ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/DS139/R
WT/DS142/R
11 février 2000

(00-0455)

Original: anglais

Canada – Certaines mesures affectant l'industrie automobile

Rapport du Groupe spécial

Le rapport du Groupe spécial "*Canada – Certaines mesures affectant l'industrie automobile*" est distribué à tous les Membres conformément au Mémorandum d'accord sur le règlement des différends. Il est mis en distribution générale le 11 février 2000, en application des procédures de distribution et de mise en distribution générale des documents de l'OMC (WT/L/160/Rev.1). Il est rappelé aux Membres que, conformément au Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, seules les parties au différend pourront faire appel du rapport d'un groupe spécial. L'appel sera limité aux questions de droit couvertes par le rapport du Groupe spécial et aux interprétations du droit données par celui-ci. Il n'y aura pas de communication *ex parte* avec le Groupe spécial ou l'Organe d'appel en ce qui concerne les questions que l'un ou l'autre examine.

Note du Secrétariat: Le présent rapport du Groupe spécial sera adopté par l'Organe de règlement des différends (ORD) dans les 60 jours suivant la date de sa distribution sauf si une partie au différend décide de faire appel ou si l'ORD décide par consensus de ne pas l'adopter. Si le rapport du Groupe spécial fait l'objet d'un appel formé devant l'Organe d'appel, il ne sera pas examiné aux fins d'adoption par l'ORD avant l'achèvement de la procédure d'appel. Des renseignements sur la situation à cet égard peuvent être obtenus auprès du Secrétariat de l'OMC.

TABLE DES MATIÈRES

Page

I. HISTORIQUE DE LA PROCÉDURE 1

A. CONSULTATIONS 1
B. ÉTABLISSEMENT ET COMPOSITION DU GROUPE SPÉCIAL 1
C. PROCÉDURE DU GROUPE SPÉCIAL 2

II. HISTORIQUE 2

A. LE PACTE DE L'AUTOMOBILE 2
1. Lettres adressées à Industrie Canada par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile 3
2. Examen du Pacte de l'automobile par un groupe de travail du GATT 3
B. L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS (ALE) 4
C. L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA) 5
D. MESURES INTÉRIEURES PRISES PAR LE CANADA 5
1. Le MVTO de 1998 6
2. Décrets de remise spéciale 9

III. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES PARTIES 10

A. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LE JAPON 10
B. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES 11
C. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LE CANADA 12

IV. DEMANDE DE DÉCISION PRÉJUDICIELLE 13

A. ARGUMENTATION DU JAPON AYANT AMENÉ LE CANADA À DEMANDER UNE DÉCISION PRÉJUDICIELLE 13
B. DEMANDE DE DÉCISION PRÉJUDICIELLE PRÉSENTÉE PAR LE CANADA 13
C. DÉCISION DU GROUPE SPÉCIAL 14

V. ARGUMENTS FACTUELS DES PARTIES 15

A. LES MESURES EN CAUSE 15
1. Terminologie et clarification des allégations 15
a) Description des mesures en cause par le Japon 15
b) Description des mesures en cause par les Communautés européennes 16
c) Réponse du Canada à la description des mesures en cause par les plaignants 17
d) Réaction du Japon à la réponse du Canada 20
e) Réaction des CE à la réponse du Canada 20
2. Les lettres 21
a) Arguments du Japon concernant les lettres 21
b) Arguments des CE concernant les lettres 23
c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant les lettres 25
d) Réfutation par le Japon de la réponse du Canada 26
e) Réfutation par les CE de la réponse du Canada 27

f) Réponse du Canada aux réfutations des plaignants....35
g) Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada....38
3. Le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA....39
a) Arguments du Japon concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA....39
b) Arguments des CE concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA....49
c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA....54
d) Réfutation par le Japon de la réponse du Canada....58
4. Mesures relatives à l'administration....58
a) Administration par le Canada de l'exemption des droits d'importation selon le Japon....58
b) Administration par le Canada de l'exemption des droits d'importation selon les CE....65
c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant l'administration de l'exemption des droits d'importation....66
B. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE....68
1. Arguments du Japon concernant la structure de l'industrie des véhicules automobiles....68
a) L'intégration de l'industrie mondiale de l'automobile et ses conséquences pour la structure de l'industrie canadienne....68
b) Conséquences pour la structure de l'industrie canadienne....68
c) Production et importation de véhicules automobiles similaires....70
d) Production et importation de parties, composants et matières similaires entrant dans la fabrication des automobiles....74
e) Fourniture et consommation de services similaires....75
f) Les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits....76
2. Réponse du Canada à certains arguments concernant la structure de l'industrie des véhicules automobiles....78
3. Réfutation par le Japon de la réponse du Canada....79

VI. ARGUMENTS JURIDIQUES DES PARTIES....83

A. ARTICLE PREMIER DU GATT....83
1. Arguments du Japon....83
a) Le régime d'exemption des droits se rapporte à un droit de douane au sens de l'article I:1 du GATT de 1994....83
b) Le régime d'exemption des droits constitue un avantage au sens de l'article I:1 du GATT de 1994....84
c) Les produits en cause sont des produits "similaires"....84
d) L'avantage n'est pas étendu immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tous les autres Membres de l'OMC....85
e) L'avantage accordé aux produits originaires de certains Membres de l'OMC n'a pas été étendu aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC....86
2. Arguments des Communautés européennes....89
a) Les mesures confèrent un "avantage" visé par l'article I:1....89
b) Les automobiles importées par les bénéficiaires sont "similaires" aux automobiles importées par les non-bénéficiaires....89
c) L'exemption tarifaire bénéficie principalement aux importations provenant des États-Unis et du Mexique....89
3. Réponse du Canada....91
a) Les plaignants ne se sont pas acquittés de la charge de la preuve qui leur incombe....91
b) Le MVTO et les DRS accordent le traitement NPF aux produits....92
4. Contre-arguments du Japon....98
a) Interprétation correcte de l'article I:1 du GATT de 1994....99

b) Le fait que les importations originaires d'un ou de plusieurs Membres de l'OMC bénéficient de l'avantage ne signifie pas qu'il y a application uniforme du traitement NPF 101
c) L'obtention de l'avantage résulte de l'application de mesures des pouvoirs publics et non des relations commerciales entre parties privées 105
5. Contre-arguments des Communautés européennes 106
a) L'interprétation que donne le Canada de la notion de violation *de facto* est indûment restrictive 106
b) Les Communautés européennes ont montré que l'exemption tarifaire confère *de facto* un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique 106
c) L'avantage accordé aux automobiles originaires des États-Unis et du Mexique ne peut pas être exclu du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV du GATT 107
6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants 109
a) Les interprétations de l'article I:1 que donnent le Japon et les CE ne sont pas étayées par les faits 110
b) Les interprétations de l'article I:1 que donnent le Japon et les CE ne sont aucunement fondées en droit 113
7. Réaction du Japon à la réponse du Canada 118
8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada 120
a) L'exemption tarifaire confère un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique 120
b) Le critère de la discrimination *de facto* 120
c) L'exemption tarifaire n'est pas exclue du champ d'application de l'article premier du GATT en vertu de l'article XXIV 122
9. Réponse complémentaire du Canada 123
a) Les deux plaignants admettent qu'il n'y a pas violation *de jure* 123
b) La position du Japon concernant la violation *de facto* n'est pas étayée par les faits et procède d'une interprétation erronée du droit 124
c) La position des CE concernant une violation *de facto* n'est pas étayée par les faits et procède d'une interprétation erronée du droit 129
B. ARTICLE III:4 DU GATT 131
1. Arguments du Japon 131
a) Prescription relative à la VCA 131
b) Rapport production-ventes 134
2. Arguments des Communautés européennes 135
a) Prescriptions en matière de VCA 136
b) Prescriptions en matière de proportion 139
3. Réponse du Canada 140
a) L'article III:4 instaure un critère double 140
b) Prescription relative à la VCA 141
c) Prescription en matière de proportion 144
4. Contre-arguments du Japon 147
5. Contre-arguments des Communautés européennes 149
a) Prescription relative à la VCA 149
b) Prescriptions en matière de proportion 152
6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants 152
a) Prescriptions relatives à la VCA 152
b) Prescriptions en matière de proportion 159
7. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada 161
a) Précisions 161
b) Les lettres contiennent des prescriptions 162
C. ACCORD SUR LES MIC 163

1. Arguments du Japon 163
a) La prescription relative à la VCA est une MIC au sens de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC 164
b) La prescription relative à la VCA est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994 165
2. Arguments des Communautés européennes 165
a) La prescription relative à la VCA et la prescription en matière de proportion sont des "mesures concernant les investissements" 166
b) La prescription relative à la VCA et la prescription en matière de proportion sont "liées au commerce des marchandises" 166
c) Les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion sont visées par la Liste exemplative de MIC prohibées 167
3. Réponse du Canada 167
a) Le MVTO et les DRS ne sont pas des "mesures concernant les investissements et liées au commerce" 167
b) Le MVTO et les DRS n'enfreignent pas l'Accord sur les MIC 169
4. Contre-arguments du Japon 170
a) Mesures concernant les investissements 170
b) Lié au commerce 171
c) Critères pertinents 172
5. Contre-arguments des Communautés européennes 172
6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants 173
7. Réaction des CE à la réponse du Canada 174
8. Réponse complémentaire du Canada 174
D. ACCORD SMC 174
1. Arguments du Japon 174
a) Le régime d'exemption des droits est une subvention au regard de l'article premier de l'Accord SMC 174
b) La subvention est prohibée au regard de l'article 3 de l'Accord SMC 175
2. Arguments des Communautés européennes 176
a) Le régime d'exemption des droits constitue une subvention spécifique 176
b) Le régime d'exemption des droits est une subvention prohibée 177
3. Réponse du Canada 181
a) Le régime d'admission en franchise n'est pas une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC 181
b) Les prescriptions en matière de proportion ne subordonnent pas le régime d'admission en franchise aux résultats à l'exportation 184
c) Le régime d'admission en franchise n'est pas une subvention subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés 188
4. Contre-arguments du Japon 190
a) Article 3.1 a) de l'Accord SMC 191
b) Article 3.1 b) de l'Accord SMC 192
5. Contre-arguments des Communautés européennes 193
a) Prescriptions en matière de proportion 193
b) Les prescriptions relatives à la VCA 197
6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants 201
a) Les mesures en cause ne constituent pas une subvention 201
b) L'admission en franchise n'est pas incompatible avec l'article 3.1 b) 202
c) L'admission en franchise n'est pas incompatible avec l'article 3.1 a) 204
7. Réaction du Japon à la réponse du Canada 206
8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada 207
a) L'exemption tarifaire est une subvention 207
b) L'exemption tarifaire est prohibée par l'article 3.1 a) 208

c) L'exemption tarifaire est prohibée par l'article 3.1 b) 209
9. Réponse complémentaire du Canada 211
a) Les mesures sont compatibles avec l'article 3.1 a) 211
b) Les mesures sont compatibles avec l'article 3.1 b) 213
E. APPLICABILITÉ DE L'AGCS AUX MESURES 214
1. Arguments du Japon 214
2. Arguments des CE 216
a) L'exemption tarifaire est une "mesure d'un Membre" 216
b) Les bénéficiaires sont des fournisseurs de services de commerce de gros couverts par l'AGCS 216
c) L'exemption tarifaire "affecte" la "fourniture" de services de commerce de gros 217
d) L'exemption tarifaire "affecte" le "commerce" des services de distribution de gros 218
3. Réponse du Canada 218
a) Les mesures en cause ne sont pas couvertes par l'AGCS 218
4. Contre-arguments du Japon 222
5. Contre-arguments des Communautés européennes 224
6. Réaction du Canada aux contre-arguments des plaignants 226
7. Réaction du Japon à la réponse du Canada 228
8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada 229
9. Réponse complémentaire du Canada 231
F. ARTICLE II DE L'AGCS 235
1. Arguments du Japon 235
a) Conformément à l'article II de l'AGCS le traitement NTF doit être accordé immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de commerce de gros dans le secteur des véhicules automobiles 235
b) Le régime d'exemption des droits accorde un traitement plus favorable aux services de commerce de gros et fournisseurs de services de commerce de gros des États-Unis et de la Suède, en violation de l'article II de l'AGCS 236
2. Arguments des Communautés européennes 239
a) L'exemption tarifaire est une "mesure couverte par l'AGS" 240
b) L'exemption tarifaire n'est pas couverte par l'annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II 240
c) Les bénéficiaires sont "similaires" aux autres fournisseurs de services de distribution de gros 240
d) L'exemption tarifaire accorde un "traitement plus favorable" aux fournisseurs de services des États-Unis qu'aux fournisseurs de services des autres Membres 240
3. Réponse du Canada 244
a) Les mesures en cause ne sont pas couvertes par l'AGCS 244
b) Le MVTO et les DRS n'accordent pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays 244
4. Contre-arguments du Japon 247
a) Le régime d'exemption des droits relève du champ d'application de l'AGCS 247
b) Le régime d'exemption des droits établit une discrimination entre des fournisseurs de services similaires 247
c) Il y a concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros 247
d) Article V de l'AGCS 248
5. Contre-arguments des Communautés européennes 248
a) Le régime d'exemption des droits affecte la fourniture de services au sens du paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS 248
b) L'intégration verticale n'exclut pas la concurrence entre les fournisseurs de services de distribution de gros pour l'industrie automobile 249
c) L'exemption tarifaire accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs de services des États-Unis 250

d) La violation de l'article II ne bénéficie pas d'une dérogation au titre de l'article V 252
6. Réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants 254
a) L'admission en franchise de droits n'affecte pas le commerce des services de gros 254
b) Les mesures n'accordent pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays 254
7. Réaction des CE à la réponse du Canada 257
a) L'exemption tarifaire affecte le commerce des services de distribution de gros 257
b) La mesure accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs des États-Unis 257
c) L'intégration verticale n'exclut pas la concurrence entre fournisseurs de services 258
8. Réponse complémentaire du Canada 259
a) Les mesures n'affectent pas le commerce des services 259
b) Le régime d'admission en franchise n'a pas pour effet d'accorder un traitement plus favorable 259
9. Autre réaction des Communautés européennes 262
G. ARTICLE XVII DE L'AGCS 263
1. Arguments du Japon 263
a) L'exemption de droits a pour effet d'accorder un traitement plus favorable aux services de commerce de gros canadiens et aux fournisseurs canadiens de services de commerce de gros, contrairement aux dispositions de l'article XVII de l'AGCS 264
b) L'exemption de droits a pour effet d'accorder un traitement plus favorable aux services et aux fournisseurs de services canadiens liés à la production de véhicules automobiles 267
2. Arguments des Communautés européennes 272
a) Les secteurs et modes de fourniture pertinents sont visés par les engagements du Canada en matière de traitement national 274
b) La prescription relative à la VCA est une "mesure affectant la fourniture de services" 275
c) Les services canadiens sont "similaires" aux services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2 276
d) Le Canada accorde aux services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2 un "traitement moins favorable" que celui accordé aux services canadiens 276
3. Réponse du Canada 277
a) Le Canada n'a pas pris d'engagement dans un secteur pertinent 277
b) Le régime d'admission en franchise établi en vertu du MVTO et des DRS n'affecte pas la fourniture des services de commerce de gros 278
c) Le MVTO et les DRS n'ont pas pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services similaires et aux fournisseurs de services similaires 279
d) Article XVII de l'AGCS – Prescriptions relatives à la VCA 280
4. Contre-arguments du Japon 284
a) Services de commerce de gros 284
b) VCA 285
5. Contre-arguments des Communautés européennes 286
a) Les limitations concernant les engagements du Canada en matière de traitement national ne s'appliquent pas aux prescriptions relatives à la VCA 287
b) Les prescriptions relatives à la VCA ont pour effet d'accorder un "traitement moins favorable" aux services et aux fournisseurs de services étrangers 288
6. Réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants 289
a) Article XVII – VCA 290
b) Le Canada n'a pas pris d'engagement 290
c) Les mesures n'accordent pas un traitement moins favorable 291
7. Réaction du Japon à la réponse du Canada 292
8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada 292
9. Réponse complémentaire du Canada 293

a) Les mesures n'ont pas pour effet de refuser le traitement national aux fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros 293

