédure est critiquée pour son manque de transparence et pour l’insuffisance de son indépendance. La récente affaire des chaussures de cuir chinoises et vietnamiennes l’a montré.

Il est donc proposé la mise en place d’une agence indépendante en charge de la gestion des dossiers, la décision définitive continuant naturellement de relever du Conseil en application des traités. Il ne s’agit pas de la sorte d’introduire une quelconque irresponsabilité politique puisque les compétences actuelles des États membres seront confirmées, mais bien de garantir une plus grande transparence et indépendance dans la gestion des procédures. Une telle proposition avait d’ailleurs déjà été avancée par la France en 1998, sans qu’il lui ait été alors donné suite.

En l’absence de modèle type d’agence européenne de régulation directement transposable à ce domaine, les contours des compétences et de l’organisation de cette nouvelle agence pourraient être les suivants :

– s’agissant des **compétences**, l’agence serait chargée, en lieu et place de la Commission, de l’instruction des enquêtes et des propositions de mesures. Cela porte sur l’enregistrement des plaintes, l’évaluation du dossier, l’ouverture de l’enquête, l’organisation des consultations, l’analyse et la quantification des dumping et préjudice et la proposition de mesures. Cette proposition pourrait prendre la forme d’un avis public transmis à la Commission qui resterait l’organe en charge de faire la proposition au Conseil ;

– s’agissant de **l’organisation et du fonctionnement**, l’agence comporterait naturellement un conseil d’administration (de préférence ramassé), un directeur et des services techniques. Elle serait financée par subvention de la Commission et soumise au contrôle juridictionnel. En pratique, son personnel serait composé d’une grande partie des services de la DG Commerce affectés à la défense commerciale, mais aussi de quelques fonctionnaires de la DG Entreprises (probablement plus à même d’apprécier la notion de préjudice, voire de réaliser le test de l’intérêt communautaire). En tout état de cause, l’embauche de personnels supplémentaires ne serait probablement pas inutile si l’on souhaite renforcer l’efficacité des instruments de défense commerciale. On rappellera qu’aux États-Unis, ce sont 375 personnes qui sont affectés à ce sujet, contre 166 actuellement en Europe.

2. Mieux accompagner les PME dans leurs démarches

Actuellement, les PME sont très réticentes à engager des procédures, quand bien même le préjudice serait réel et important, compte tenu de leur

coût et de leur complexité. La Commission a certes déjà mis en place un « bureau d'aide » spécialement destiné aux PME. Mais cela reste insuffisant.

Il est alors préconisé de faciliter l'accès effectif des PME aux instruments de défense commerciale d'une double manière. Au niveau de la Commission, outre un renforcement du bureau d'aide, il serait souhaitable, comme l'évoque d'ailleurs la Commission dans son Livre vert, d'instituer un « conseiller auditeur » qui serait chargé d'entendre à leur demande les parties. Il aurait naturellement vocation à accorder une attention particulière aux PME et à les orienter dans leurs démarches. Au niveau national, il pourrait ensuite être envisagé de mobiliser les Chambres de commerce et les fédérations professionnelles pour qu'elles mettent en place une fonction d'appui aux PME dans leurs démarches.

3. Raccourcir les délais de mise en oeuvre de la procédure

Actuellement, la procédure d'enquête est longue et les mesures provisoires sont rarement décidées avant 6 mois. Aux États-Unis en revanche, les droits sont imposés souvent après un délai d'un mois environ, quitte à être revus au moment de la décision définitive. La solution américaine est largement préférable car **l'efficacité d'un instrument de défense commerciale dépend de sa rapidité** et car les cycles commerciaux tendent à se raccourcir et dépassent désormais rarement les six mois.

Il serait alors envisageable d'accélérer la procédure européenne, en permettant par exemple d'imposer des droits provisoires dès réception des réponses aux questionnaires, c'est-à-dire avant la fin de l'enquête préliminaire.

4. Augmenter, dans certains cas, le montant des droits

Actuellement, le montant des droits ne peut excéder soit la marge de dumping, soit la marge de préjudice, ce montant étant plafonné au niveau de la marge la plus faible. Les droits ont donc simplement une vocation correctrice. Il reste que le montant moyen des droits est bien plus faible en Europe (35 %) qu'aux États-Unis (132 %).

