

La procédure

Conformément aux accords de l'OMC, l'Union européenne a mis en place des règles antidumping. Les industriels français peuvent demander leur application lorsqu'ils sont confrontés à des importations de produits étrangers à des prix anormalement bas.



→ Une procédure accessible aux PME-PMI ?

Face au dumping de certains concurrents étrangers, Sorochimie a pu obtenir l'application de droits antidumping. Mais une telle démarche ne s'improvise pas. Elle réclame des informations et un argumentaire solides.

→ Entretien avec Philippe Robert, directeur général de Sorochimie

Comment vous est venue l'idée d'une procédure antidumping ?

Nous sommes le premier producteur européen d'acide sulfanilique, un produit chimique intermédiaire utilisé pour fabriquer des agents de blanchiment, des colorants textiles et alimentaires, des adjuvants béton et des médicaments. Nos concurrents américains avaient obtenu la mise en place de droits très élevés, de l'ordre de 80 à 100 %, à l'encontre des producteurs asiatiques. Ceux-ci se sont alors tournés vers l'Europe en pratiquant des prix de dumping pour s'imposer. Nous avons donc demandé et obtenu l'application des taxes prévues dans ce cas.

À qui vous êtes-vous adressé pour préparer cette action ?

D'abord à nos organisations professionnelles, l'Union des industries chimiques (UIC) et au niveau européen le Cefic. Elles ont été de bonnes sources d'information. Nous avons ensuite confié notre dossier à un cabinet d'avocats international spécialiste de l'antidumping et des procédures européennes. C'est un choix économique : un spécialiste coûte cher... mais les pertes de temps et les imprécisions en valent la peine.

Avez-vous participé à la préparation du dossier ?

Oui, pour obtenir que notre plainte soit retenue et instruite par la Commission européenne, il fallait fournir des éléments financiers clairs validés par des preuves. Avec nos avocats, nous avons donc fait un gros travail de recherche d'information. Comme beaucoup de PME, nous avons découvert que nous étions riches de données éparses, détenues par le responsable commercial, la production, le service comptable... Nous avons aussi exploité les statistiques douanières. Cette action a donc eu d'abord une vertu interne : elle nous a permis de mieux analyser notre métier, nos coûts et notre marché.

Quelles ont été vos principales difficultés ?

Nous avons mal apprécié au départ l'aspect « politique » de notre démarche. Il a fallu démontrer à nos interlocuteurs que l'Union européenne avait intérêt à conserver sur son territoire un producteur d'acide sulfanilique. Et les convaincre, contre l'avis de certains géants de la chimie, de défendre une entreprise d'une quarantaine de salariés, perdue au fond de la pointe de Givet et dont la survie n'était nullement assurée. Le temps a aussi été un problème. Malgré une réelle diligence de tous les intervenants, les délais sont à la limite du supportable pour une PME.

Quels ont été vos rapports avec l'administration et la Commission ?

La DIGITIP nous a très bien expliqué les enjeux politiques de notre démarche et nous a apporté un soutien précieux en défendant la logique du producteur de proximité. Nous y avons aussi découvert un aspect humain fort, la volonté de donner sa place à l'entreprise dans un paysage économique qui ne soit pas un far-west. Quant à la Commission, loin d'une bureaucratie froide, nous y avons trouvé des gens disponibles et attentifs, qui n'ont pas hésité à se plonger dans les entrailles d'une petite entreprise avec beaucoup d'honnêteté intellectuelle.

À qui déconseillerez-vous la procédure ?

À ceux qui ne chercheraient qu'à faire un coup. Il faut avoir un vrai dossier, fournir des preuves... et l'on est plus convaincant quand on souffre vraiment ! Il faut aussi être prêt à affronter certains clients, parfois bien plus gros que soi. Nous avons découvert que les gentils ne sont pas toujours ceux qu'on croit ! Heureusement, les clients de bonne foi, les plus nombreux, ont compris notre démarche. Nous n'avons pas l'impression que les utilisateurs nous tiennent rigueur.

Comment le marché a-t-il réagi ?

Au-delà d'un impact économique réel, au moins au début, cette action nous a fait connaître comme une PME pugnace et a mis en valeur les avantages de la proximité. Certains industriels ont pris conscience qu'ils n'avaient pas envie de voir leurs approvisionnements se promener dans des conteneurs sur toutes les mers du globe. La place des producteurs indiens et chinois sur le marché n'a cependant pas baissé, car la dépréciation du dollar leur a rendu un avantage de coût. Ils sont d'ailleurs nécessaires : nous ne couvrons qu'un tiers des besoins annuels en Europe et il n'existe qu'un seul autre producteur sur le territoire de l'Union européenne.

Pour en savoir plus :
 consulter le *Guide de la procédure antidumping*,
 réalisé par la DIGITIP, à l'adresse
www.industrie.gouv.fr/pratique/conseil/dumping/sp_dumpi.htm
Contact :
isabelle.bothorel@industrie.gouv.fr

antidumping



L'application de règles objectives

Si les mesures antidumping assurent une protection réelle aux entreprises victimes de pratiques abusives, elles sont néanmoins soumises à des conditions strictes. La DiGITIP contribue à arrêter les positions françaises



Entretien avec Bernard Samy, Bureau des relations extérieures de l'Union européenne, DiGITIP, et Isabelle Bothorel, chargée de mission antidumping, DiGITIP

Qu'est-ce que le dumping ?