VII. QUESTIONS ET RÉPONSES 295

A. ARGUMENTS FACTUELS DES PARTIES 295
1. Questions et réponses relatives aux arguments factuels concernant les mesures en cause 295
a) Question 12 (prescription en matière de proportion) 295
b) Question 36 (les proportions prescrites "effectives" pour les fabricants automobiles visés par le MVTO) 295
c) Question 37 (DRS – documents et bénéficiaires) 295
d) Question 38 (lettres – contenu exhaustif des pièces) 297
e) Question 39 (déclarations annuelles des bénéficiaires) 299
f) Question 40 (rapports annuels présentés par les bénéficiaires) 300
g) Question 41 (allégations - les mesures et produits concernés) 301
h) Question 1 des CE (bénéficiaires des DRS) 302
i) Question 2 des CE (Pacte de l'automobile et mesures en cause) 303
j) Question 3 des CE (relation entre les DRS et le Pacte de l'automobile) 303
k) Question 5 des CE (VCA et coût des ventes pour les trois Grands de l'industrie automobile américaine et Volvo) 303
l) Question 1 du Japon (réponse du Canada aux assertions factuelles) 303
m) Question 2 1) du Japon (but des prescriptions en matière de VCA et de proportion) 304
n) Question 2 2) du Japon (similarité des lettres) 305
o) Question 2 3) du Japon (fusion DaimlerChrysler et statut de bénéficiaire du MVTO) 305
p) Question 2 4) du Japon (bénéficiaires important des véhicules autres que des automobiles) 306
q) Question 2 5) du Japon (importations dans le cadre de l'ALENA et du MVTO/des DRS) 306
r) Question 8 des CE (lettres – vérification de la suite donnée) 306
B. ARGUMENTS JURIDIQUES DES PARTIES 307
1. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'article premier du GATT 307
a) Question 1 (critère de discrimination *de facto*) 307
b) Question 2 (critère de discrimination *de facto*) 310
c) Question 3 (zones franches, programmes de ristourne de droits et classifications tarifaires en fonction de l'utilisation finale) 311
d) Question 4 (action privée ou action gouvernementale) 312
e) Question 5 (critère relatif à l'avantage) 316
f) Question 6 (restriction de l'admissibilité et discrimination *de facto*) 317
g) Question 7 (critères appliqués pour accorder le statut de bénéficiaires de DRS) 317
h) Question 8 (mesures en cause et applicabilité de l'article XXIV du GATT) 318
i) Question 9 (mesures en cause et applicabilité de l'article XXIV du GATT) 318
j) Question 10 (les trois Grands de l'industrie automobile américaine, les producteurs étrangers et d'autres fabricants aux États-Unis) 319
k) Question 11 (prescriptions en matière de VCA et de proportion et article XXIV:8 b)) 319
l) Question 42 (*figure 4* du Canada – Importations dans le cadre du MVTO et des DRS) 320
m) Question 43 (données concernant le coût des ventes) 322
n) Question 44 (importations et liens de propriété entre les sociétés) 326
o) Question 45 (taux des droits NPF applicables à l'importation des véhicules automobiles depuis 1965) 326
p) Question 2 6) du Japon (zones franches, programmes de ristourne de droits et classification tarifaire en fonction de l'utilisation finale) 327

q) Question 4 des CE (*figure 4* du Canada - importations dans le cadre du MVTO et des DRS) 328
r) Question 6 des CE (données relatives au coût des parties et matières et au coût des ventes) 328
s) Question 7 des CE (importations d'automobiles en provenance des États-Unis et du Mexique effectuées en 1998 dans le cadre du MVTO) 330
t) Question 52 (action privée ou action gouvernementale) 331
2. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'article III:4 du GATT 332
a) Question 13 partielle (les prescriptions en matière de proportion) 332
b) Question 14 (les prescriptions en matière de proportion) 333
c) Question 15 (les prescriptions en matière de proportion) 333
d) Question 16 (sens du mot "prescrivent" dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC) 334
e) Question 17 (les lettres) 335
f) Question 18 (les lettres et les actions privées ou gouvernementales) 336
g) Question 46 (les prescriptions en matière de proportion) 337
h) Question 47 (les prescriptions en matière de proportion) 337
i) Question 48 (les prescriptions en matière de proportion) 338
j) Question 49 (les prescriptions en matière de proportion) 339
k) Question 50 (les lettres) 339
l) Question 51 (les lettres et les affaires LEIE et CEE - Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants) 341
m) Question 53 (les lettres) 343
3. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'Accord sur les MIC 344
a) Question 13 (les prescriptions en matière de proportion) 344
b) Question 16 (sens du mot "prescrivent" dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC) 346
c) Question 46 (les prescriptions en matière de proportion) 347
4. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'Accord SMC 347
a) Question 13 (partielle) (les prescriptions en matière de proportion) 347
b) Question 19 ("simple possibilité" et subordination) 348
c) Question 20 (les "droits qui frappent" le produit et les intrants) 350
d) Question 21 (les prescriptions en matière de proportion) 351
e) Question 22 (les mesures en cause et les subventions fondées sur la production) 351
f) Question 23 (subventions et facilitation des importations) 353
g) Question 24 (les lettres et les chiffres de la VCA) 353
h) Question 25 (les prescriptions relatives à la VCA et les résultats à l'exportation) 353
i) Question 26 (subordination – "en droit" et "en fait" par opposition à "expresse" et "implicite") 353
j) Question 54 (les prescriptions en matière de VCA et les exportations) 354
k) Question 55 (les paragraphes g), h) et i) de la Liste exemplative de l'Accord SMC et les mesures en cause) 355
l) Question 61 (délai de mise en œuvre) 355
5. Questions et réponses relatives aux allégations d'applicabilité de l'AGCS 361
a) Question 27 (régime d'exemption des droits et article XXVIII) 361
b) Question 29 ("influence déterminante sur l'ampleur et la rentabilité" et "mesure qui affecte le commerce des services") 363
c) Question 58 (interface du GATT et de l'AGCS) 364
6. Questions et réponses relatives aux allégations au titre de l'article II de l'AGCS 366
a) Question 33 (mesures en cause et article V de l'AGCS) 366

b) Question 34 (propriété et contrôle).....366
c) Question 35 (intégration verticale).....370
d) Question 56 (mesures en cause et article V de l'AGCS).....374
e) Question 57 (mesures en cause et discrimination *de facto*).....376
f) Question 59 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros).....376
g) Question 60 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros).....377
7. Questions et réponses relatives aux allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS.....377
a) Question 28 (services fournis suivant le mode 1).....377
b) Question 30 (fournisseurs de services "similaires").....380
c) Question 31 (engagements inscrits dans la Liste du Canada annexée à l'AGCS).....382
d) Question 32 (prescriptions relatives à la VCA et mode 4).....382
e) Question 34 (propriété et contrôle).....383
f) Question 35 (intégration verticale).....383
g) Question 59 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros).....386
h) Question 60 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros).....387
8. Questions et réponses relatives aux arguments des tierces parties.....388
a) Question 1 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article V de l'AGCS).....388
b) Question 2 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article V de l'AGCS).....389
c) Question 3 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article XXIV du GATT).....389
d) Question 4 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause, l'article XXIV du GATT et l'article V de l'AGCS).....389
e) Question 5 des Communautés européennes aux États-Unis (gel de la liste des bénéficiaires de DRS).....390

VIII. ARGUMENTS DES TIERCES PARTIES.....390

A. ARGUMENTS DE L'INDE EN TANT QUE TIERCE PARTIE.....390
B. ARGUMENTS DE LA CORÉE EN TANT QUE TIERCE PARTIE.....391
1. Introduction.....391
2. Le GATT de 1994.....392
a) L'article I:1 du GATT de 1994.....392
b) L'exemption tarifaire concerne un droit de douane au sens de l'article I:1 du GATT de 1994.....392
c) L'exemption tarifaire est un avantage au sens de l'article I:1 du GATT de 1994.....392
d) Les produits sont des produits "similaires".....392
e) L'avantage n'est pas accordé immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC.....393
f) Les avantages accordés aux produits originaires de Membres de l'OMC particuliers n'ont pas été accordés aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC.....393
3. Accord sur les MIC.....395
a) Applicabilité de l'Accord sur les MIC au présent différend.....395
b) Les prescriptions en matière de VCA et les prescriptions en matière de proportion sont des "mesures concernant les investissements".....395
c) Les prescriptions en matière de VCA et de proportion sont "liées au commerce".....395
d) Les prescriptions en matière de VCA et de proportion relèvent de la liste exemplative de MIC interdites.....395
4. L'Accord SMC.....395
a) Applicabilité de l'Accord SMC au présent différend.....395

b) L'exemption tarifaire constitue une subvention pouvant donner lieu à une mesure compensatoire au sens des articles premier et 2 de l'Accord SMC 395
5. AGCS 395
a) Article II de l'AGCS 395
b) L'exemption tarifaire est une mesure couverte par l'AGCS 395
c) L'exemption tarifaire accorde un avantage aux services de commerce de gros et aux fournisseurs de services de commerce de gros des États-Unis et de la Suède et, par conséquent, un traitement moins favorable aux services similaires et fournisseurs de services similaires d'autres pays 395
d) Article XVII de l'AGCS 395
e) Les services de commerce de gros de véhicules automobiles fournis grâce à une présence commerciale sont visés par la liste d'engagements spécifiques du Canada 395
f) Les services et fournisseurs de services sont "similaires" 395
g) L'exemption tarifaire modifie les conditions de concurrence en faveur des services et fournisseurs de services canadiens 395
h) L'exemption tarifaire accorde un traitement plus favorable aux services et fournisseurs de services canadiens liés à la production de véhicules automobiles 395
i) Les prescriptions en matière de VCA accordent un traitement moins favorable aux services "similaires" et fournisseurs de services "similaires" 395
6. Conclusion 395
C. ARGUMENTS DES ÉTATS-UNIS EN TANT QUE TIERCE PARTIE 395
1. Arguments juridiques 395
a) Article V de l'AGCS 395
b) Article XXIV du GATT 395

IX. RÉEXAMEN INTÉRIMAIRE 395

X. CONSTATATIONS 395

A. INTRODUCTION 395
1. Mesures en cause 395
2. Ordre dans lequel les allégations sont examinées 395
3. Règles d'interprétation des traités 395
B. ALLÉGATIONS AU TITRE DU GATT ET DE L'ACCORD SUR LES MIC 395
1. Allégations au titre de l'article I:1 du GATT 395
a) Introduction 395
b) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est accordée "immédiatement et sans condition" 395
c) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation établit une discrimination en faveur des véhicules automobiles de certains pays 395
d) Applicabilité de l'article XXIV du GATT 395
2. Allégations au titre de l'article III:4 du GATT et de l'Accord sur les MIC 395
a) Prescriptions relatives à la VCA 395
b) Prescriptions en matière de proportion 395
C. ALLÉGATIONS AU TITRE DE L'ACCORD SMC 395
1. Prescriptions en matière de proportion 395
a) Ordre dans lequel les questions seront examinées 395
b) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est une subvention au sens de l'article premier 395
c) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est "subordonnée ... aux résultats à l'exportation" 395
2. Prescriptions relatives à la VCA 395
a) Considérations factuelles 395

b) Arguments des parties 395
c) Subordination de droit 395
d) Subordination de fait 395
D. ALLÉGATIONS AU TITRE DE L'AGCS 395
1. Introduction 395
2. Mesures qui affectent le commerce des services 395
3. Allégation au titre de l'article II de l'AGCS 395
a) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation affecte les services de commerce de gros 395
b) Question de savoir si les fournisseurs de services sont "similaires" 395
c) Question de savoir si un traitement non moins favorable est accordé 395
4. Applicabilité de l'article V de l'AGCS 395
5. Allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS – exemption des droits d'importation 395
a) Question de savoir si le Canada a souscrit des engagements concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles 395
b) Question de savoir si les services sont "similaires" 395
6. Allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS – prescription relative à la VCA 395
a) Prescriptions relatives à la VCA en tant qu'éléments affectant les services liés à la production de véhicules automobiles 395
b) Question de savoir si les services affectés par les prescriptions relatives à la VCA sont couverts par les engagements spécifiques du Canada concernant les services 395
c) Faisabilité technique et désavantage concurrentiel intrinsèque des services fournis suivant les modes 1 et 2 395
d) Question de savoir si la possibilité de satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls est un fait pertinent 395
e) Question de savoir si un traitement non moins favorable est accordé 395

XI. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS 395

A. CONCLUSIONS 395
B. RECOMMANDATIONS 395

TABLEAUX

Page

TABLEAU 1 DU JAPON **69**

TABLEAU 2 DU JAPON **70**

TABLEAU 3 DU JAPON **70**

TABLEAU 4 DU JAPON **71**

TABLEAU 5 DU JAPON **76**

TABLEAU 6 DU JAPON **78**

TABLEAU 7 DU JAPON **82**

TABLEAU 8 DU JAPON **82**

TABLEAU 9 DU JAPON **87**

TABLEAU 10 DU JAPON **88**

TABLEAU 1 DES CE **90**

TABLEAU 2 DES CE **91**

TABLEAU 3 DES CE **178**

TABLEAU 4 DES CE **179**

TABLEAU 5 DES CE **242**

TABLEAU 6 DES CE **243**

TABLEAU 7 DES CE **368**

FIGURES

Page

FIGURE 1 DU CANADA **19**

FIGURE 3 DU CANADA **56**

FIGURE 2 DU CANADA **67**

FIGURE 4 DU CANADA **96**

NOUVELLE FIGURE 4 DU JAPON **104**

FIGURE 5 DU CANADA **321**

FIGURE 6 DU CANADA **323**

FIGURE 7 DU CANADA **324**

I. HISTORIQUE DE LA PROCÉDURE

1.1 La présente procédure a été engagée à la demande de deux parties plaignantes, soit le Japon et les Communautés européennes.

A. CONSULTATIONS

1.2 Dans une communication datée du 3 juillet 1998 (WT/DS139/1), le Japon a demandé l'ouverture de consultations avec le Canada conformément à l'article 4 du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (le "Mémorandum d'accord"), à l'article XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (le "GATT de 1994"), à l'article 8 de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (l'"Accord sur les MIC") (dans la mesure où l'article 8 fait référence à l'article XXIII du GATT de 1994), aux articles 4 et 30 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (l'"Accord SMC") (dans la mesure où l'article 30 fait référence à l'article XXIII du GATT de 1994), et à l'article XXIII:1 de l'Accord général sur le commerce des services (l'"AGCS"), au sujet de certaines mesures concernant l'industrie automobile appliquées par le Canada. Le 27 août 1998, le Japon et le Canada ont tenu des consultations à Genève, mais celles-ci n'ont pas permis de régler le différend.

1.3 Dans une communication datée du 17 août 1998 (WT/DS142/1), les Communautés européennes ont demandé l'ouverture de consultations avec le Canada conformément à l'article 4 du Mémorandum d'accord, à l'article XXIII:1 du GATT de 1994, à l'article 8 de l'Accord sur les MIC, aux articles 4 et 30 de l'Accord SMC et à l'article XXIII:1 de l'AGCS au sujet de certaines mesures concernant l'industrie automobile. Les 21 septembre et 13 novembre 1998, les Communautés européennes et le Canada ont tenu des consultations, mais celles-ci n'ont pas permis de régler le différend.

1.4 Le 12 novembre 1998, le Japon (WT/DS139/2) d'une part, et, le 14 janvier 1999, les Communautés européennes (WT/DS142/2), d'autre part, ont demandé l'établissement d'un groupe spécial conformément aux articles 4:7 et 6 du Mémorandum d'accord.

B. ÉTABLISSEMENT ET COMPOSITION DU GROUPE SPÉCIAL

1.5 À sa réunion du 1er février 1999, l'Organe de règlement des différends (l'"ORD") a établi un groupe spécial ainsi que l'avaient demandé le Japon et les Communautés européennes. L'ORD est convenu, conformément à l'article 9:1 du Mémorandum d'accord, qu'un groupe spécial unique examinerait les deux plaintes.

1.6 À cette réunion, les parties au différend sont convenues que le Groupe spécial serait doté du mandat type prévu à l'article 7:1 du Mémorandum d'accord. Ce mandat est le suivant:

> "Examiner, à la lumière des dispositions pertinentes des accords visés cités par le Japon et les Communautés européennes dans les documents WT/DS139/2 et WT/DS142/2 respectivement, la question portée devant l'ORD par le Japon et les Communautés européennes dans ces documents; faire des constatations propres à aider l'ORD à formuler des recommandations ou à statuer sur la question, ainsi qu'il est prévu dans lesdits accords".

1.7 Le 15 mars 1999, les Communautés européennes et le Japon ont demandé conjointement au Directeur général de déterminer la composition du Groupe spécial, conformément au paragraphe 7 de l'article 8 du Mémorandum d'accord. En conséquence, le Directeur général a donné au Groupe spécial la composition suivante (WT/DS139 et 142/3):

Président:	M. Ronald Saborío Soto
Membres:	M. Timothy Groser
	M. Rudolf Ramsauer

1.8 La Corée, les États-Unis et l'Inde ont réservé leurs droits de tierces parties au différend.

C. PROCÉDURE DU GROUPE SPÉCIAL

1.9 Le Groupe spécial s'est réuni avec les parties les 14 et 15 juin 1999 et les 13 et 14 juillet 1999. Il s'est réuni avec les tierces parties le 15 juin 1999.

II. HISTORIQUE

2.1 Le présent différend concerne des mesures appliquées par le Canada pour accorder à certains fabricants de véhicules automobiles établis au Canada le droit d'importer des véhicules automobiles sans avoir à acquitter le droit de douane généralement applicable.

2.2 Pour bénéficier de cette exemption, il faut que les véhicules automobiles produits localement par un fabricant admissible (y compris dans certains cas les parties de véhicules qu'il produit) atteignent un niveau minimal de valeur ajoutée au Canada ou valeur canadienne ajoutée (VCA) et que la production locale du fabricant représente une proportion minimale de ses ventes de véhicules automobiles au Canada (rapport "production-ventes").

A. LE PACTE DE L'AUTOMOBILE

2.3 Les mesures mises en cause dans la présente affaire résultent de l'application d'un traité conclu par le Canada et les États-Unis en janvier 1965, l'Accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant les produits de l'industrie automobile (le "Pacte de l'automobile"). Aux termes du Pacte de l'automobile, le Canada était convenu d'accorder l'admission en franchise de droits aux véhicules et aux parties[1] d'équipement d'origine importés des États-Unis[2], à condition que l'importateur réponde à la définition de "fabricant" de véhicules automobiles au sens du Pacte. Un fabricant visé par le Pacte de l'automobile devait avoir produit au Canada, pendant l'année de base (1963-1964), des véhicules automobiles de la même catégorie que celles qu'il importait, et i) devait avoir maintenu au niveau minimal prescrit la proportion de la valeur de ses ventes de véhicules de la même catégorie produits localement par rapport à la valeur marchande des véhicules de la même catégorie vendus au Canada, et ii) devait avoir atteint un niveau minimal de valeur canadienne ajoutée pour sa production locale de véhicules automobiles (y compris dans certains cas pour la production de parties de ces véhicules).[3] Le Pacte de l'automobile disposait

[1] À l'exception des pneus et des chambres à air.

[2] Article II(a) du Pacte de l'automobile.