Si l'on voulait que ces droits ne jouent pas un rôle purement correcteur, mais qu'ils soient véritablement dissuasifs, il conviendrait de les majorer, ce qui est impossible en vertu des règles de l'OMC. Sans aller jusque là, il serait au moins possible de revenir sur la règle du « moindre droit », notamment pour les cas de dumping les plus agressifs, afin de permettre d'appliquer les droits maximaux dans le respect des règles de l'OMC.

5. Rendre le seuil de déclenchement des procédures plus flexible

Actuellement, pour engager une procédure antidumping, les entreprises plaignantes doivent être expressément soutenues par des entreprises représentant 25 % de la production communautaire. Ce seuil, fixé dans l'accord de l'OMC, désavantage les PME qui peuvent avoir des difficultés à le justifier, et donc à engager la procédure.

S'il n'est pas possible de l'abaisser sans négociation au sein de l'OMC, il est à tout le moins surprenant que l'on puisse songer à le remonter comme le suggère la Commission dans le Livre vert. Il semble par ailleurs envisageable de préciser les modalités d'appréciation des 25 % qui sont à la fois complexes à déterminer et sources d'incertitude, comme l'ont montré les récentes affaires des producteurs de pommes et de sacs plastiques. Ainsi, si l'on voulait faciliter l'ouverture des procédures pour les PME, il serait envisageable d'accorder un rôle plus important aux fédérations professionnelles. Même si la plainte doit toujours être déposée par une ou plusieurs entreprises, on pourrait considérer que le soutien de la plainte par la fédération vaut soutien express par l'industrie communautaire.

6. Préciser et encadrer la notion d'intérêt communautaire

Actuellement, la Commission recourt de plus en plus fréquemment à la notion d'intérêt communautaire pour clore les procédures. Les producteurs communautaires sont alors pénalisés sans compensation possible. Ce fut le cas par exemple des producteurs de DVD et CD enregistrables. La nouvelle affaire des « fraises congelées chinoises » témoigne, par les divergences apparues au sein même de la Commission, de la nécessité de revoir les conditions de mise en œuvre de cette notion.

Or, par sa logique même, le test de l'intérêt communautaire ne peut se limiter à la simple somme arithmétique des intérêts des différents agents économiques, l'intérêt de la communauté dépassant la somme des intérêts particuliers. Il ne doit conduire à l'abandon d'une mesure que dans des cas exceptionnels. Il paraît donc indispensable de préciser cette notion d'intérêt communautaire afin qu'elle ne soit pas appliquée de manière abusive, tant pour son champ que pour sa date d'application. L'une des solutions serait alors de définir en commun des « lignes directrices » visant à clarifier les conditions de mise en œuvre de ce test.

7. Faciliter l'accès au juge

Actuellement, les plaignants, en cas de clôture des procédures, ne saisissent que très peu la Cour de justice car la procédure est coûteuse et lente.

Il pourrait être envisagé de créer une chambre spécialisée au sein du tribunal de première instance avec une procédure accélérée, sur le modèle de ce qui existe en matière de contrôle de la concurrence.

8. Diversifier le recours aux instruments de défense commerciale

Actuellement, la mise en oeuvre de l'arsenal de défense commerciale se limite principalement à l'antidumping. Le recours aux mesures de sauvegarde doit rester exceptionnel. Il devrait être en revanche possible et nécessaire de faciliter le recours à l'anti-subsidiation.

L'instrument anti-subsidiation est encore peu utilisé par les entreprises européennes par crainte de représailles, mais surtout pour des raisons techniques. Il est en effet difficile, pour les entreprises, en particulier les plus petites d'entre elles, de parvenir à prouver l'existence d'une subvention. Or, alors que l'Union européenne s'est dotée d'un encadrement strict des aides d'État, les distorsions de concurrence liées à l'existence de subventions chez un grand nombre de nos partenaires commerciaux sont un sujet de préoccupation et constituent un obstacle au développement de nos entreprises sur les marchés tiers.

Il serait donc souhaitable que la Commission européenne soit habilitée à engager, à son initiative, des procédures anti-subsidiation, dès lors qu'elle a connaissance de l'existence d'une subvention créant un préjudice à l'industrie communautaire.