Bernard Samy – Le dumping a été clairement défini par un règlement européen du 22 décembre 1995, conformément aux règles adoptées par l'Organisation mondiale du commerce à Marrakech en 1994 : il y a dumping quand un produit est vendu sur le territoire de l'Union européenne à un prix inférieur à celui d'un produit similaire vendu dans des conditions commerciales normales dans le pays exportateur.

Isabelle Bothorel – Selon les règles de l'OMC, le dumping est condamnable lorsqu'il crée un préjudice pour une ou plusieurs entreprises communautaires. Ce préjudice peut affecter par exemple leur rentabilité ou leur part de marché communautaire.

Comment les entreprises peuvent-elles lutter contre le dumping ?

IB – Si un dumping leur porte préjudice, les producteurs européens peuvent demander à la Commission européenne d'imposer un droit spécifique au produit en cause. Ce droit est valable pour des périodes de cinq ans renouvelables. La procédure dure au moins quinze mois, mais la Commission peut mettre en place des mesures provisoires dès le troisième mois, à titre conservatoire. Plus de deux cents mesures antidumping sont actuellement en vigueur. Elles concernent des industries très variées.

Cette procédure est-elle à la portée d'une PME-PMI ?

BS – Il est rare qu'une PME-PMI ait à agir seule, car les demandes adressées à la Commission européenne doivent émaner d'une ou plusieurs entreprises représentant au moins 25 % de la production européenne. La plupart des actions sont donc engagées par des syndicats professionnels. Le cas de Sorochimie montre cependant qu'une entreprise dynamique peut obtenir gain de cause seule.

IB – Le coût de la procédure est aussi un obstacle. Il faut établir un dossier suffisamment consistant pour que la Commission décide d'ouvrir une enquête, et l'assistance d'un avocat est en pratique indispensable. Le budget à prévoir est d'au moins 45 à 50 000 euros.

Trois conseils à une entreprise...

...avant de se lancer dans une procédure antidumping :

1. Analyser honnêtement ses griefs. Certaines allégations de dumping cachent en fait des problèmes de management et de prix de revient. Pour que la Commission accepte d'ouvrir une enquête, il faut lui fournir des éléments objectifs.
2. Contacter sa fédération professionnelle, qui pourra éventuellement grouper plusieurs plaignants (les producteurs déposant une plainte devant la Commission doivent représenter au moins 25 % de la production communautaire) et les représenter.
3. Consulter un avocat : bien que l'intervention d'un professionnel ne soit pas obligatoire, elle est vivement conseillée en raison des complexités de la procédure.

Comment la Commission prend-elle sa décision ?

IB – Elle mène une enquête sur le terrain pour comparer le prix auquel un produit est vendu sur le marché communautaire et les éléments de son prix de revient. Si elle constate qu'il y a dumping, elle vérifie l'existence d'un préjudice. Enfin, elle se demande si la Communauté a intérêt à agir.

BS – La question est alors : où placer le curseur entre les producteurs qui demandent une protection et les acheteurs qui profitent de prix plus bas ? Cela ouvre une marge de négociation entre États européens, dont les intérêts ne sont pas forcément identiques. La position française sur les dossiers soumis par la Commission est arrêtée en commun par la Direction des relations économiques extérieures (DREE), les Douanes, les Affaires étrangères et la DiGITIP.

Rencontrez-vous les entreprises ?

IB – Oui, nous sommes en relations avec elles, directement ou par l'intermédiaire de leurs fédérations professionnelles. Nous consultons beaucoup les experts sectoriels de la DiGITIP qui nous aident à examiner la situation du point de vue du marché français.

BS – Nous sommes aussi en contact avec les personnes chargées de l'instruction des plaintes à la Commission. Elles peuvent ainsi apprécier quels consensus sont possibles. Notre souci est que chaque dossier soit jugé selon ses propres mérites. Notre mission est de défendre l'activité de production communautaire.

Quel est l'enjeu pour les entreprises accusées de dumping ?

IB – Les droits appliqués par la Commission sont au plus égaux à la marge de dumping, c'est-à-dire qu'ils visent seulement à rétablir l'équilibre, sans esprit punitif. Cependant, le producteur qui les supporte peut subir soudain des pertes énormes. De plus, quand les clients apprennent qu'une procédure est en cours, ils deviennent beaucoup plus exigeants dans les négociations.

Les grandes étapes d'une procédure antidumping

→ Constitution d'un dossier de plainte contenant des éléments de preuve du dumping et établissant le préjudice qui en résulte.

→ Dépôt de la plainte à la Direction générale des relations économiques extérieures de la Commission européenne.

→ Dans les 45 jours suivants, évaluation du dossier par la Commission, qui peut décider d'ouvrir une enquête ou non.

→ Enquête des services de la Commission (15 mois maximum).

→ Décision de la Commission : application éventuelle de droits antidumping pendant cinq ans.