[3] Au paragraphe 2 de l'Annexe A du Pacte de l'automobile, un fabricant est défini comme étant un fabricant qui:

"i) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada dans chacune des quatre périodes consécutives de trois mois dans l'année de base, et

ii) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada dans la période de douze mois se terminant le 31 juillet dans laquelle l'importation est faite,

A) dont la valeur marchande nette par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant ladite période par le fabricant aux fins de consommation au Canada est une proportion égale ou supérieure à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base par rapport à la valeur

également que le Canada pouvait désigner un fabricant qui ne satisfaisait pas au critère de l'année de base comme ayant le droit d'importer en franchise de droits des véhicules automobiles et des parties d'équipement d'origine.[4]

1. Lettres adressées à Industrie Canada par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile

2.4 Avant la conclusion du Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien avait demandé aux fabricants visés par le Pacte de lui faire parvenir des lettres dans lesquelles chaque société devait indiquer comment elle envisageait ses opérations dans le cadre du Pacte. Ces lettres n'ont pas été rendues publiques, mais celles de General Motors du Canada Ltée, de Ford Motor Compagy of Canada Ltd., de Chrysler Canada Ltd. et d'American Motors[5] ont été portées à la connaissance du public lors des audiences tenues par le Congrès des États-Unis au sujet de la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile (la loi américaine portant mise en œuvre du Pacte de l'automobile).

2.5 Les lettres traitent de questions similaires, et le libellé de certaines d'entre elles est similaire et, pour certaines parties, identique. Les plaignants soutiennent que ces lettres renferment d'autres prescriptions relatives à la VCA et qu'elles constituent des engagements contraignants. Le défendeur considère que les lettres ne sont pas contraignantes, qu'elles ne renferment pas de telles prescriptions, et que le seul élément de preuve figurant au dossier indique que les lettres ne sont pas contraignantes. Les arguments des parties concernant le statut de ces lettres sont reproduits à la section V (Arguments factuels des parties) et à la section VI (Arguments juridiques des parties).

2. Examen du Pacte de l'automobile par un groupe de travail du GATT

2.6 En mars 1965, un groupe de travail du GATT avait été établi pour examiner le Pacte de l'automobile.[6] Le Groupe de travail avait constaté que l'application du Pacte de l'automobile par les États-Unis constituerait une violation du GATT:

> "L'opinion générale qui s'est dégagée au sein du Groupe de travail est que si les États-Unis mettent l'accord en œuvre de la manière proposée, cette action sera nettement incompatible avec les dispositions de l'article premier, et que le gouvernement des États-Unis devra nécessairement solliciter une dérogation à ses obligations dans le cadre du GATT."[7]

---

marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant l'année de base par le fabricant aux fins de consommation au Canada, et de toute façon non inférieure à 75 par rapport à 100; et

B) dont la valeur canadienne ajoutée est égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base."

[4] Paragraphe 3 de l'Annexe A du Pacte de l'automobile.

[5] American Motors a été acheté par Chrysler en 1987.

[6] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile*, présenté le 19 novembre 1965 au Conseil des Représentants, IBDD, S13/118 (ci-après dénommé Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile*).

[7] *Ibid*., paragraphe 17.

2.7 Les États-Unis avaient sollicité et obtenu une dérogation au titre de l'article XXV:5.[8] En novembre 1996, cette dérogation a été reconduite à leur demande[9], jusqu'au 1er janvier 1998[10], date à laquelle les droits appliqués aux importations de produits de l'industrie automobile en provenance du Canada ont été entièrement supprimés conformément aux dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

2.8 Lorsque le Groupe de travail avait entrepris d'examiner les rapports entre les obligations du Canada au titre du Pacte de l'automobile et le GATT, ses membres avaient noté que, dans son exposé d'introduction, "le représentant du Canada a souligné que son gouvernement applique l'accord selon le principe de la nation la plus favorisée et accorde à toutes les parties contractantes des avantages tarifaires et des conditions identiques à ceux qu'il s'est engagé par l'accord à consentir aux États-Unis."[11] Bien que certains membres se soient demandés si l'application du Pacte de l'automobile était compatible avec l'article premier et l'article III du GATT[12], il n'y avait pas eu consensus au Groupe de travail sur la question de savoir si le Canada contrevenait ou non à ses engagements dans le cadre du GATT.

B. L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS (ALE)

2.9 Le commerce des produits de l'industrie automobile a également été affecté par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE)[13], entré en vigueur le 1er janvier 1989. L'ALE prévoyait la suppression pour le 1er janvier 1998, des droits frappant les produits de l'industrie automobile, du moment que les produits satisfaisaient aux règles d'origine prévues par l'ALE.

2.10 L'ALE a également modifié les dispositions du Pacte de l'automobile qui avaient permis au gouvernement canadien de désigner d'autres fabricants comme bénéficiaires de l'exemption des droits.[14] Il a en effet restreint l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation aux entreprises relevant de l'une des trois catégories suivantes[15]: i) fabricants visés par le Pacte de l'automobile; ii) fabricants que le gouvernement canadien avait désignés comme bénéficiaires avant la signature de l'ALE; et iii) autres entreprises qui devaient être désignées par le gouvernement canadien avant l'année automobile 1989.[16] Autrement dit, l'ALE a eu pour effet de clore la liste de ceux qui étaient autorisés à effectuer des importations en franchise de droits, après un délai de grâce en faveur de certains éventuels nouveaux venus, de sorte que le seul moyen pour une société qui n'appartenait à aucune de ces catégories d'être autorisée à effectuer des importations en franchise de droits dans le

---

[8] *Ibid*., paragraphe 15; Décision adoptée par les PARTIES CONTRACTANTES le 20 décembre 1965 accordant la dérogation demandée par les États-Unis, IBDD, S14/39.

[9] G/L/103.

[10] Décision adoptée par le Conseil Général à sa réunion des 7, 8 et 13 novembre 1996, WT/L/198.

[11] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile*, voir *supra* note 6, paragraphe 20.

[12] *Ibid*., paragraphes 21 et 22.

[13] Pièces n° 12 des CE et n° 33 du Japon.

[14] Pacte de l'automobile, Annexe A, paragraphe 3.

[15] Annexe de l'article 1002.1 de l'ALE.

[16] La dernière catégorie a été ajoutée pour permettre à une coentreprise de General Motors et de Suzuki, la société CAMI, qui n'a commencé à produire qu'en 1989, de bénéficier de l'exemption tarifaire.

cadre de ce programme consisterait à prendre le contrôle d'une entreprise bénéficiaire ou à être absorbée par une telle entreprise.[17]

C. L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

2.11 L'application de l'ALE a été suspendue avec l'entrée en vigueur le 1er janvier 1994 de l'ALENA, accord conclu par le Canada, les États-Unis et le Mexique et portant création d'une zone de libre-échange au sens de l'article XXIV, qui a été notifié à ce titre au GATT.

2.12 L'ALENA autorise le Canada à maintenir l'exemption des droits d'importation sous réserve des conditions énoncées dans l'ALE, y compris celles qui concernent la possibilité d'obtenir le statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile.

2.13 En vertu de l'ALENA, les camions mexicains sont maintenant admis au Canada en franchise, tandis que les autres véhicules sont frappés de droits de 1,3 pour cent (voitures de tourisme) et de 2,4 pour cent (poids lourds et autobus), dans la mesure où ils satisfont aux règles d'origine de l'ALENA. Après le 1er janvier 2003, tous les véhicules de ces types importés du Mexique seront admis en franchise. Conformément à l'ALENA, depuis le 1er janvier 1998, tous les produits de l'industrie automobile américaine qui satisfont aux règles d'origine de l'ALENA sont admis au Canada en franchise.

2.14 Les Communautés européennes déclarent que l'ALE et l'ALENA, même sils ne sont pas en cause, ont un rapport direct avec le présent différend.[18] Le Japon soutient que les accords ont amplifié et aggravé les effets discriminatoires des mesures[19], mais il ne les inclut pas parmi les mesures qu'il conteste dans le cadre de la présente procédure.[20]

D. MESURES INTÉRIEURES PRISES PAR LE CANADA

2.15 Les dispositions relatives aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont pris effet au Canada par le biais du Décret sur les tarifs des véhicules automobiles (1965)[21], dénommé MVTO, et du Règlement sur le numéro tarifaire 950[22], qui spécifiaient les conditions auxquelles serait autorisée l'admission en franchise de droits. Ces instruments ont été remplacés par le MVTO de 1988[23], puis par le MVTO de 1998[24], qui ont maintenu les éléments essentiels des instruments juridiques antérieurs. Le MVTO de 1998 est la mesure en vigueur aujourd'hui.

---

[17] Dans une note de l'Annexe de l'article 1002.1 de l'ALE, il est mentionné qu'il sera mis fin à l'exemption accordée si, par suite de l'acquisition du contrôle d'un bénéficiaire, "son entreprise change sensiblement quant à sa nature fondamentale, au champ d'application de ses activités ou à sa taille". Cette disposition a été reproduite dans le MVTO de 1998, Annexe, Partie 1, paragraphe 4. Voir la note de bas de page 24.

[18] Voir le paragraphe 5.5.

[19] Voir les paragraphes 5.139 et 5.144.

[20] Voir le paragraphe 5.2.

[21] C.P. 1965-99, du 16 janvier 1965 (pièces n° 5 des CE et n° 25 du Japon).

[22] C.P. 1965-100, du 16 janvier 1965 (pièce n° 5 des CE).

[23] C.P. 1987-2733, du 31 décembre 1987 (pièce n° 32 du Japon), modifié dans C.P. 1988-2872, du 30 décembre 1988 (pièce n° 4 des CE).

2.16 Conformément aux dispositions du Pacte de l'automobile qui autorisent le Canada à désigner d'autres fabricants comme admis à effectuer des importations en franchise de droits, à compter de 1965, le gouvernement canadien a étendu l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation en adoptant des décrets de remise spéciale (DRS)[25] en faveur de tels ou tels fabricants qui ne satisfaisaient pas aux conditions initiales prévues par le MVTO de 1965 et les instruments qui lui ont succédé.

2.17 Alors que le Pacte de l'automobile disposait que le Canada devait accorder à certains fabricants le droit d'importer en franchise des États-Unis des véhicules et des parties d'équipement d'origine[26], le MVTO de 1965 accordait aux fabricants le même droit à l'égard des "marchandises … qui sont importées au Canada à compter du 18 janvier 1965 en provenance de tout pays ayant droit à l'avantage du tarif de préférence britannique ou du tarif de la nation la plus favorisée…".[27] De même, les exemptions des droits d'importation prévues dans le MVTO de 1998 et dans les DRS en vigueur s'appliquent aux importations en provenance de tout pays bénéficiant du taux NPF consenti par le Canada.

2.18 Le MVTO de 1998 et les DRS en vigueur prévoient également que les importations de certaines parties et composants devant servir d'équipement d'origine dans la fabrication de véhicules automobiles sont exemptées de droits de douane. Cette exemption n'est pas en cause dans le présent différend.[28]

1. Le MVTO de 1998

2.19 Le MVTO de 1998 prévoit que les importations d'automobiles[29], de véhicules commerciaux spécifiés[30], et d'autobus[31] sont exemptées des droits d'importation. (Dans tout le présent rapport, les

---

[24] Pièces n° 3 des CE et n° 4 du Japon. Le MVTO de 1998 est un décret en conseil adopté par le gouverneur général en conseil sur la recommandation du Ministre des finances. Le pouvoir d'autorisation est énoncé aux articles 14.2) et 16.2) du Tarif des douanes du Canada. Le MVTO de 1998 est administré par le Ministère du revenu national.

[25] Les décrets de remise spéciale sont des règlements adoptés en vertu de la Loi sur la gestion des finances publiques, S.R.C. 1985, chap. F-11, art. 23 (pièce n° 3 du Japon). Le MVTO de 1965 stipulait que les entreprises devaient avoir produit des véhicules automobiles pendant tous les trimestres de l'année de base, laquelle était définie comme étant la période de 12 mois allant du 1er août 1963 au 31 juillet 1964. Il était donc impossible pour un fabricant qui n'avait pas satisfait à cette prescription de bénéficier de l'exemption des droits d'importation.

[26] Article II a) du Pacte de l'automobile.

[27] MVTO de 1965, paragraphe 1 (pièces n° 5 des CE et n° 25 du Japon).

[28] Le taux des droits frappant les importations de toutes les parties d'équipement d'origine a été ramené à zéro en 1996, indépendamment du statut de l'importateur. Voir le Mémorandum D10-15-21 (pièce n° 10 des CE).

[29] Le MVTO de 1998 définit le terme "automobile" comme suit "Automobile à quatre roues destinée aux voyageurs et ayant au plus dix places assises, à l'exclusion d'une ambulance et d'un corbillard." Ce terme englobe les véhicules automobiles relevant des positions 87.02 ou 87.03 du SH. Annexe, Partie 1, 1 1).

[30] Le MVTO de 1998 donne la définition suivante du "véhicule commercial spécifié": "Camion, ambulance, corbillard, ou le châssis de ceux-ci. Sont exclus de la présente définition les autobus, électrobus, camions à incendie, véhicules amphibies, véhicules à chenilles ou semi-chenillés, chariots de golf ou d'invalide, chariots cavaliers et véhicules automobiles conçus principalement pour être utilisés ailleurs que sur les voies publiques et les châssis de ces véhicules ainsi que les machines et autres articles destinés à être fixés à un

termes "automobile", "véhicule commercial spécifié" et "autobus" ont la même signification que dans le MVTO de 1998, et l'expression "véhicule automobile" désigne à la fois les "automobiles", les "véhicules commerciaux spécifiés" et les "autobus".)

2.20 Les bénéficiaires du MVTO de 1998 sont les mêmes que ceux du Pacte de l'automobile, à savoir les fabricants d'une catégorie donnée de véhicules automobiles qui ont produit des véhicules de cette même catégorie pendant chacun des quatre trimestres consécutifs de l'année de base.

2.21 La liste des bénéficiaires du MVTO de 1998 figure à l'Annexe du Mémorandum D-10-16-3, publié par le Ministère du revenu national le 10 avril 1995.[32] Au total, 33 entreprises sont énumérées à cette annexe, dont quatre sont considérées comme des fabricants d'automobiles, sept comme des fabricants d'autobus et 27 comme des fabricants de véhicules commerciaux spécifiés.

2.22 Les quatre fabricants d'automobiles mentionnés dans le Mémorandum D-10-16-3 sont Chrysler Canada Ltée[33], Ford du Canada Limitée, General Motors du Canada Ltée, et Volvo Canada Ltée.[34]

2.23 L'octroi de l'exemption des droits d'importation prévue par le MVTO de 1998 est subordonné au même type de prescriptions relatives à la VCA et de prescriptions en matière de proportion que celles qui figurent dans le Pacte de l'automobile. Plus précisément, l'annexe du MVTO de 1998 définit un fabricant comme étant un " fabricant de véhicules d'une catégorie" qui à la fois:

> "a) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada dans chacun des quatre trimestres de l'année de base;
>
> b) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada pendant la période de 12 mois se terminant le 31 juillet pendant laquelle l'importation est faite:

---

camion, à une ambulance ou à un corbillard, ou à un châssis d'un tel véhicule, à des fins autres que le chargement ou le déchargement du véhicule." Ce terme englobe les véhicules automobiles relevant des positions 87.01, 87.03 ou 87.05 du SH et leurs châssis relevant de la position 87.06 du SH. Annexe, Partie 1, 1 1).

[31] Le MVTO de 1998 définit le terme "autobus" comme suit: "Véhicule automobile à voyageurs ayant plus de dix places assises, ou le châssis d'un tel véhicule, à l'exclusion d'un électrobus, d'un véhicule amphibie, d'un véhicule à chenilles ou semi-chenillé, d'un véhicule automobile conçu principalement pour être utilisé ailleurs que sur les voies publiques et du châssis de ces véhicules." Ce terme englobe les véhicules automobiles relevant de la position 87.02 du SH et leurs châssis relevant de la position 87.06 du SH. Annexe, Partie 1, 1 1).

[32] Pièces n° 7 du Japon et n° 9 des CE.

[33] En mai 1998, Daimler-Benz et Chrysler sont convenus de fusionner leurs opérations. DaimlerChrysler Canada Inc. (auparavant Chrysler Canada Ltée) est maintenant une filiale détenue à 100 pour cent par Daimler Chrysler Corp. (auparavant Chrysler Corporation), qui est elle-même une filiale détenue à 100 pour cent par Daimler Chrysler AG, holding constitué en Allemagne qui contrôle aussi Daimler-Benz AG. Chrysler Canada Ltée importe maintenant des véhicules automobiles de la marque Mercedes en vertu du MVTO de 1998.

[34] Volvo (Canada) Ltée a cessé ses activités de montage d'automobiles au Canada en décembre 1998. Par conséquent, elle a apparemment perdu le droit d'importer des automobiles en franchise de droits en vertu du Pacte de l'automobile à compter du 1er août 1999, soit l'année automobile suivante. Cependant, Ford Motor Corporation s'est porté acquéreur de la division automobile de Volvo AB et peut donc continuer d'importer des automobiles Volvo en vertu du régime d'exemption des droits.

> i) d'une part, dont la valeur marchande nette représente, par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant cette période par le fabricant aux fins de consommation au Canada, une proportion égale ou supérieure à celle que représente la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant l'année de base par le fabricant aux fins de consommation au Canada, et en aucun cas inférieure à 75 sur 100,
>
> ii) d'autre part, dont la valeur canadienne ajoutée est égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base."

2.24 Les prescriptions ne sont pas les mêmes pour chacun des bénéficiaires du MVTO de 1998, car elles varient selon le niveau de la VCA, de la production et des ventes réalisées pendant l'année de base.

2.25 Selon un document publié par un ministère du gouvernement fédéral canadien, Industrie Canada[35], les proportions prescrites pour les bénéficiaires du MVTO de 1998 sont, "en règle générale", de 95 pour cent pour les automobiles[36], d'au moins 75 pour cent pour les véhicules commerciaux spécifiés, et de 75 pour cent au moins pour les autobus. Il est indiqué dans le même document qu'en raison de l'inflation, la part de VCA prescrite est devenue "insignifiante".