*

* *

***Conforter les instruments de défense commerciale :
les huit propositions de la délégation***

Des instruments plus transparents :

▶ Instituer une agence indépendante chargée de l’instruction des enquêtes et des propositions de mesures

▶ Préciser et encadrer la notion d’intérêt communautaire

Des instruments plus opérationnels :

▶ Raccourcir les délais de mise en oeuvre de la procédure

▶ Augmenter, dans certains cas, le montant des droits

▶ Diversifier le recours aux instruments de défense commerciale

Des instruments plus accessibles :

▶ Mieux accompagner les PME dans leurs démarches

▶ Rendre le seuil de déclenchement des procédures plus flexible

▶ Faciliter l’accès au juge

EXAMEN EN DÉLÉGATION

La délégation s'est réunie le mercredi 28 février 2007 pour l'examen du présent rapport. À l'issue de la présentation faite par M. Jean Bizet, le débat suivant s'est engagé :

M. Hubert Haenel :

Notre groupe de travail a voulu intervenir très en amont sur cette initiative de la Commission, dont chacun mesure l'importance dans le cadre des débats actuels sur l'impact de la mondialisation. Nous sommes ainsi en mesure de répondre à la consultation publique dans les délais et, de la sorte, de faire part à la Commission de nos orientations avant toute initiative législative.

Le Gouvernement n'a pas encore répondu, pour sa part, à cette consultation. Mais Mme Lagarde, que nous avons auditionnée, nous a indiqué que son objectif principal était de prévenir tout affaiblissement unilatéral des instruments communautaires de défense commerciale, alors que les négociations de l'OMC sur ce sujet sont bloquées. Nos propositions sont donc en phase avec la position du Gouvernement.

M. Robert Bret :

Il était incontestablement utile qu'un groupe de travail se penche sur la question de la défense commerciale. Les auditions que nous avons menées soulignent tout à la fois l'importance du sujet, mais aussi les difficultés à formuler des propositions concrètes et précises. Je pense en particulier aux difficultés rencontrées par les associations de consommateurs à se positionner sur le sujet. La communication de notre collègue Bizet présente non seulement un bilan approfondi, qui cerne bien les enjeux, mais aussi des propositions élaborées après un travail conséquent dont je partage les grandes lignes.

Cela étant, nos travaux ont montré la nécessité d'engager une réflexion plus globale. Nous ne pouvons pas faire comme si l'OMC ne connaissait pas de difficultés : le cycle de Doha est bloqué. Or, nous avons un besoin urgent d'établir des passerelles entre la réglementation commerciale, élaborée à l'OMC, et les normes sociales et environnementales, et pas seulement pour les pays en développement.

Le *statu quo* actuel au sein de l'OMC ne peut en aucun cas nous satisfaire. Les huit propositions présentées par Jean Bizet – de nature plutôt

technique – doivent être appréciées à leur juste place face à ces enjeux plus globaux. Mais je m’associe à ce rapport car il me paraît apporter une contribution utile au débat qui doit se poursuivre ; et je suis heureux que l’on ait insisté sur la nécessaire attention à apporter aux PME.

M. Yann Gaillard :

Ce travail s’inscrit au cœur même des défis politiques et économiques qui se posent à notre pays et, par là même, des préoccupations de nos concitoyens en cette période préélectorale.

Le groupe de travail est allé, par des propositions bien articulées, aussi loin qu’il est possible de le faire dans le cadre actuel. Mais cela souligne aussi, en creux, la nécessité qu’il y a désormais à réexaminer nos cadres de pensée, tant au sein de l’Union européenne que de l’OMC, bien trop imprégnés de libéralisme.

M. Jacques Blanc :

Cette communication est utile et constitue pour moi un exemple de la méthode que nous devons suivre dans les débats européens. Plutôt que de nous autoflageller, nous devons faire des analyses et des propositions. C’était d’ailleurs la méthode que nous avons suivie sur la directive services. Il ne s’agit cependant que d’une étape.

Je crois que nous aurions tout intérêt à saisir nos collègues des autres parlements nationaux de nos positions, pour voir quel écho elles rencontrent et s’il est possible d’avancer des propositions conjointes à la Commission.