2.26 Le MVTO de 1998 établit des règles détaillées aux fins du calcul de la VCA.[37] Selon ces règles, les éléments de coût à inclure dans le calcul de la VCA sont généralement les suivants:

- le coût des parties produites au Canada et des matières d'origine canadienne qui sont incorporées aux véhicules automobiles;
- les coûts directs de main-d'œuvre engagés au Canada;
- les coûts indirects de production engagés au Canada;
- les frais généraux et frais d'administration engagés au Canada qui sont imputables à la production de véhicules automobiles;
- l'amortissement des machines et du matériel de production fixe situés au Canada qui est imputable à la production de véhicules automobiles; et
- une provision pour amortissement des terrains et des bâtiments situés au Canada qui sont utilisés pour la production de véhicules automobiles.

---

[35] "Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile)", Industrie Canada, 10 juin 1998 (pièce n° 20 des CE).

[36] Compte tenu des niveaux de la VCA pendant l'année de base.

[37] MVTO de 1998, Annexe, Partie 1, 1 1), définition de "valeur canadienne ajoutée" , alinéa a).

2.27 Les mêmes règles s'appliquent pour le calcul de la VCA des parties d'équipement d'origine destinées aux véhicules automobiles.[38]

2.28 Le MVTO de 1998 stipule que les bénéficiaires doivent chaque année automobile, et avant leur première opération d'importation, présenter au Ministre du revenu national une déclaration, dans laquelle ils s'engagent à respecter les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion durant l'année automobile considérée.[39] Chaque bénéficiaire doit également adresser au Ministre du revenu national et au Ministre de l'industrie "les rapports que ceux-ci peuvent légitimement exiger à l'égard de sa production et de ses ventes de véhicules".[40]

2.29 Le fabricant bénéficiaire qui, au cours d'une année automobile quelconque, ne se conforme pas aux prescriptions en matière de VCA ou de proportion énoncées dans le MVTO de 1998 pour une catégorie de véhicules automobiles est tenu d'acquitter les droits de douane applicables sur toutes les importations de véhicules automobiles de cette catégorie effectuées durant la même année. Seules les importations effectuées en franchise de droits sont cependant prises en compte dans le calcul de la proportion. Par conséquent, l'importateur qui risque de ne pas atteindre le rapport production–ventes prescrit est autorisé à commencer de payer les droits de douane dus sur les importations additionnelles à venir sans devoir le faire pour ce qu'il a déjà importé. Le fabricant bénéficiaire qui, au cours d'une année donnée, ne se conforme pas aux prescriptions ne perd pas son statut et continue à pouvoir bénéficier de l'exemption de droits pendant les années automobiles suivantes.

2.30 (Pour plus de détails concernant l'administration et l'exécution, voir la section V, Arguments factuels des parties.)

2. Décrets de remise spéciale

2.31 D'après un mémorandum administratif de Revenu Canada, 63 entreprises bénéficient de DRS[41], dont deux en tant que fabricants d'automobiles, cinq en tant que fabricants d'autobus et 59 en tant que fabricants de véhicules commerciaux spécifiés. Les deux fabricants d'automobiles sont CAMI Automotive Inc. (coentreprise créée par Suzuki Motors Corp. (Japon), et General Motors Corp. (États-Unis) et Intermeccanica International Inc., un fabricant artisanal de répliques de voitures célèbres assemblées à la main.[42]

2.32 Tous les DRS renferment une prescription relative à la VCA et une prescription relative à la fabrication (c'est-à-dire au rapport production-ventes). Les deux prescriptions sont définies de la même manière dans les DRS et dans le MVTO de 1998, même si les niveaux spécifiques de la VCA et les proportions à atteindre diffèrent. Comme les DRS ont été accordés après la signature du Pacte

[38] *Ibid*., alinéa b).

[39] MVTO de 1998, Annexe, Partie 1, 2.a). Le formulaire de déclaration est reproduit dans la Partie 2 de cette annexe.

[40] MVTO de 1998, Annexe, Partie 1, 2.b). La pièce n° 14 des CE contient des modèles de ces rapports.

[41] Le Mémorandum D-10-16-2 donne la liste des DRS applicables à chaque société qui exerce encore des activités de fabrication, à l'exclusion des sociétés qui existent toujours mais qui n'exercent plus d'activités de fabrication. Dans le cas de ces dernières, les DRS demeurent en vigueur, mais il n'y est pas fait recours. (Réponse du Canada à la question 37 du Groupe spécial.) Voir les pièces n° 8 des CE et n° 8 du Japon. Tous les DRS énumérés à l'annexe du Mémorandum sont reproduits dans les pièces n° 6 des CE et n° 6 du Japon. Un tableau résumant la teneur des DRS figure dans la pièce n° 7 des CE, et un résumé des conditions énoncées dans les DRS et de leur évolution dans le temps est présenté dans la pièce n° 28 du Japon.

[42] Voir la pièce n° 21 des CE.

de l'automobile canado-américain, les années de base, ou périodes initiales, diffèrent d'un bénéficiaire de DRS à l'autre.

2.33 En ce qui concerne les prescriptions relatives à la VCA, les DRS publiés avant 1984 stipulent généralement que la VCA des véhicules automobiles produits par les bénéficiaires au Canada devrait, pendant une période initiale d'1 à 2 ans, représenter 40 pour cent au moins des coûts de production. Par la suite, elle devrait être au moins égale (en dollars) à la valeur enregistrée pendant les 12 derniers mois de la période initiale. Les DRS antérieurs à 1984 disposent cependant que si, au cours d'une année ultérieure, le coût de production tombe en deçà du niveau atteint pendant la période initiale, la VCA (en dollars) pourrait aussi diminuer, mais elle ne devrait en aucun cas représenter moins de 40 pour cent du coût de production de l'année considérée. Par contre, les DRS publiés depuis 1984 prévoient en règle générale que la VCA des véhicules automobiles produits au Canada par les bénéficiaires (et, dans certains cas, des parties et composants d'équipement d'origine) ne doit pas être inférieure à 40 pour cent de la valeur marchande des véhicules vendus au Canada, et ils ne mentionnent aucune valeur se rapportant à une période initiale. Le DRS accordé à CAMI[43] prescrit exceptionnellement que la VCA des véhicules automobiles et des parties d'équipement d'origine produits au Canada par cette société doit représenter au moins 60 pour cent de la valeur marchande des véhicules qu'elle vend au Canada.

2.34 Pour ce qui est de la prescription relative au rapport production-ventes, les DRS publiés avant 1977 fixaient la proportion minimale à 75 pour cent. Depuis, presque tous les DRS établissent une proportion de 100 pour cent. Autrement dit, la valeur marchande des véhicules produits au Canada par les bénéficiaires doit être au moins égale à celle de tous les véhicules qu'ils vendent au Canada.

2.35 En ce qui concerne l'administration, les DRS énoncent des obligations en matière de présentation de rapports qui sont similaires à celles que prévoit le MVTO de 1998 (définies plus haut), avec des conséquences similaires pour une société qui ne satisfait pas aux prescriptions. Comme dans le cas du MVTO de 1998, les bénéficiaires de DRS qui risquent de ne pas atteindre les proportions prescrites sont autorisés à commencer de payer les droits de douane dus sur les importations additionnelles sans devoir le faire pour ce qu'ils ont déjà importé. (Voir aussi la section V, Arguments factuels des parties.)

III. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES PARTIES

A. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LE JAPON

3.1 Le **Japon** demande au Groupe spécial de faire les constatations et recommandations suivantes:

i) le régime d'exemption des droits[44] est incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994 et les articles II et XVII de l'AGCS;

ii) en raison de la prescription relative à la teneur en produits nationaux, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994, l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, l'article 3.1 b) et 3.2 de l'Accord SMC, et l'article XVII de l'AGCS; et

[43] C.P. 1988-2910, du 30 décembre 1988 (pièce n° 6 du Japon).

[44] Le Japon emploie l'expression "régime d'exemption des droits" pour désigner à la fois le MVTO de 1998, les DRS, les textes législatifs et administratifs connexes, et les lettres. Voir également la section V.A.1.

iii) en raison de la prescription relative à la fabrication, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'article 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC.[45]

3.2 Enfin, le Japon demande au Groupe spécial de recommander au gouvernement canadien de se conformer aux obligations qui lui incombent au titre du GATT de 1994, de l'Accord sur les MIC et de l'AGCS. Au sujet des incompatibilités avec les articles 3.1 et 3.2 de l'Accord SMC, le gouvernement japonais demande respectueusement au Groupe spécial de recommander que le gouvernement canadien retire "sans retard" la subvention prohibée conformément à l'article 4.7 de l'Accord SMC.

B. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

3.3 Les **Communautés européennes** demandent au Groupe spécial de faire les constatations et recommandations suivantes:

- les prescriptions relatives à la VCA sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT du fait qu'elles accordent aux parties et matières importées en vue de la fabrication de véhicules automobiles et de parties de ces véhicules un traitement moins favorable que celui qui est appliqué aux produits nationaux similaires;

- les prescriptions en matière de proportion sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT du fait qu'elles accordent aux véhicules automobiles importés un traitement moins favorable que celui qui est appliqué aux produits nationaux similaires en ce qui concerne leur vente sur le marché intérieur canadien;

- l'exemption tarifaire[46] est incompatible avec l'article I:1du GATT car elle accorde un avantage aux importations d'automobiles originaires des États-Unis et du Mexique par rapport aux importations de produits similaires originaires d'autres Membres;

- les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion sont des MIC qui sont prohibées par l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC;

- l'exemption tarifaire est une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation ainsi qu'à l'utilisation de marchandises nationales de préférence aux marchandises importées, qui est donc prohibée par l'article 3 de l'Accord SMC;

[45] La prescription relative à la fabrication serait également incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994 et l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

[46] Les Communautés européennes emploient l'expression "exemption tarifaire" pour désigner à la fois i) l'exemption des droits d'importation frappant les véhicules automobiles, ainsi que les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de "proportion" (rapport production–ventes) y afférentes, qui sont énoncées dans le Pacte de l'automobile, complété par les lettres, et dans le MVTO de 1998; et ii) les exemptions des droits d'importation frappant les véhicules automobiles, et les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de "proportion" y afférentes, que prévoient les DRS. Voir également la section V.A.1.

- les prescriptions relatives à la VCA sont incompatibles avec l'article XVII de l'AGCS parce qu'elles accordent aux services canadiens utilisés dans la fabrication de véhicules automobiles et de parties de ces véhicules un traitement plus favorable que celui qui est appliqué aux services similaires fournis par les autres Membres; et

- l'exemption tarifaire est incompatible avec l'article II de l'AGCS parce qu'elle accorde aux fournisseurs américains de services de commerce de gros pour les automobiles un traitement plus favorable que celui qui est appliqué aux fournisseurs de services similaires des autres Membres.

3.4 Les Communautés européennes demandent en outre au Groupe spécial de constater qu'en commettant les violations mentionnées plus haut, le Canada a annulé et compromis les avantages résultant pour elles des accords cités.

3.5 Les Communautés européennes demandent aussi au Groupe spécial de recommander que le Canada mette les mesures en conformité avec les obligations qui lui incombent au titre du GATT, de l'Accord sur les MIC et de l'AGCS.

3.6 Enfin, les Communautés européennes demandent au Groupe spécial de recommander, conformément à l'article 4.7 de l'Accord SMC, que le Canada retire la subvention sans retard et de spécifier dans sa recommandation le délai dans lequel la mesure doit être retirée.

C. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LE CANADA

3.7 Le **Canada** demande au Groupe spécial de faire les constatations et recommandations suivantes:

3.8 Ni le Japon ni les Communautés européennes n'ont démontré que les mesures en cause constituaient un manquement aux obligations du Canada dans le cadre de l'OMC. Plus particulièrement:

- ils n'ont pas montré que les mesures constituaient une violation de l'article premier du GATT de 1994: il n'existe aucune discrimination à l'encontre de produits fondée sur l'origine nationale;

- ils n'ont pas montré que les mesures constituaient une violation de l'article III du GATT: les mesures n'ont aucun effet sur la position concurrentielle des parties et véhicules importés sur le marché canadien;

- ils n'ont pas montré que les mesures constituaient une violation de l'Accord sur les MIC: les mesures ne sont pas des mesures concernant les investissements, elles ne sont pas liées au commerce, elles ne constituent pas une violation de l'article III du GATT de 1994 et en tout état de cause elles ne sont pas mentionnées dans la Liste exemplative;

- ils n'ont pas montré que les mesures constituaient une violation de l'Accord SMC: il ne s'agit pas d'une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation ou à l'utilisation de marchandises nationales de préférence aux marchandises étrangères;

- ils n'ont pas montré que, pour autant qu'elles prévoient un régime d'admission en franchise, les mesures constituaient une violation de l'AGCS: les mesures n'affectent

pas les services et en tout état de cause elles n'établissent aucune discrimination à l'encontre des fournisseurs étrangers de services de commerce de gros ou en faveur des fournisseurs de services de certains pays, et il n'existe aucune preuve que les sociétés mentionnées par les plaignants se font concurrence ou, dans le cas de l'article XVII, que le Canada a contracté un engagement pertinent; et

- ils n'ont pas montré que, pour autant qu'elles comprennent une prescription relative à la VCA, les mesures constituaient un manquement aux engagements du Canada au titre de l'AGCS: les mesures n'établissent aucune discrimination à l'encontre des fournisseurs étrangers de services.

3.9 Compte tenu de ce qui précède, le Canada demande que les allégations du Japon et des Communautés européennes soient rejetées.

IV. DEMANDE DE DÉCISION PRÉJUDICIELLE

A. ARGUMENTATION DU JAPON AYANT AMENÉ LE CANADA À DEMANDER UNE DÉCISION PRÉJUDICIELLE

4.1 Le **Japon** fait valoir ce qui suit:

4.2 Même si, dans son argumentation, il n'analyse pas de façon aussi détaillée que dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial (WT/DS139/2) l'incompatibilité de la prescription relative à la fabrication avec l'article III:4 du GATT de 1994 ou avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, le gouvernement japonais se réserve le droit de développer ce point lorsque le Groupe spécial examinera les allégations qui sont déjà exposées dans ladite demande.

4.3 Au sujet de la façon dont un fabricant admissible peut satisfaire aux conditions permettant de bénéficier de l'exemption des droits d'importation, le Japon relève ce qui suit:

> "… cette prescription relative à la fabrication (le rapport production-ventes) serait incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994, parce qu'elle oblige les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à accroître la production de véhicules automobiles au Canada, ce qui aurait pour effet de porter les ventes de ces véhicules automobiles nationaux sur le marché canadien à un niveau supérieur à celui qu'elles auraient atteint en l'absence de cette prescription, perturbant de ce fait l'équilibre des conditions de concurrence pour la vente de véhicules automobiles importés similaires. À cet égard, la prescription relative à la fabrication "affecterait" la vente, l'achat ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur au sens de l'article III:4 du GATT de 1994."[47]

B. DEMANDE DE DÉCISION PRÉJUDICIELLE PRÉSENTÉE PAR LE CANADA

4.4 Le **Canada** répond comme suit:

4.5 Le Japon entend se réserver le "droit de développer ce point lorsque le Groupe spécial examinera" ses allégations concernant la prétendue incompatibilité de "la prescription relative à la fabrication avec l'article III:4 du GATT de 1994 ou avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC". Le Canada s'oppose à cette réserve et demande au présent groupe spécial de statuer à titre préjudiciel que ni le Japon ni les Communautés européennes ne peuvent procéder comme le Japon a proposé de le faire. Comme le présent groupe spécial le sait fort bien, le principe fondamental de la régularité de la

[47] Voir la note de bas de page 397.

procédure veut que la partie défenderesse connaisse les arguments qu'elle doit réfuter. Le fait d'autoriser le Japon à développer ses allégations uniquement au moment de son choix porterait nécessairement atteinte à la capacité du Canada de se défendre dans la présente procédure, et risquerait d'enfreindre le principe fondamental énoncé par la maxime *audi alteram partem*.[48] Les groupes spéciaux de l'OMC et l'Organe d'appel ont à maintes reprises clairement indiqué que l'équité procédurale exigeait que la partie plaignante expose ses arguments au début de la procédure et qu'il ne lui était pas loisible de compléter progressivement ses allégations au cours des diverses étapes de la procédure.[49]

4.6 Avant sa première réunion de fond avec les parties, le Groupe spécial a invité le Japon et les Communautés européennes à communiquer leur réponse à la demande du Canada. Le Japon a répété qu'il avait le droit de développer ultérieurement ses allégations; les Communautés européennes n'ont pas fait parvenir de réponse.

C. DÉCISION DU GROUPE SPÉCIAL

4.7 Le 14 juin 1999, à la première réunion de fond avec les parties, le Président a donné lecture de la décision ci-après du **Groupe spécial**:

4.8 Le Groupe spécial rappelle que le Japon a déclaré ce qui suit:

> "Même si, dans son argumentation, il n'analyse pas de façon aussi détaillée que dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial (WT/DS139/2) l'incompatibilité de la prescription relative à la fabrication avec l'article III:4 du GATT de 1994 ou avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, le gouvernement japonais se réserve le droit de développer ce point lorsque le Groupe spécial examinera les allégations qui sont déjà exposées dans ladite demande."

4.9 Le Groupe spécial rappelle en outre que le Canada s'est opposé à cette réserve du Japon et qu'il a demandé au Groupe spécial de "statuer à titre préjudiciel que ni le Japon ni les Communautés européennes ne [pouvaient] procéder comme le Japon a[vait] proposé de le faire".