M. Paul Girod :

J’ai noté avec intérêt que, sur le sujet de la défense commerciale, l’Allemagne venait de changer de position. Je crois qu’il serait intéressant que, sur des débats de cette importance, nous puissions porter une plus grande attention à la position des différents États membres, et surtout à celle de l’Allemagne.

La proposition sur l’accès au juge est intéressante. Elle mériterait probablement d’être creusée plus avant, au regard notamment de l’action collective telle qu’elle est pratiquée aux États-Unis. Serait-il possible qu’une entreprise s’estimant lésée puisse porter seule le litige devant le TPI, d’autres entreprises pouvant se joindre alors à la procédure ?

M. Christian Cointat :

Je comprends et partage l'orientation du rapport : il s'agit de voir comment utiliser au mieux les instruments de défense commerciale dans la limite de ce qu'autorise l'OMC.

Je souhaiterais que le rapporteur puisse nous apporter des précisions sur trois points. Comment imagine-t-il la structure et le fonctionnement de l'agence indépendante ? Comment se fait-il que le montant des droits soit sensiblement supérieur aux États-Unis alors que les règles de l'OMC sont contraignantes et plafonnent ces droits ? Comment est mis en œuvre le test de l'intérêt communautaire ?

La proposition sur l'accès au juge me paraît particulièrement importante. Si elle est mise en œuvre, il est plus que probable que s'affirme une jurisprudence fondée sur l'équité qui redonnera une plus grande efficacité au système.

M. Robert del Picchia :

Le débat est d'importance, les propositions sont concrètes et intéressantes. Il me semble important que notre délégation puisse donner le plus large écho à ces travaux qui montrent bien notre souci d'apporter des réponses pratiques à des sujets qui concernent directement nos concitoyens et nos entreprises.

M. Jean Bizet :

Je tiens à souligner à nouveau que nos propositions ne préjugent en rien des évolutions à apporter au cadre actuel des échanges commerciaux internationaux. L'OMC est en panne et plusieurs de nos partenaires, surtout les États-Unis, s'en accommodent fort bien. Nous devons prendre en compte les préoccupations sociales et environnementales, qui ne peuvent faire les frais de la concurrence internationale. Pour cela, je ne crois pas qu'il faille changer l'architecture de l'OMC : c'est une organisation internationale qui doit s'en tenir à sa fonction de régulation des échanges commerciaux internationaux. En revanche, il importe d'instituer de nouvelles passerelles avec les exigences sociales et environnementales. Le récent rapport commun de l'OMC et de l'OIT et les travaux de la conférence de Paris sur une future ONU environnementale en constituent de premiers exemples.

Le récent rapport de notre délégation sur les agences européennes a montré qu'il existait en fait autant de types d'organisation interne que d'agences, mais qu'elles avaient toutes vocation à assurer une expertise indépendante visant à rendre plus transparente et plus crédible l'action publique. Dans notre cas, l'agence serait chargée d'instruire des procédures,

de mener les enquêtes et de faire les propositions. Il semble donc logique que la plus grande partie du personnel travaillant sur la défense commerciale à la DG Commerce lui soit affectée. En tout état de cause, la décision définitive doit rester au Conseil.

Le montant moyen des droits antidumping est en effet bien plus élevé aux États-Unis qu'en Europe. Je rappelle que les États-Unis ont prévaloir bien souvent une logique de rétorsion sur une logique de compensation. C'était l'esprit de la section 301 du *Trade Act* de 1974 qui permettait d'imposer des droits allant jusqu'à 60 %. Il est vrai que leur pratique n'a pas toujours été conforme aux règles de l'OMC. Mais l'un des facteurs expliquant qu'ils imposent des droits plus élevés que l'Europe tient au fait qu'ils n'appliquent pas la règle du moindre droit et qu'ils n'appliquent pas nécessairement la même méthodologie pour le calcul de la marge de dumping pour les pays qui n'ont pas le statut d'économie de marché.