4.10 Après avoir soigneusement examiné cette question, notamment les arguments avancés par chacune des parties au différend, le Groupe spécial est arrivé aux conclusions suivantes:

4.11 Premièrement, le Groupe spécial ne considère pas qu'il s'agit d'une situation où, ainsi que le soutient le Canada, la partie plaignante est autorisée à "compléter progressivement ses allégations au cours des diverses étapes de la procédure". Dans son argumentation, le Canada se réfère à la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes (CE – Bananes III)*. Or la situation n'est pas la même ici que dans l'affaire *CE – Bananes III*, dans laquelle l'Organe d'appel a déclaré ce qui suit: "L'article 6:2 du Mémorandum d'accord prescrit que les *allégations*, mais non les *arguments*, doivent toutes être indiquées de manière suffisante dans la demande d'établissement d'un groupe spécial pour permettre à la partie défenderesse et aux éventuelles tierces parties de connaître le fondement juridique de la plainte" (WT/DS27/AB/R, paragraphe 143). En l'espèce, la question de la spécificité des mesures indiquées dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, visée à l'article 6:2, ne se pose pas. Le Japon n'a pas cherché dans le présent différend à se réserver le droit de présenter une nouvelle

[48] L'autre partie doit être entendue.

[49] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, adopté le 25 septembre 1997, WT/DS27/AB/R (ci-après dénommé Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*), paragraphes 127 et 128, et 143.

allégation à une étape ultérieure de la procédure; il semble plutôt qu'il a simplement indiqué qu'il souhaiterait peut-être développer ses arguments concernant les allégations déjà exposées dans la demande d'établissement d'un groupe spécial et dans son argumentation initiale. De ce fait, le Groupe spécial ne considère pas, à ce stade, que le Canada risque de subir un préjudice quant à sa capacité de se défendre dans la présente procédure.[50]

4.12 Deuxièmement, dans la mesure où la question de l'équité procédurale devait se poser, par exemple, quant au droit de réfutation du Canada si le Japon devait attendre une étape ultérieure de la procédure pour développer les arguments concernant ses allégations au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC pour ce qui est de la "prescription relative à la fabrication" (rapport production-ventes), le Groupe spécial veillerait à assurer cette équité procédurale en ménageant au Canada la possibilité adéquate de répondre aux déclarations que pourrait faire le Japon pour développer ses arguments en relation avec ces allégations.

4.13 Troisièmement, outre l'équité procédurale à assurer, il faut bien entendu fixer une date limite à partir de laquelle aucune nouvelle argumentation ne pourrait être acceptée au sujet des allégations en cause, à moins qu'il ne soit démontré qu'il y a des raisons valables de le faire. Le Groupe spécial considère en l'espèce qu'aucune nouvelle argumentation ne devrait être présentée après sa deuxième réunion avec les parties, sauf en réponse à des questions qu'il poserait ou sur exposé de raisons valables.

V. ARGUMENTS FACTUELS DES PARTIES

A. LES MESURES EN CAUSE

1. Terminologie et clarification des allégations

a) Description des mesures en cause par le Japon

5.1 Décrivant les mesures en cause, le **Japon** mentionne les points suivants:

5.2 Le Canada met en œuvre et applique le régime d'exemption des droits à l'aide de lois, de règlements, d'instruments réglementaires, de mémorandums ministériels et de mesures administratives, qui sont tous d'application nationale. Plus précisément, il met en œuvre le régime d'exemption des droits en vertu: i) de l'article 115 du Tarif des douanes et de l'article 23 de la Loi sur la gestion des finances publiques[51]; ii) du Décret de 1998 sur le tarif des véhicules automobiles (MVTO de 1998)[52]; iii) des lettres d'engagement signées par des fabricants individuels à la demande du gouvernement canadien[53]; iv) de décrets de remise spéciale (DRS) prévoyant la remise des droits de douane sur les véhicules automobiles importés par des fabricants spécifiés[54]; v) de mémorandums

[50] Voir le Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, mentionné à la note 49, paragraphe 141, où l'Organe d'appel déclare qu'à son avis, "il y a une grande différence entre les *allégations* indiquées dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, qui déterminent le mandat du groupe spécial au titre de l'article 7 du Mémorandum d'accord, et les *arguments* étayant ces allégations, qui sont exposés et progressivement précisés dans les premières communications écrites, dans les communications présentées à titre de réfutation et lors des première et deuxième réunions du groupe spécial avec les parties".

[51] Pièce n° 3 du Japon.

[52] Pièce n° 4 du Japon.

[53] Pièce n° 5 du Japon.

[54] Pièce n° 6 du Japon.

ministériels portant sur le MVTO de 1998 et les DRS[55]; et vi) de mesures de mise en œuvre prises en vertu des instruments susmentionnés. Le gouvernement canadien exerce également un pouvoir discrétionnaire pour l'administration de certains aspects du régime d'exemption des droits.[56] Dans son argumentation, le Japon emploie l'expression "fabricants visés par le Pacte de l'automobile" pour désigner les sociétés remplissant les conditions requises pour importer en franchise des véhicules automobiles en vertu du régime d'exemption des droits prévu par le MVTO de 1998 ou les instruments qu'il a remplacés, ou par des DRS. L'expression "fabricants non visés par le Pacte de l'automobile" désigne les sociétés qui ne sont pas des fabricants visés par le Pacte de l'automobile.

b) Description des mesures en cause par les Communautés européennes

5.3 Décrivant les mesures en cause, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

5.4 Les mesures incriminées figurent dans:

- l'Accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant les produits de l'industrie automobile, signé à Johnson City le 16 janvier 1965 (le "Pacte de l'automobile")[57];
- les lettres d'engagement, comme il est convenu de les appeler, adressées par certains fabricants de véhicules automobiles au gouvernement canadien en rapport avec le Pacte de l'automobile (les "lettres d'engagement")[58];
- le Décret de 1998 sur le tarif des véhicules automobiles (le "MVTO de 1998")[59];
- les décrets de remise spéciale accordant à certains fabricants non visés par le Pacte de l'automobile et le MVTO de 1998 une remise des droits de douane sur leurs importations de véhicules automobiles (les "DRS")[60]; et
- les Mémorandums D publiés par le Ministre du revenu national pour administrer les mesures susmentionnées, et d'autres mesures de mise en œuvre.[61]

[55] Pièces n° 7 et 8 du Japon. Les procédures administratives appliquées par Revenu Canada pour administrer divers textes législatifs et réglementaires sont énoncées dans des mémorandums ministériels (Mémorandums D).

[56] Par exemple, le 3 décembre 1998, le gouvernement canadien a exercé son pouvoir discrétionnaire pour accorder à PACCAR Inc. une remise des droits acquittés sur des importations qu'elle avait effectuées alors que cet importateur admissible ne satisfaisait pas aux conditions applicables prévues par le Pacte de l'automobile (pièce n° 9 du Japon).

[57] Pièce n° 1 des CE.

[58] Pièce n° 2 des CE.

[59] Pièce n° 3 des CE.

[60] Pièce n° 6 des CE. La pièce n° 7 des CE renferme un tableau où sont résumées les prescriptions des DRS.

[61] Pièces n° 8, 9 et 10 des CE.

5.5 En outre, bien qu'ils ne soient pas en cause, les accords ci-après ont un rapport direct avec le présent différend:

- l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, signé le 2 janvier 1988 (l'"ALE")[62]; et

- l'Accord de libre-échange nord-américain, signé le 17 décembre 1992 par les gouvernements du Canada, du Mexique et des États-Unis (l'"ALENA").[63]

5.6 Les mesures dont se plaignent les Communautés européennes sont les suivantes:

- l'exemption tarifaire frappant les importations de véhicules automobiles, ainsi que les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de "rapport" production-ventes y afférentes, qui sont énoncées dans le Pacte de l'automobile, complété par les lettres d'engagement, et dans le MVTO de 1998; et

- les exemptions tarifaires frappant les importations de véhicules automobiles, et les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de "proportion" y afférentes, que prévoient les DRS.

5.7 Les deux types d'exemptions seront ci-après désignées collectivement par l'expression "exemption tarifaire". Pour leur part, les diverses prescriptions en matière de VCA et de proportion ou rapport seront désignées par les expressions "prescriptions relatives à la VCA" et "prescriptions en matière de proportion", respectivement. Enfin, les fabricants de véhicules automobiles qui remplissent les conditions requises pour bénéficier de l'exemption tarifaire seront désignés par le terme "bénéficiaires".

c) Réponse du Canada à la description des mesures en cause par les plaignants

5.8 Concernant la description des mesures en cause par les plaignants, le Canada répond ce qui suit:

5.9 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux décidé d'employer dans leurs arguments une expression unique pour désigner les mesures en cause. Tout au long de son argumentation, le Japon se réfère à l'expression "le régime d'exemption des droits", tandis que les Communautés européennes emploient l'expression "l'exemption tarifaire". Il est demandé au Groupe spécial de décider que "le régime d'exemption des droits" ou "l'exemption tarifaire" constituent un manquement aux obligations du Canada dans le cadre de l'OMC. Il semble que la stratégie adoptée par les plaignants consiste à mettre ensemble des éléments de toutes sortes (qu'il s'agisse de mesures en vigueur, de dispositions ayant été abrogées, de lettres de parties privées, d'accords internationaux ou de mémorandums administratifs) dans l'espoir que cet amalgame suffira pour constituer une violation des règles de l'OMC. Autrement dit, les plaignants reconnaissent qu'il leur est impossible de prouver que chacune des mesures qu'ils cherchent à contester constitue une violation. Aussi ont-ils créé une mesure "unique", un amalgame d'éléments, pour essayer de s'acquitter de la charge de la preuve qui leur incombe.

[62] La pièce n° 12 des CE reproduit les dispositions pertinentes.

[63] La pièce n° 13 des CE reproduit les dispositions pertinentes.

5.10 Cette stratégie induit en erreur et ne peut réussir. Car ce sont plusieurs mesures qui ont été contestées[64], et pour prouver leurs allégations, le Japon et les Communautés européennes doivent démontrer que chacune de ces mesures est incompatible avec les obligations du Canada dans le cadre de l'OMC.

5.11 Une décision rendue à l'égard du "régime d'exemption des droits" ou de "l'exemption tarifaire" n'aurait aucune signification en droit car ni le régime ni l'exemption ne constituent une mesure pouvant être contestée devant l'OMC. Les mesures en cause sont en fait les suivantes:

- le Décret de1998 sur le tarif des véhicules automobiles (MVTO de 1998)[65]; et
- chacun des décrets de remise spéciale (DRS) en vigueur.[66]

5.12 Les plaignants ont également soulevé d'autres questions, qui ne sauraient cependant être vraiment considérées comme des mesures. Il s'agit du Pacte de l'automobile, de mémorandums de Revenu Canada, de lettres adressées en 1965 par certains fabricants de véhicules au Ministre canadien de l'industrie de l'époque, ainsi que de certaines dispositions de l'ALE et de l'ALENA.

[64] Voir la *Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par le Japon*, WT/DS/139/2, 13 novembre 1998; la *Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les Communautés européennes*, WT/DS142/2, 14 janvier 1999.

[65] DORS/98-43 (pièces n° 3 des CE et n° 4 du Japon).

[66] Voir les pièces n° 6 des CE et n° 6 du Japon.

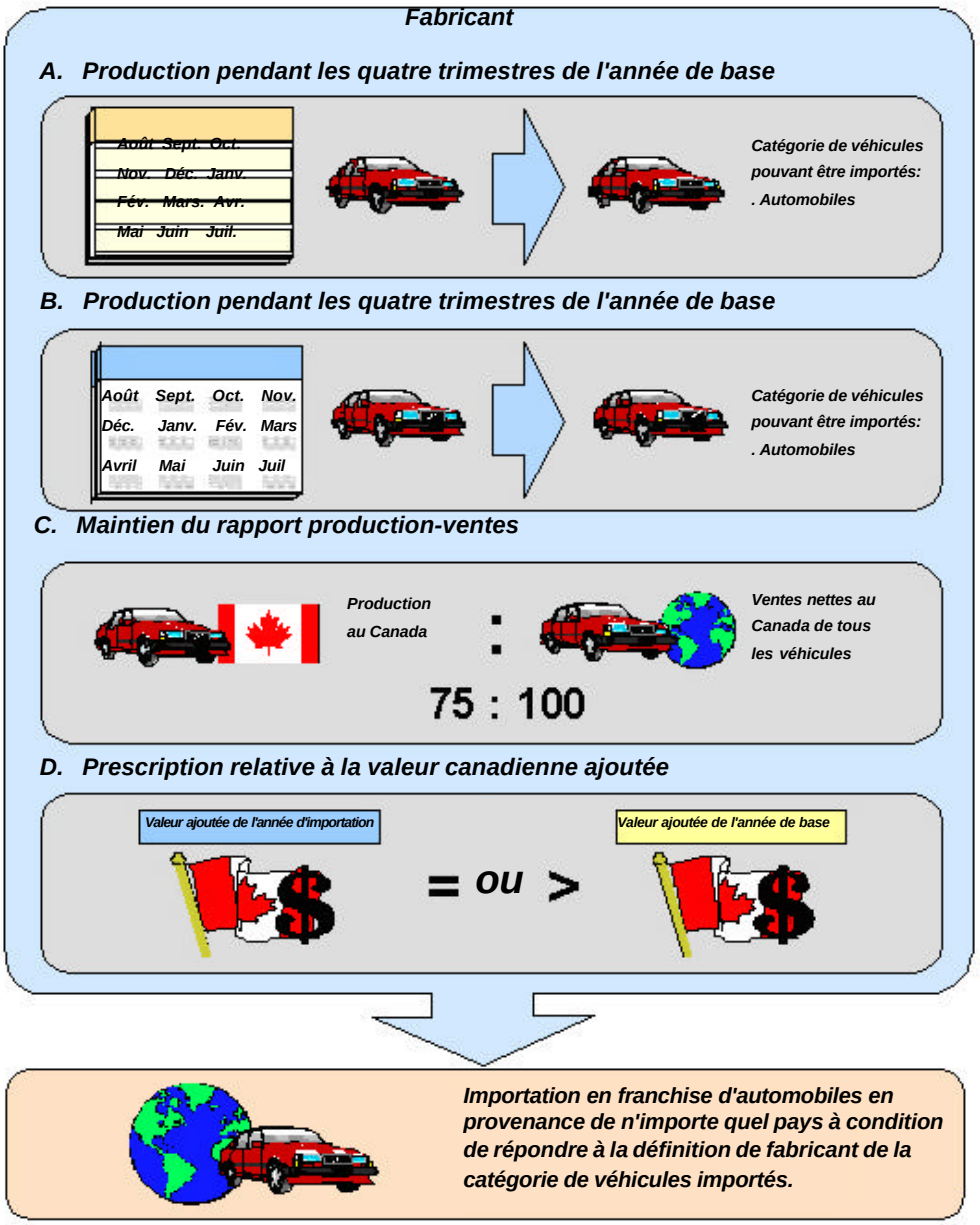
Figure 1 du Canada

Figure 1 – Conditions à remplir au Canada pour être membre du Pacte de l'automobile

Seuls les importateurs qui répondaient à la définition de "fabricant" de la catégorie des véhicules devant être importés pouvaient être membres du Pacte de l'automobile.



Dans l'accord, la définition de "fabricant" était fondée sur les critères suivants*:



**La même figure pourrait être utilisée pour les véhicules commerciaux spécifiés et les autobus. Un même fabricant peut répondre à la définition de fabricant de chacune des trois catégories de véhicules.*

d) Réaction du Japon à la réponse du Canada

5.13 Réagissant à la réponse du Canada au sujet de la description des mesures en cause par les plaignants, le **Japon** ajoute ce qui suit:

5.14 Le régime d'exemption des droits comprend un "avantage" sous forme d'une exemption de droits dont l'octroi est subordonné à trois conditions: i) une condition d'admissibilité sous forme d'une restriction de l'admissibilité; ii) une prescription relative à la teneur en produits nationaux sous forme d'une prescription en matière de valeur canadienne ajoutée (VCA); et iii) une prescription relative à la fabrication sous forme d'un rapport production-ventes.

5.15 L'emploi de l'expression "régime d'exemption des droits" vise à simplifier l'argumentation du gouvernement japonais concernant cette série de mesures complexes.

5.16 Le gouvernement japonais estime que les trois types d'instruments (ou mesures) de mise en œuvre du régime d'exemption des droits – le MVTO de 1998, les lettres d'engagement et les DRS – sont incompatibles avec les obligations contractées par le gouvernement canadien au titre des Accords précités de l'OMC. Il reconnaît qu'il lui incombe d'établir *prima facie* l'incompatibilité du MVTO de 1998, des lettres d'engagement et des DRS avec les règles de l'OMC. Étant donné que les caractéristiques des trois types d'instruments qui rendent ceux-ci incompatibles avec les règles de l'OMC sont identiques ou très similaires, les arguments concernant lesdits instruments sont identiques ou très similaires. Dans la mesure où ces caractéristiques diffèrent, le gouvernement japonais en a tenu compte et il développe plus bas des arguments à ce sujet.

e) Réaction des CE à la réponse du Canada

5.17 Réagissant à la réponse du Canada au sujet de la description des mesures en cause par les plaignants, les **Communautés européennes** ajoutent ce qui suit:

5.18 Le Canada a indiqué à plusieurs reprises que CAMI était le seul bénéficiaire de DRS "à prendre en considération". Répondant aux Communautés européennes qui voulaient obtenir des précisions à ce sujet, il a déclaré ce qui suit:

> "… les CE n'ont formulé d'allégations spécifiques qu'à l'égard des trois Grands de l'industrie automobile canadienne et de Volvo en tant que bénéficiaires des MVTO, et des deux fabricants automobiles bénéficiaires de DRS, à savoir CAMI Automotive Inc. et Intermeccanica … En sa qualité de partie défenderesse, il n'appartient pas au Canada de réfuter le contenu de la demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les CE, mais seulement les éléments de preuve soumis au Groupe spécial …"[67]

5.19 Les affirmations mentionnées ci-dessus sont fausses. La portée des allégations formulées par les CE au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS se limite aux importations d'automobiles et à la fourniture de services de distribution de gros pour les automobiles, respectivement. Les seuls DRS mis en cause par ces deux allégations sont ceux accordés en faveur de CAMI et d'Intermeccanica, qui sont les deux seuls bénéficiaires de DRS autorisés à importer des automobiles en franchise de droits.

[67] Réponse du Canada à la question 1 des CE.

5.20 Par contre, les allégations formulées par les Communautés européennes au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article XVII de l'AGCS, ainsi que leurs allégations au titre de l'Accord sur les MIC et de l'Accord SMC, ne visent pas seulement la catégorie des "automobiles", mais les deux autres catégories de "véhicules automobiles" également, c'est-à-dire les "autobus" et les "véhicules commerciaux spécifiés". Ces allégations concernent *tous* les DRS en vigueur (63 au total, selon la liste annexée au Mémorandum D-10-16-2)[68], et pas uniquement les DRS adoptés en faveur de CAMI et d'Intermeccanica.

5.21 La portée des allégations des CE est clairement décrite dans leur demande d'établissement d'un groupe spécial et dans leur argumentation. Contrairement à ce que soutient le Canada, les Communautés européennes ont présenté des éléments de preuve à l'égard de tous les DRS. Elles ont transmis une copie du Mémorandum D-10-16-2, qui renferme la liste complète des DRS en vigueur.[69] En outre, elles ont fourni au Groupe spécial des copies de tous ces DRS[70], ainsi qu'un tableau résumant leur contenu.[71]

5.22 Répondant à une question du Japon, le Canada a divulgué les noms de sept fabricants de véhicules automobiles qui utilisent actuellement des DRS pour importer des véhicules autres que des automobiles.[72] Afin d'éviter tout malentendu, les Communautés européennes voudraient rappeler que dans le présent différend leurs allégations ne se limitent pas aux DRS que leurs bénéficiaires "utilisent" actuellement. Elles visent tous les DRS en vigueur, que leurs bénéficiaires les aient ou non "utilisés" récemment.

5.23 Si le bénéficiaire d'un DRS qui n'"utilise" pas actuellement son DRS décidait de le faire à compter de la prochaine année automobile, le gouvernement canadien serait légalement tenu de le faire bénéficier du régime d'admission en franchise, pour autant qu'il réponde aux conditions énoncées dans ledit DRS. Les DRS constituent donc une "législation impérative" qui, conformément à la jurisprudence, peuvent faire l'objet des procédures de règlement des différends, même s'ils ne sont pas "utilisés" actuellement.[73]

2. Les lettres

a) Arguments du Japon concernant les lettres

5.24 Concernant les lettres (dont il est question aux paragraphes 2.4 et 2.5), le **Japon** fait valoir ce qui suit (ces arguments étant repris à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties):

---

[68] Pièce n° 8 des CE.

[69] Pièce n° 8 des CE.

[70] Pièce n° 6 des CE.

[71] Pièce n° 7 des CE.

[72] Réponse du Canada à la question 4 du Japon. Il n'est pas possible cependant de déterminer si, en plus des sept bénéficiaires cités par le Canada, il n'en existerait pas d'autres qui n'auraient pas autorisé le gouvernement canadien à révéler leurs noms.

[73] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Taxes sur le pétrole et certains produits d'importation*, adopté le 17 juin 1987, IBDD, S34/154 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *États-Unis - Pétrole*), paragraphes 5.2.1 et 5.2.2.

5.25 Lors de la négociation du Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien avait obtenu de plusieurs fabricants visés par le Pacte qu'ils prennent des engagements additionnels afin d'atteindre des teneurs prescrites en produits nationaux supérieures à celles énoncées dans le Pacte. Ces engagements avaient été définis dans des lettres d'engagement visant des sociétés spécifiques. General Motors, Ford, Chrysler et American Motors avaient donc pris à la demande du gouvernement canadien des engagements supérieurs à ceux prévus par le MVTO de 1965. Selon un rapport du Sénat des États-Unis, les lettres d'engagement prévoyaient que ces fabricants s'engageraient de façon permanente à relever chaque année la VCA d'un pourcentage minimal.[74] Le rapport indiquait aussi que les fabricants considéraient que les lettres étaient contraignantes et qu'ils avaient même continué de rendre compte chaque année au gouvernement canadien des niveaux de la VCA qu'ils avaient atteints.[75] Le libellé des lettres montre que celles-ci sont effectivement contraignantes.[76]

5.26 Selon un examen de ces lettres qui ont été rendues publiques aux États-Unis en 1965, les producteurs en question avaient pris des engagements supérieurs aux prescriptions du MVTO afin d'accroître la valeur canadienne ajoutée des véhicules et parties qu'ils produisaient d'un montant représentant 60 pour cent de l'augmentation de leurs ventes d'automobiles au Canada ou 50 pour cent de la hausse de leurs ventes de véhicules commerciaux au Canada. En outre, les grands fabricants s'étaient engagés à augmenter de 260 millions de dollars canadiens la valeur canadienne ajoutée des véhicules et parties d'équipement d'origine produits entre 1964 et la fin de l'année automobile 1968.[77]

5.27 Ces engagements avaient été pris à la demande du gouvernement canadien et étaient une condition préalable pour bénéficier du régime d'exemption des droits. Selon le libellé des lettres, l'engagement d'accroître chaque année la VCA d'un pourcentage minimal était permanent.

5.28 Ces engagements n'ont été publiés dans aucun document officiel du gouvernement canadien. Le nombre de lettres d'engagement qui ont été signées n'est pas connu et l'on ne sait pas non plus si des modifications ont par la suite été apportées à ces lettres.

---

[74] Pièce n° 27 du Japon, page 27.

[75] *Ibid.*

[76] Les lettres d'engagement de General Motors du Canada (GM), de Ford Canada (Ford), de Chrysler Canada (Chrysler) et d'American Motors Canada (AMC) sont reproduites à la pièce n° 5 du Japon:

GM – La lettre de GM indique que le droit d'importer en franchise des véhicules automobiles est subordonné à deux prescriptions qui ne sont pas mentionnées dans le MVTO:

i) augmentation de la VCA d'un montant équivalant à 60 pour cent de la croissance du marché (paragraphe 3); et

ii) augmentation tous les ans de la VCA avant la fin de l'année automobile 1968 (voir le paragraphe 4, qui stipule que, dans le cas de GM, la hausse représente 121 millions de dollars canadiens. Voir aussi la page 35, où le Président de GM écrit au Ministre: "Vous nous avez demandé d'augmenter la VCA …").

À la fin de sa lettre, le Président de GM fait part des problèmes qu'éprouvera sa société à atteindre les objectifs dans les délais, mais il s'engage à réorganiser ses installations de production au Canada afin de se conformer à la prescription et à réaliser des études à ce sujet.

Ford – Après avoir indiqué que Ford s'engage à atteindre le niveau prescrit de la VCA afin de "réaliser les objectifs de l'Accord", le Président de Ford précise qu'il rendra compte au Ministre des projets qu'il entend mettre en œuvre pour s'acquitter des obligations qu'il a contractées aux termes de la lettre.

Chrysler et AMC – Le libellé de ces deux lettres est similaire à celui de la lettre ci-dessus de Ford.

[77] Sénat des États-Unis, Commission des finances, *Data Relating to H.R. 9042 Automotive Products Trade Act of 1965* (US Government Printing Office: 1965), 59 (pièce n° 39 du Japon).

b) Arguments des CE concernant les lettres

5.29 Concernant les lettres, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit (ces arguments étant repris à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties):

5.30 Avant la conclusion du Pacte de l'automobile, et comme condition de sa signature, le gouvernement canadien avait demandé et obtenu que les bénéficiaires prennent des engagements additionnels en matière de VCA, en sus des prescriptions prévues par le Pacte de l'automobile.

5.31 Ces engagements additionnels sont consignés dans des "lettres d'engagement" comme il est convenu de les appeler, que chaque bénéficiaire avait adressées au Ministre canadien de l'industrie quelques jours avant la signature du Pacte de l'automobile.

5.32 Au moment de la conclusion du Pacte, les deux gouvernements avaient tenu secret le contenu des lettres d'engagement. Mais les lettres envoyées par les filiales canadiennes des "quatre Grands" de l'industrie automobile américaine (à savoir GM, Ford, Chrysler et American Motors)[78] ont finalement été rendues publiques lors du débat tenu par le Congrès des États-Unis au sujet de la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile. On estime généralement que le gouvernement canadien a aussi demandé à d'autres bénéficiaires du Pacte de l'automobile (par exemple, Volvo) de lui adresser des lettres d'engagement, mais celles-ci n'ont jamais été rendues publiques.

5.33 Les conditions énoncées dans les lettres d'engagement avaient été négociées par les quatre Grands et le Ministère canadien de l'industrie. Leur libellé est très similaire, et parfois identique.[79] En substance, elles obligent chaque bénéficiaire à prendre deux engagements additionnels:

> A) au cours de chaque année automobile, accroître (en dollars) la VCA des véhicules automobiles d'une catégorie, et de leurs parties d'équipement d'origine, produits par le bénéficiaire d'un montant représentant un certain pourcentage de la "croissance du marché" des véhicules automobiles de la même catégorie sur une année. Dans le cas des automobiles, ce pourcentage est de 60 pour cent, et dans celui des véhicules commerciaux spécifiés et des autobus, il est fixé à 50 pour cent; et
>
> B) au cours de l'année automobile, accroître (en dollars) la VCA des véhicules automobiles d'une catégorie, et de leurs parties d'équipement d'origine, produits par le bénéficiaire d'un certain montant fixe, en sus du montant atteint durant l'année de base et de l'augmentation résultant de l'engagement A).[80]

[78] Chrysler a acheté American Motors en 1987.

[79] La comparaison des lettres d'engagement présentées par Chrysler Canada Ltée et par American Motors Ltée, par exemple, autorise fortement à penser que toutes les lettres ont été rédigées à partir d'un modèle fourni par le gouvernement canadien.

[80] Pour les "quatre Grands", la hausse prescrite de la VCA a totalisé 239 millions de dollars canadiens. Individuellement, elle était de 121 millions de dollars canadiens pour General Motors, de 74,2 millions de dollars canadiens pour Ford, de 33 millions de dollars canadiens pour Chrysler et de 11,2 millions de dollars canadiens pour American Motors.

5.34 Aux fins du premier engagement, la "croissance du marché" est définie comme étant la différence entre le coût, pour chaque bénéficiaire, des véhicules de la catégorie concernée durant l'année automobile précédente et le coût, pour chaque bénéficiaire, des véhicules de la même catégorie vendus pendant l'année automobile en cours.

5.35 L'inflation a amenuisé au fil des ans la valeur du second engagement, ainsi que celle relative au maintien prescrit de la VCA de l'année de base énoncé dans le Pacte de l'automobile. En conséquence, la VCA prescrite avoisine maintenant 60 pour cent (dans le cas des automobiles) ou 50 pour cent (dans le cas des véhicules commerciaux spécifiés et des autobus) du coût des ventes du bénéficiaire.

5.36 Aux fins des deux engagements, la VCA comprend, outre la VCA des véhicules produits et vendus au Canada, la VCA des véhicules et des parties d'équipement d'origine produits au Canada et exportés du Canada par le bénéficiaire ou achetés auprès de vendeurs canadiens indépendants par des filiales étrangères du bénéficiaire.[81]

5.37 Les lettres d'engagement renferment également certaines dispositions en matière de présentation de rapports et de vérification[82] qui ont pour objet de permettre aux autorités canadiennes de s'assurer que les bénéficiaires se conforment aux engagements additionnels concernant la VCA.

5.38 Les prescriptions relatives à la VCA mentionnées dans les lettres d'engagement diffèrent de celles énoncées dans le MVTO de 1998 et les DRS du fait que le bénéficiaire qui ne peut s'y conformer au cours d'une année automobile donnée n'est pas tenu d'acquitter les droits de douane dus sur les importations qu'il a effectuées durant la même année.

5.39 Cela ne veut cependant pas dire que les engagements contractés dans les lettres d'engagement sont purement et simplement "volontaires". Il est évident que de tels engagements ne servent pas, en tant que tels, les intérêts commerciaux des bénéficiaires.[83] Le Canada les a exigés des bénéficiaires comme condition de la signature du Pacte de l'automobile. Les bénéficiaires ont donc supposé que s'ils n'exécutaient pas ces engagements, le gouvernement canadien supprimerait les avantages tarifaires.[84] Dans la pratique, il semble que cette menace ait suffit et les cas de non-respect des engagements sont demeurés l'exception.[85]

---

[81] Voir, par exemple, la lettre d'engagement présentée par Ford Motor Co. of Canada Ltd., page 2, alinéa ii).

[82] Par exemple, la lettre envoyée par Ford Motor Co. of Canada Ltd. est libellée comme suit:

"Ford Motor Co. of Canada Ltd. convient également de porter à l'attention du Ministre de l'industrie, tous les trois mois à compter du 1er avril 1965, les renseignements que celui-ci pourra exiger au sujet des progrès réalisés par notre société ainsi que des plans pour l'exécution des obligations que nous avons contractées aux termes de la présente lettre. En outre, il est entendu pour Ford Motor Co. of Canada Ltd. que le gouvernement procèdera chaque année à une vérification des points mentionnés dans la présente lettre."

[83] Les lettres d'engagement soumises par General Motors du Canada Ltée et par Ford Motor Co. of Canada Ltd. traitent en détail des difficultés que posait l'atteinte des objectifs fixés par le gouvernement canadien.

[84] Il convient de préciser que le Pacte de l'automobile ne ferait pas vraiment obstacle à un tel retrait des avantages. De fait, il prévoit que chaque partie peut dénoncer l'accord moyennant un préavis de 12 mois (Pacte de l'automobile, article VII).

[85] Selon le Ministère de l'industrie du Canada, "bien que non contraignantes, elles (les lettres d'engagement) sont généralement respectées". Voir l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile), Industrie Canada, 10 juin 1998 (pièce n° 20 des CE).

c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant les lettres

5.40 En réponse aux arguments des plaignants concernant les lettres, le **Canada** mentionne ce qui suit (ces arguments étant repris à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties):

5.41 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux donné une fausse représentation des lettres adressées au Ministre canadien de l'industrie lors de la négociation et de la signature du Pacte de l'automobile, et ils ont englobé ces lettres dans la "mesure unique" qu'ils ont chacun forgée de toutes pièces aux fins de la présente procédure.[86] Dans la présente affaire, les plaignants voudraient que le Groupe spécial considère que ces lettres sont des instruments juridiquement contraignants et exécutoires, afin qu'elles puissent, semble-t-il, être tenues pour des mesures assujetties aux disciplines de l'OMC. Mais les lettres n'ont pas été appliquées au moyen d'une quelconque législation canadienne et elles ne sont pas juridiquement contraignantes.

5.42 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux qualifié certaines lettres de "prescriptions". Les Communautés européennes en particulier ont allégué qu'elles avaient été exigées des fabricants comme condition de la signature du Pacte de l'automobile par le Canada et que les bénéficiaires avaient supposé que s'ils ne se conformaient pas aux prescriptions qui y étaient énoncées, le Canada retirerait l'"exemption tarifaire". Ces arguments sont en fait dénués de tout fondement factuel.

5.43 Les lettres ne sont pas juridiquement contraignantes en vertu du droit canadien. Ce ne sont pas des contrats, parce qu'elles ne satisfont pas aux prescriptions de la législation canadienne en matière de passation de contrats. Ce ne sont pas des instruments réglementaires, parce qu'elles n'ont été adoptées ni par le Parlement ni par le gouvernement en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés par le Parlement. Si le gouvernement canadien avait voulu que les lettres soient contraignantes, il aurait certainement pu agir en conséquence. Or il ne l'a pas fait. Par conséquent, les lettres n'ont aucun statut juridique ni effet juridique.

5.44 Ces arguments n'ont en outre aucun fondement en droit. Comme les lettres n'ont pas de statut juridique, elles ne sont pas visées par les termes "lois, … règlements ou … prescriptions" au sens de l'article III:4.

5.45 L'admissibilité à la franchise des droits au cours d'une année donnée est déterminée uniquement par les prescriptions énoncées dans le MVTO de 1998.[87] En vertu de la loi, ce sont les seules raisons pour lesquelles il peut être refusé d'accorder une remise des droits. Les Communautés européennes n'ont aucunement mentionné le fondement juridique sur lequel pourrait s'appuyer le Canada pour retirer les avantages en cas de non-respect des engagements contenus dans les lettres.[88] Si elles ne l'ont pas fait, c'est parce qu'il n'en existe aucun. Si un fabricant ne pouvait exécuter les engagements qu'il a pris de sa propre initiative dans sa lettre, le gouvernement canadien n'aurait pas le

[86] Le Japon a allégué que les lettres ont été transmises à la "demande" du gouvernement canadien, mais il n'a présenté aucun élément de preuve à l'appui de son allégation. Les Communautés européennes ont soutenu que la transmission des lettres était une condition préalable à la signature du Pacte de l'automobile, même si elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de cette affirmation et font plutôt des suppositions: "on estime généralement" que d'autres bénéficiaires du Pacte de l'automobile ont présenté des lettres.

[87] MVTO de 1998, article 2.