Un exemple me semble significatif des difficultés rencontrées dans la mise en œuvre de la notion de l'intérêt communautaire : c'est celui des chaussures de cuir. Cette affaire a suscité de profondes divisions parmi les opérateurs économiques européens et parmi les États membres. La Commission a cherché à proposer des solutions de compromis en se fondant sur cette notion d'intérêt communautaire, c'est-à-dire en prenant en considération non seulement l'intérêt des fabricants de chaussures européens lésés par le dumping, mais aussi celui des importateurs et des vendeurs de chaussures qui peuvent, eux, trouver intérêt à ce dumping. Mais ses propositions – d'abord, ne pas prendre en compte les chaussures pour enfants – ensuite fixer en deçà de cinq ans la durée d'imposition des droits – sont finalement apparues comme de simples réponses en opportunité, bien éloignées de toute analyse sérieuse de ce que doit être l'intérêt de la Communauté. C'est cela que nous devons clarifier.

*

À l'issue de ce débat, la délégation a décidé, sur la proposition d'Hubert Haenel, de publier cette communication, au nom du groupe de travail, sous la forme d'un rapport d'information. Elle a de plus retenu l'idée d'organiser, le moment venu, un débat en séance plénière sur ce sujet à partir d'une question orale européenne.

ANNEXE :

**SCHÉMAS SIMPLIFIÉS DES PROCÉDURES
DE DÉFENSE COMMERCIALE**

SCHEMA DES PROCEDURES ANTIDUMPING ET ANTI-SUBVENTIONS

PROCÉDURES	DÉLAIS	ÉTAPES
Plainte	– constitution d'un dossier de plainte contenant des éléments de preuve de dumping ou de subventions passibles de mesures compensatoires et établissant le préjudice qui en résulte. – dépôt de la plainte auprès des services de la Commission européenne.	
	45 jours suivant le dépôt de plainte	– évaluation du dossier par la Commission qui peut décider d'ouvrir une enquête ou non.
Ouverture de la procédure	De 60 jours à 9 mois à compter de l'ouverture de la procédure	– la Commission enquête et prend contact avec les parties intéressées. Elle décide de l'imposition de droits provisoires après consultation du Comité antidumping ou anti-subventions.
	De 12 à 15 mois (13 mois en matière de mesures compensatoires) à compter de l'ouverture de la procédure	– le Conseil décide de l'imposition de droits définitifs après consultation du Comité antidumping ou anti-subventions.
Institution de droits	Un an après l'imposition de mesures définitives	– les producteurs communautaires, les exportateurs et les importateurs peuvent demander le réexamen intermédiaire auprès de la Commission.
	3 mois avant la date d'expiration des mesures définitives	– les producteurs communautaires peuvent demander un réexamen complet auprès de la Commission. La mesure est maintenue en vigueur pendant l'enquête.

Source : Euro info centre

SCHEMA DE LA PROCEDURE DE SAUVEGARDE

PROCÉDURES	DÉLAIS	ÉTAPES
Procédure d'information		<ul style="list-style-type: none"> - les États membres informent la Commission de l'évolution accrue des importations du produit en cause. - la Commission transmet l'information à l'ensemble des États membres.
Procédure de consultations	Dans les 8 jours ouvrables suivant la réception de l'information	
		<ul style="list-style-type: none"> - la Commission ouvre des consultations à la demande d'un État membre ou de sa propre initiative. - le Comité consultatif examine les conditions des importations, de la situation économique et commerciale et les mesures à adopter.
Procédure d'enquête		<ul style="list-style-type: none"> - la Commission enquête et prend contact avec les parties intéressées et soumet un rapport au Comité consultatif.
Institution de mesures de surveillance	Dans les 9 à 11 mois suivant l'ouverture d'enquête	
		<ul style="list-style-type: none"> - décision du Conseil et de la Commission d'instaurer une surveillance : contrôle a posteriori ou contrôle préalable.
	Tous les mois	<ul style="list-style-type: none"> - les États membres informent la Commission sur les documents d'importation délivrés et les importations effectivement réalisées.
Institution d'un contingentement à l'importation	Dans les 5 jours ouvrables suivant la demande d'intervention de l'État membre	<ul style="list-style-type: none"> - <u>la Commission prend une décision</u> : <ul style="list-style-type: none"> ● décision communiquée au Conseil et aux États membres.
	Dans le mois suivant l'adoption de la mesure de la Commission et pendant 3 mois	<ul style="list-style-type: none"> - <u>mesure déferée au Conseil</u> : <ul style="list-style-type: none"> ● le Conseil confirme, modifie ou abroge la décision (son silence vaut abrogation).

Source : Euro info centre