[88] Les Communautés européennes ont donné à entendre que le Canada pourrait simplement dénoncer le Pacte de l'automobile, mais cette thèse ne tient pas. Une telle décision serait tellement contraire aux intérêts du Canada qu'elle ne serait jamais envisagée, comme ne l'ignorent pas les bénéficiaires du MVTO.

pouvoir juridique de lui refuser l'admissibilité à la franchise des droits. De fait, le Mémorandum D présenté par les Communautés européennes et le Japon indique clairement que Revenu Canada ne vérifie pas si les sociétés visées par le MVTO ont respecté les engagements contractés dans les lettres.[89]

d) Réfutation par le Japon de la réponse du Canada

5.46 Réfutant la réponse du Canada concernant les lettres, le **Japon** fait valoir ce qui suit:

5.47 Le gouvernement canadien estime que les lettres d'engagement ne constituent pas des "mesures" qui peuvent être assujetties aux disciplines de l'OMC parce qu'elles ne sont pas contraignantes pour les fabricants qui les ont signées et qu'elles n'imposent pas de "prescriptions" au sens de l'article III du GATT de 1994.[90] Cela n'est manifestement pas le cas. Les signataires considéraient les lettres comme étant contraignantes, celles-ci renferment des prescriptions en matière de vérification et de présentation de rapports, et elles ne comportent aucune date d'expiration. Il est sans intérêt que les lettres n'aient pas expressément été mises en œuvre en vertu d'une loi ou d'un règlement canadien et que le MVTO de 1998 et les DRS ne prévoient aucune sanction en cas de non-exécution des engagements énoncés dans les lettres. Le MVTO de 1998 et les DRS sont des "décrets en conseil", c'est-à-dire des instruments réglementaires que le gouvernement canadien peut abroger ou modifier à sa guise. Par conséquent, les lettres d'engagement sont manifestement contraignantes car le gouvernement canadien peut révoquer les instruments pertinents si les conditions qui y sont énoncées ne sont pas remplies. Il ne fait aucun doute qu'il s'agit de mesures auxquelles s'appliquent les disciplines de l'OMC.

5.48 Les déclarations des présidents-directeurs généraux de deux des sociétés signataires contredisent la position du gouvernement canadien qui est d'avis que les lettres d'engagement ne sont pas contraignantes.

5.49 Le 17 novembre 1997, devant le Rotary Club de Windsor, M. G. Y. Landry, qui était à l'époque Président du Conseil, Président et P.-D. G. de Chrysler Canada Ltd., a fait la déclaration suivante:

> "En contrepartie de l'exemption des droits de douane canadiens, chaque membre du Pacte de l'automobile doit veiller à respecter un rapport production-ventes de un pour un (c'est-à-dire qu'un véhicule doit être produit au Canada pour chaque véhicule vendu au Canada)."
>
> "En outre, chaque membre doit atteindre une valeur canadienne ajoutée de 60 pour cent ainsi qu'il s'y est engagé. Du fait que les automobiles vendues au Canada par les membres du "Pacte de l'automobile" doivent avoir une valeur canadienne ajoutée de 60 pour cent, les achats de parties de véhicules produites au Canada ont fortement augmenté."[91]

5.50 Le 16 octobre 1997, devant l'Empire Club of Canada, Mme Bobbie Gaunt, qui était alors Présidente du Conseil et P.-D. G de Ford Motor Co. of Canada Ltd., a fait la déclaration suivante:

---

[89] Voir les pièces n° 9 des CE et n° 7 du Japon (Mémorandum D-10-16-3). Les autres mémorandums ont été versés au dossier à titre de pièce n° 7 du Canada. Les mémorandums ne stipulent aucunement que Revenu Canada vérifiera d'autres éléments en plus de s'assurer qu'il a été satisfait aux prescriptions du MVTO.

[90] Voir les réponses du Canada aux questions 4 et 16 du Groupe spécial.

[91] Allocution prononcée par M. G. Yves Landry au Caboto Club, à Windsor (Ontario), le 17 novembre 1997, devant le Rotary Club de Windsor, à l'occasion de la 71ème Journée internationale (pièce n° 46 du Japon).

> "Ford, Chrysler et GM se sont engagés par écrit à produire au moins un véhicule au Canada pour chaque véhicule vendu au Canada, et à atteindre une valeur canadienne ajoutée de 60 pour cent au moins. Nous avons très largement rempli ces obligations."[92]

5.51 Ces déclarations, faites séparément par les plus hauts dirigeants de deux des bénéficiaires du MVTO de 1998, sont un élément de preuve *prima facie* que la VCA que doivent atteindre Ford, Chrysler et GM est de 60 pour cent. C'est donc d'un élément de preuve *prima facie* que les lettres d'engagement sont contraignantes et en vigueur.

5.52 Par conséquent, le gouvernement japonais demeure d'avis que les lettres d'engagement constituent des prescriptions au sens de l'article III du GATT de 1994. Il estime également que les lettres d'engagement constituent des "mesures" qui sont manifestement assujetties aux disciplines de l'OMC qu'il a citées dans sa contestation des mesures en cause.

e) Réfutation par les CE de la réponse du Canada

5.53 Réfutant la réponse du Canada au sujet des lettres, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

5.54 Il convient tout d'abord d'examiner une question préjudicielle soulevée par le Canada qui porte sur plusieurs des allégations formulées par les Communautés européennes: à savoir si les prescriptions relatives à la VCA mentionnées dans les lettres d'engagement présentées par certains fabricants en rapport avec le Pacte de l'automobile sont des "mesures" faisant l'objet des procédures de règlement des différends.

5.55 L'argument avancé par le Canada à ce sujet n'est pas tout à fait clair. D'une part, le Canada soutient que les Communautés européennes et le Japon n'ont pas fait la preuve de leurs allégations selon lesquelles les lettres d'engagement ont été transmises à la demande du gouvernement canadien. Cela donnerait à penser que le Canada estime que les lettres d'engagement sont des "actes privés" qui ne sont pas imputables au gouvernement canadien. D'autre part, le Canada fait valoir que les lettres d'engagement ne sont pas "juridiquement contraignantes". On pourrait en déduire que le Canada reconnaît que les lettres d'engagement sont des actes du gouvernement canadien, mais qu'elles ne possèdent pas toutes les caractéristiques nécessaires pour être qualifiées de "mesures" faisant l'objet des procédures de règlement des différends.

i) Les Lettres d'engagement sont imputables au gouvernement canadien

5.56 Ainsi que l'a rappelé dans son rapport le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs*[93], la pratique antérieure du GATT confirme que des actes purement "privés" peuvent néanmoins être considérés comme des actions gouvernementales faisant l'objet des procédures de règlement des différends si le gouvernement y intervient suffisamment.

---

[92] Allocution prononcée par Mme Bobbie Gaunt, Présidente du Conseil et P.-D. G. de Ford Motor Co. of Canada Ltd., devant l'Empire Club of Canada, le 16 octobre 1997, à Toronto (pièce n° 47 du Japon).

[93] Rapport du Groupe spécial *Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs*, adopté le 22 avril 1998, WT/DS44/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*), paragraphe 10.56.

5.57 Il est incontestable que le gouvernement canadien a joué un rôle dans les lettres d'engagement, ce qui rend indéfendable la thèse du Canada selon laquelle les lettres d'engagement sont des actes "privés" des bénéficiaires du Pacte de l'automobile.

5.58 Premièrement, il est expressément indiqué dans les lettres elles-mêmes que celles-ci ont été transmises pour répondre à une demande antérieure du gouvernement canadien. La lettre présentée par General Motors est particulièrement claire à ce sujet. Elle renferme des énoncés tels que:

> "… la présente lettre vise à exposer, comme suite à votre demande, notre opinion au sujet du projet d'accord …"[94]
>
> et
>
> "… vous nous avez demandé d'augmenter la valeur canadienne ajoutée de nos produits de 121 millions de dollars canadiens durant la période débutant en 1964 et se terminant à la fin de l'année automobile 1968, comme il est demandé à la condition 4). Vous nous avez aussi demandé d'augmenter à nouveau cette valeur du montant indiqué à la condition 3) ci-dessus …"[95]

5.59 Deuxièmement, les engagements pris dans les lettres d'engagement ne servent pas, en tant que tels, les intérêts commerciaux des bénéficiaires. Pourquoi ceux-ci auraient-ils présenté les lettres d'engagement, si ce n'était parce que le gouvernement canadien avait insisté pour qu'ils le fassent? De fait, certaines des lettres traitent en détail des difficultés éprouvées par les bénéficiaires pour atteindre les objectifs fixés par le gouvernement canadien.[96]

5.60 Troisièmement, tous les bénéficiaires ont pris les mêmes engagements. En outre, le libellé des lettres d'engagement est très similaire, et parfois identique.[97] Une telle "coïncidence" autorise à penser que les lettres d'engagement ont été rédigées à partir d'un même modèle fourni par le Ministère canadien de l'industrie.

5.61 Enfin, la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile[98] a fait l'objet d'un débat au Congrès des États-Unis au cours duquel les directeurs généraux des quatre Grands de l'industrie automobile américaine et des responsables du gouvernement américain ont déclaré que les lettres d'engagement avaient été négociées avec le Ministère canadien de l'industrie et que le Canada considérait qu'elles étaient une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile.

5.62 Par exemple, selon le Vice-Président exécutif de General Motors:

> "Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord, telles qu'elles

---

[94] Lettres d'engagement de General Motors du Canada Limitée, paragraphe 1 (pièce n° 2 des CE).

[95] *Ibid*., paragraphe 10.

[96] Voir, par exemple, les lettres d'engagement de General Motors du Canada Limitée, où la société se plaint que les objectifs en matière de VCA fixés par le gouvernement canadien sont "extrêmement ambitieux" (pièce n° 2 des CE, paragraphe 10 ff.).

[97] Il suffit de comparer, par exemple, les lettres d'engagement présentées par Chrysler Canada Ltée et par American Motors Ltée (qui figurent toutes deux à la pièce n° 2 des CE).

[98] Pièce n° 11 des CE.

> avaient été arrêtées, et les principes ainsi que nous les approuverions, et il nous a fixé un objectif d'après lequel, au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits."[99]

5.63 Le Vice-Président de Chrysler s'était montré tout aussi explicite au sujet du lien que le gouvernement canadien avait établi entre les lettres et le Pacte de l'automobile:

> "L'accord a été conclu par le Canada uniquement après que les fabricants canadiens de véhicules lui avaient donné des assurances en vue de protéger et de favoriser l'industrie canadienne, qui est beaucoup plus modeste et moins développée."[100]

5.64 Les propos tenus par l'industrie avaient été confirmés par des responsables du gouvernement américain. Ainsi le Secrétaire d'État adjoint aux affaires économiques a déclaré ce qui suit:

> "… Il convient de noter qu'il y a eu de tels entretiens entre le gouvernement canadien et chacun des fabricants canadiens d'automobiles, et que les résultats de ces entretiens – c'est-à-dire les lettres donnant les assurances demandées, ou les déclarations d'intention, sont un élément important de cet accord dans son ensemble, du point de vue du Canada."[101]

5.65 Dans son témoignage, le Sous-Secrétaire à la politique commerciale fournit d'autres précisions à ce sujet:

> "… Nous savions durant les négociations qui se sont poursuivies pendant de nombreux mois que le Ministre canadien de l'industrie s'entretenait avec les constructeurs automobiles canadiens au sujet de leurs plans de production selon les différentes conditions qui pourraient être énoncées dans l'accord envisagé …
>
> … Le gouvernement canadien a eu besoin d'un certain temps pour mettre au point le contenu des lettres, mais je dirais [que nous avons pris connaissance de leur teneur] certainement pendant l'hiver de 1964.
>
> … Je suppose que les entretiens que les sociétés ont eus séparément avec le Ministre de l'industrie avaient peut-être la même teneur et il est possible que celui-ci ait rédigé un projet de lettre qu'il a examiné avec chaque société et dont le libellé était identique, et que les sociétés canadiennes les aient par la suite modifiées, compte tenu de leur situation particulière avant de les renvoyer au Ministre, en en gardant pour l'essentiel le même libellé."[102]

---

[99] Congrès des États-Unis, audiences de la Commission des voies et moyens de la Chambre des Représentants, 89ème Congrès, première session, H.R. 6960, page 148 (pièce n° 22 des CE).

[100] *Ibid.*, page 157.

[101] Audiences du Congrès des États-Unis devant un sous-comité de la Commission des relations étrangères, Sénat des États-Unis, 89ème Congrès, première session, 10 février 1965, page 23 (pièce n° 22 des CE).

[102] Congrès des États-Unis, audiences de la Commission des finances du Sénat des États-Unis, 89ème Congrès, première session, H.R. 9042, pages 151 et 152 (pièce n° 22 des CE).

5.66 Ainsi que l'ont déjà mentionné les Communautés européennes, le gouvernement américain et les quatre Grands de l'industrie automobile américaine ont essayé en vain de garder secrètes les lettres d'engagement. Les craintes qu'ils nourrissaient se sont avérées justifiées. Lorsque les lettres ont fini par être rendues publiques devant le Congrès des États-Unis, elles ont été critiquées par de nombreux députés au Congrès qui craignaient que les prescriptions additionnelles relatives à la VCA ne causent un préjudice grave à l'industrie américaine des parties.[103] C'est pourquoi il a fallu introduire dans la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile une clause spéciale en vertu de laquelle le Président était tenu d'informer le Congrès de tout autre engagement qui pourrait être pris par la suite. Le libellé de cette disposition montre que pour le Congrès la véritable nature des lettres d'engagement ne faisait aucun doute. La clause est formulée comme suit:

> "Dès qu'il constate qu'un fabricant a *pris un quelconque engagement, en raison d'une action des pouvoirs publics*, d'accroître la valeur canadienne ajoutée … le Président doit en rendre compte … Le Président doit également préciser si un tel engagement est en sus des *engagements contractés dans les lettres d'engagement* que ledit fabricant a présentées avant la date de promulgation de la présente loi."[104] (pas d'italique dans l'original)

5.67 Dans les lettres d'engagement, il était prévu que le gouvernement canadien et les bénéficiaires engageraient de nouvelles "discussions" avant la fin de l'année automobile 1968.[105] Les quatre Grands ont déclaré devant le Congrès des États-Unis que ces discussions avaient en fait eu lieu en temps voulu et que le gouvernement canadien leur avait demandé de prendre de nouveaux engagements par écrit.[106] Les quatre Grands ont tous indiqué avoir refusé d'accéder à la demande du Canada. Ainsi, lors de son témoignage, Chrysler a déclaré ce qui suit:

> "Chrysler Canada Ltée nous a informés des entretiens qu'elle avait eus avec des représentants du gouvernement canadien. Le Ministère canadien de l'industrie et du commerce a depuis longtemps l'habitude de rencontrer régulièrement les représentants de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules à moteur, dont Chrysler Canada Ltée. Depuis une année environ, ces entretiens portent sur les progrès réalisés en vue de respecter les engagements pris en 1965 et sur les engagements additionnels que le gouvernement canadien souhaitait vivement que nous contractions pour la période postérieure à 1968 … Le gouvernement canadien a demandé à Chrysler Canada Ltée de s'engager par écrit à atteindre une valeur canadienne ajoutée de 75 pour cent d'ici à l'année automobile 1971 et de 80 pour cent d'ici à l'année automobile 1974. Chrysler Canada Ltée a transmis à Chrysler Corp. une copie de ce projet de lettre et nous a fait part d'un certain nombre d'entretiens et de réunions qui s'étaient déroulés au téléphone entre des fonctionnaires canadiens de divers niveaux et de hauts dirigeants de Chrysler Canada Ltée … Cette dernière nous

---

[103] Voir, par exemple, la déclaration de M. John Brademas, Représentant de l'Indiana au Congrès des États-Unis, audiences de la Commission des voies et moyens de la Chambre des Représentants, 89ème Congrès, première session, H.R. 6960, page 196 ff (pièce n° 22 des CE).

[104] Article 205 a) (pièce n° 11 des CE).

[105] Les quatre lettres d'engagement se terminent toutes par le paragraphe suivant: "Je crois comprendre qu'avant la fin de l'année automobile 1968 nous devrons nous entretenir des perspectives de l'industrie canadienne de l'automobile et du programme de notre société."

[106] Congrès des États-Unis, audiences de la Commission des finances du Sénat des États-Unis, 19ème Congrès, deuxième session, page 82 ff (pièce n° 22 des CE).

> a fait savoir qu'elle n'avait pas accepté de prendre des engagements additionnels avec le gouvernement canadien, ni par écrit ni verbalement …"[107]

5.68 Bien que Chrysler n'ait pas accepté de prendre des engagements additionnels par écrit, l'extrait ci-dessus montre à quel point le gouvernement canadien est intervenu dans la présentation des lettres d'engagement en 1965.

5.69 Répondant à une question du Groupe spécial, le Canada a fini par admettre que les lettres d'engagement avaient été transmises à la demande du gouvernement canadien. En outre, le Canada reconnaît même maintenant que c'est le gouvernement canadien lui-même qui a rédigé le texte ayant servi de modèle pour les lettres d'engagement. Le Canada soutient néanmoins que le gouvernement canadien ne cherchait pas à ce que les bénéficiaires prennent des engagements additionnels:

> "Lors de la conclusion du Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien a demandé aux sociétés concernées de lui donner l'assurance qu'elles comprenaient bien le nouveau système. Il leur a fourni un projet de lettre indiquant dans les grandes lignes quelles seraient les prescriptions qui seraient dans le Pacte, et les résultats qu'il en escomptait. Les sociétés étaient libres d'apporter à la lettre les modifications de leur choix – par exemple, la lettre de General Motors du Canada Limitée diffère des autres lettres à la fois dans la forme et sur le fond, ce qui n'a en aucune façon influé sur le statut de la société en tant que bénéficiaire du MVTO."[108]

5.70 Il n'est tout simplement pas vrai que le gouvernement canadien cherchait uniquement à ce que les bénéficiaires du Pacte de l'automobile lui donnent l'assurance qu'ils "comprenaient bien le nouveau système". L'extrait plus haut de la lettre d'engagement présentée par General Motors prouve que le gouvernement canadien a adressé une demande plus concrète aux bénéficiaires:

> "… vous nous avez demandé d'augmenter la valeur canadienne ajoutée de nos produits de 121 millions de dollars canadiens durant la période débutant en 1964 et se terminant à la fin de l'année automobile 1968, comme il est indiqué à la condition 4). Vous nous avez aussi demandé d'augmenter à nouveau cette valeur du montant indiqué à la condition 3) ci-dessus …"[109]

5.71 C'est ce que confirme également le Vice-Président exécutif de General Motors:

> "Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord … *et il nous a fixé un objectif d'après lequel au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits*."[110] (pas d'italique dans l'original)

5.72 En outre, il est faux de prétendre que les sociétés "étaient libres d'apporter à la lettre les modifications de leur choix". Dans leur témoignage devant le Congrès des États-Unis, des responsables du gouvernement américain parlent des longues négociations qui avaient eu lieu entre le

---

[107] *Ibid*., page 87 ff.

[108] Réponse du Canada à la question 17 du Groupe spécial.

[109] Pièce n° 2 des CE.

[110] Congrès des États-Unis, audiences de la Commission des voies et moyens de la Chambre des Représentants, 89ème Congrès, première session, H.R. 6960, page 148 (pièce n° 22 des CE).

gouvernement canadien et les bénéficiaires.[111] De même, si les sociétés bénéficiaires avaient vraiment été "libres d'apporter à la lettre les modifications de leur choix", pourquoi ont-elles toutes fini par prendre des engagements similaires? De plus, pourquoi les bénéficiaires ont-ils de toute manière pris un engagement en matière de VCA, alors qu'il était évident que ces engagements étaient contraires à leurs intérêts mêmes?

ii) Les lettres d'engagement sont contraignantes

5.73 Au sujet de l'argument selon lequel les lettres d'engagement ne sont pas "juridiquement contraignantes", il convient tout d'abord de rappeler qu'il est maintenant bien établi que les actes "non contraignants", tels que les recommandations ou indications des pouvoirs publics, peuvent constituer des "mesures" faisant l'objet des procédures de règlement des différends.[112]

5.74 Mais cette question ne se pose même pas dans le présent différend. Contrairement aux affirmations du Canada, les lettres d'engagement ne sont pas un simple "énoncé des résultats escomptés de la mise en œuvre par le Canada du système établi dans le cadre du Pacte de l'automobile".[113]

5.75 Les lettres indiquent clairement que les bénéficiaires "*s'engagent*" à satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA.[114] Selon la définition courante qu'en donne le dictionnaire[115], "*s'engager (to undertake)*" signifie "*convenir de faire (to agree to do)*", "*se lier par une promesse ou une caution (to give a promise or pledge)*", "*garantir (to guarantee)*", "*contracter une obligation (to contract)*", "*se rendre responsable de (to make oneself responsible for)*" …

5.76 En outre, les lettres désignent à plusieurs reprises les engagements additionnels relatifs à la VCA comme étant des "*obligations contractées aux termes de la présente lettre*"[116] et des "*conditions*".[117] Le libellé des lettres ne laisse donc subsister aucun doute que celles-ci ont pour objet d'imposer aux bénéficiaires des obligations contraignantes, et non de formuler de simples "attentes".

---

[111] Voir le paragraphe 5.63.

[112] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93, paragraphe 10.49: "… au surplus, il nous paraît aussi concevable … que même les simples exhortations non contraignantes formulées dans une déclaration gouvernementale de politique générale puissent avoir sur les acteurs privés un effet semblable à celui d'une mesure juridiquement contraignante …" Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Japon – Commerce des semi-conducteurs*, adopté le 4 mai 1988, IBDD, S35/126 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Japon – Semi-conducteurs*), paragraphe 117: "Le Groupe spécial a estimé que le train de mesures en question partait du même principe qu'un régime formel de contrôle des exportations et en comprenait les éléments essentiels. La seule différence était l'absence d'obligations formelles et juridiquement contraignantes … Cependant, le Groupe spécial a conclu qu'il s'agissait d'une différence de forme plutôt que de fond puisque les mesures étaient appliquées de la même façon que des prescriptions impératives …"

[113] Réponse du Canada à la question 17 du Groupe spécial.

[114] Voir, par exemple, la lettre d'engagement de Ford Motor Co. of Canada Ltd., paragraphe 6 (pièce n° 2 des CE).

[115] *Webster's New World Dictionary*, Third College Edition.

[116] Voir, par exemple, la lettre d'engagement de Ford Motor Co. of Canada Ltd., paragraphe 9 (pièce n° 2 des CE)

[117] Voir, par exemple, la lettre d'engagement de Ford Motor Co. of Canada Ltd., paragraphe 4 (pièce n° 2 des CE).

iii) Les lettres d'engagement sont exécutoires

5.77 Le simple fait qu'aucune sanction ne soit explicitement prévue en cas de non-respect des engagements pris dans les lettres ne signifie pas que celles-ci ne sont pas "exécutoires". Ainsi que l'ont déclaré les dirigeants des quatre Grands devant le Congrès des États–Unis, le gouvernement canadien leur a clairement fait savoir que la transmission des lettres était une condition nécessaire à la conclusion du Pacte de l'automobile.[118]

5.78 Les lettres elles-mêmes établissent l'existence d'un lien entre leur présentation et la conclusion du Pacte de l'automobile. Par exemple, il est clairement indiqué dans une lettre que Ford a jointe à sa lettre d'engagement que:

> "Nos engagements sont, bien entendu, subordonnés à l'exécution de cet accord, à l'adoption d'un décret et d'un règlement identique en substance aux projets que vous nous avez déjà communiqués, ainsi qu'à une réponse satisfaisante à la lettre supplémentaire ci-jointe."[119]

5.79 Étant donné ce lien, les bénéficiaires ont supposé que, s'ils ne tenaient pas compte des engagements énoncés dans les lettres, le gouvernement canadien retirerait l'exemption tarifaire. Pour ce faire, il suffirait à ce dernier d'abroger ou de modifier le MVTO de 1998. Ni le MVTO de 1998 ni aucune autre disposition de la législation canadienne ne pourraient empêcher le gouvernement canadien de prendre une telle mesure.

5.80 En particulier, le Pacte de l'automobile ne ferait pas obstacle au retrait de l'exemption tarifaire, parce que le Pacte pouvait être dénoncé par l'une ou l'autre des parties moyennant un préavis d'un an.[120]

5.81 Le Canada a affirmé que la dénonciation du Pacte de l'automobile "serait tellement contraire aux intérêts du Canada qu'elle ne serait jamais envisagée, comme ne l'ignorent pas les bénéficiaires du MVTO".

5.82 Il est cependant difficile de donner foi à cette affirmation. Le Pacte de l'automobile ne confère plus aucun avantage aux exportations canadiennes de véhicules automobiles à destination des États-Unis. De fait, les États-Unis n'appliquent plus les dispositions du Pacte. En outre, selon le Canada, le seul avantage "réel" dont bénéficient les fabricants visés par le Pacte de l'automobile est la possibilité d'importer en franchise des véhicules automobiles en provenance de pays autres que les États-Unis. Pourtant cet avantage ne leur est pas conféré par le Pacte, qui stipule seulement que le Canada doit faire bénéficier du régime d'admission en franchise les importations provenant des États-Unis. Il s'agit d'un avantage accordé par le Canada sur une base purement unilatérale en vertu du MVTO de 1998 et des DRS.

---

[118] Voir le paragraphe 5.62.

[119] Lettre de Ford Motor Co. of Canada Ltd., datée du 4 janvier 1965, paragraphe 4 (pièce n° 2 des CE).

[120] Voir l'article VII du Pacte de l'automobile (pièce n° 1 des CE). De plus, selon le Canada, le Pacte de l'automobile n'est pas directement applicable, ce qui semble-t-il signifie que les bénéficiaires n'auraient aucun recours en vertu de la législation canadienne si le gouvernement canadien décidait de supprimer l'exemption tarifaire (voir la réponse du Canada à la question 2 des CE).

iv) Le gouvernement canadien s'assure de la suite donnée aux lettres d'engagement

5.83 Le fait qu'il existe des procédures précises en matière de présentation de rapports et de vérification est une autre indication que les lettres d'engagement sont considérées par les deux parties comme étant contraignantes.

5.84 Ces procédures ont été expressément prévues dans les lettres d'engagement. Par exemple, la lettre présentée par Ford renferme la disposition suivante:

> "Ford Motor Co. of Canada Ltd. convient également de communiquer au Ministre de l'industrie, tous les trois mois à compter du 1er avril 1965, les renseignements que celui-ci pourra exiger au sujet des progrès réalisés par notre société ainsi que des plans pour l'exécution des obligations que nous avons contractées aux termes de la présente lettre. En outre, il est entendu pour Ford Motor Co. of Canada Ltd. que le gouvernement procédera chaque année à une vérification des points mentionnés dans la présente lettre."[121]

5.85 Le Canada a soutenu que les Mémorandums D démontraient que Revenu Canada ne vérifie pas si les sociétés visées par le MVTO se sont conformées aux engagements contractés en vertu des lettres, mais seulement si elles ont respecté les engagements qui leur incombaient en vertu du MVTO.

5.86 Cet argument est faux. Les modèles de documents à utiliser pour la présentation des rapports qui figurent à la pièce n° 14 des CE montrent que le type de renseignements recueillis par Revenu Canada auprès des bénéficiaires du MVTO de 1998 permet aux autorités canadiennes de déterminer s'il est également satisfait aux prescriptions énoncées dans les lettres d'engagement.

5.87 En fait, sachant que selon le Canada les prescriptions relatives à la VCA stipulées dans le MVTO "ont longtemps été insignifiantes"[122], on pourrait soupçonner que la seule raison pour laquelle ces prescriptions continuent d'être appliquées, c'est justement pour obtenir les renseignements nécessaires à l'application des prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres d'engagement.

v) Les prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres d'engagement sont en fait respectées

5.88 Dans un document intitulé "Pacte de l'automobile" et affiché sur le site Web d'Industrie Canada, il est mentionné que les lettres d'engagement "bien que non contraignantes, … sont généralement respectées".[123]

5.89 Cela confirme que le gouvernement canadien s'assure en fait que les lettres d'engagement sont respectées. Cela confirme également que, malgré les protestations du Canada, les lettres gardent "actuellement une signification pratique"[124] et qu'elles sont considérées comme étant contraignantes tant par le gouvernement que par les bénéficiaires.

---

[121] Lettre d'engagement de Ford Motor Co. of Canada Ltd., paragraphe 8 (pièce n° 2 des CE). On retrouve des énoncés identiques dans les lettres d'engagement de Chrysler Canada Ltée, paragraphe 6, et d'American Motors du Canada Ltée, paragraphe 6 (qui figurent toutes deux à la pièce n° 2 des CE).

[122] Voir le paragraphe 6.271.

[123] Pièce n° 2 des CE.

[124] Réponse du Canada à la question 17 du Groupe spécial.

f) Réponse du Canada aux réfutations des plaignants

5.90 Le **Canada** répond comme suit (ces arguments étant repris dans les sections portant sur les allégations spécifiques):

5.91 Les plaignants ont soutenu que les lettres constituaient également une violation de l'article III:4. Celui-ci dispose qu'il s'applique à "toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions". Le Japon et les Communautés européennes n'ont pas cherché à faire valoir que les lettres sont des lois ou des règlements parce qu'il est évident qu'elles n'en sont pas. Les lettres ne figurent dans aucun instrument juridique. Aussi reste-t-il seulement à déterminer si les lettres constituent des prescriptions.[125]

5.92 Il incombe aux Communautés européennes et au Japon de prouver que les lettres additionnelles constituent des prescriptions, ce qu'ils ne peuvent pas faire. Le critère à appliquer pour déterminer si les montants de la VCA indiqués dans les lettres sont des "prescriptions" a été défini dans les rapports des groupes spéciaux chargés des affaires *Canada – Administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger*[126] et *CEE – Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants*.[127] Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Canada – LEIE* a constaté que des engagements présentés volontairement pouvaient constituer des "prescriptions" au sens de l'article III:4. Le Groupe spécial a cependant explicitement noté que les engagements en cause dans l'affaire *Canada – LEIE* n'étaient pas exécutés volontairement. Une fois qu'ils avaient été contractés, les engagements faisaient partie du régime juridiquement exécutoire applicable à l'investissement. En somme, une sanction était imposée en cas de non-respect des prescriptions. Ce fait était au cœur du raisonnement suivi par le Groupe spécial.[128]

5.93 Le Groupe spécial chargé de l'affaire *CEE – Pièces détachées et composants* a établi une distinction entre les "prescriptions" qu'une société est juridiquement tenue de respecter (cas de l'affaire *Canada – LEIE*) et les "prescriptions" qu'une société accepte volontairement afin d'obtenir un avantage. Il a cependant constaté qu'il s'agissait dans les deux cas de "prescriptions" au sens de l'article III:4, mais seulement dans la mesure où les prescriptions étaient des conditions préalables à l'obtention d'un avantage.[129]

5.94 Les lettres ne constituent pas des prescriptions en vertu de ces critères. Elles ne font pas partie du régime juridiquement exécutoire auquel est assujetti le MVTO. Si un bénéficiaire

---

[125] Dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, le Canada a déjà exposé ses vues au sujet de l'interprétation des termes "mesures" et "lois, … règlements ou … prescriptions". De l'avis du Canada, ces termes n'ont pas la même signification, le mot "mesure" ayant un sens plus large. Aussi convient-il seulement de déterminer si les lettres constituent des "prescriptions". Si c'est le cas, elles constituent nécessairement des mesures. Par contre, il ne serait pas déterminant de constater que les lettres sont des "mesures". Il faudrait encore déterminer si les lettres constituent des "prescriptions", ou constater que les deux termes ont des significations identiques.

[126] Rapport du Groupe spécial *Canada – Administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger*, adopté le 7 février 1984, IBDD, S30/147 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE*).

[127] Rapport du Groupe spécial *CEE – Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants*, adopté le 16 mai 1990, IBDD, S37/142 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*).

[128] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, paragraphe 5.4.

[129] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127, paragraphe 5.21.

n'atteignait pas les montants de la VCA spécifiés dans sa lettre, il remplirait toujours les conditions requises pour bénéficier des privilèges de la franchise. Les éléments de preuve présentés par le Japon lui-même l'établissent clairement.[130] De fait, si un bénéficiaire refusait de fournir les renseignements qui seraient nécessaires pour déterminer s'il a atteint les montants spécifiés, il remplirait toujours les conditions requises. En outre, tout comme aucune sanction n'est imposée en cas de non-atteinte des montants spécifiés dans les lettres, aucune récompense n'est non plus accordée dans le cas contraire. Les sociétés qui donnent suite aux lettres ne reçoivent aucun avantage additionnel. Elles ne sont pas tenues d'en appliquer les modalités et si elles le font volontairement, ce n'est pas pour obtenir un avantage. Les lettres ne constituent donc pas des prescriptions. Elles n'ont absolument aucun lien avec la capacité pour les sociétés d'effectuer des importations en franchise en vertu du MVTO.

5.95 Le Canada a rendu publique sa position selon laquelle les lettres ne constituent pas des prescriptions. De fait, le Japon a versé au dossier en tant qu'élément de preuve une déclaration publique d'Industrie Canada où les lettres sont qualifiées de non contraignantes.[131] Le Canada a fait la même déclaration à maintes reprises durant les travaux du présent Groupe spécial; il y aurait lieu de signaler que le Canada rend publiques toutes ses communications à l'OMC si une demande lui est adressée en ce sens. Ces communications mêmes sont donc aussi des déclarations publiques témoignant que les lettres ne sont ni contraignantes ni exécutoires.

5.96 Les Communautés européennes ont beaucoup insisté sur le libellé des lettres qui, allèguent-elles, est d'application obligatoire. En fait, il varie et il est tout au plus ambigu – le terme anglais "undertake" peut signifier s'engager formellement, mais il peut aussi vouloir dire entreprendre une tâche.[132] Dans un système où il n'y a ni sanction ni récompense, on ne saurait considérer l'engagement de parties privées, même formulé dans les termes les plus fermes, comme constituant une prescription au sens de l'article III:4.

5.97 Jusqu'à présent, les autres éléments de preuve présentés par les plaignants ont porté sur les questions de savoir si le gouvernement canadien était intervenu dans l'établissement des lettres, si les fabricants étaient tenus de présenter les lettres parce qu'elles étaient une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile par le Canada, et si les bénéficiaires eux-mêmes se sentaient liés par les lettres. Les éléments de preuve qui ont été présentés sont au mieux ambigus et ils ne prouvent pas que les lettres aient jamais constitué des prescriptions.[133]

---

[130] Pièce n° 27 du Japon, page 63.

[131] Pièce n° 38 du Japon, page 38-1.

[132] Voir, par exemple, The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, définition 4 a), (vol. 2 [Oxford: Clarendon Press, 1993], page 3476, pièce n° 13 du Canada), et Merriam-Webster's Collegiate Dictionary, définition 1, 10ème édition [Markham: Thomas Allen, 1993], page 1289 (pièce n° 14 du Canada).

[133] Par exemple, la pièce n° 22 des CE, page 11, renferme la déclaration ci-après d'un responsable de General Motors Corporation (États-Unis): "Je puis m'exprimer au nom de General Motors et je puis affirmer qu'*il n'y a eu aucune entente secrète, qu'il n'y a eu aucune négociation*. Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord, telles qu'elles avaient été arrêtées, et approuverions les principes ainsi que nous les comprenions, et il nous a fixé un objectif d'après lequel, au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits." (pas d'italique dans l'original) United States-Canada Automotive Products Agreement: Hearings before the House Comm. on Ways and Means on H.R. 6960 "The Automotive Products Trade Act of 1965", 89ème Congrès, première session (1965), page 148 (témoignage de M. James M. Roche, Vice-Président directeur de General Motors Corporation). Cette déclaration confirme entièrement l'explication des faits donnée par le Canada dans sa réponse à la question 17 du Groupe spécial.

5.98 Les Communautés européennes ont aussi allégué que les lettres sont exécutoires, arguant que rien, en droit canadien, n'empêche le Canada d'abroger ou de modifier le MVTO. Cet argument procède d'une interprétation fondamentalement erronée du droit de l'OMC. Les Accords de l'OMC ne s'appliquent pas aux actions que *pourraient* entreprendre les Membres. Ils s'appliquent aux actions que les Membres ont *entreprises*. Les lettres ne constituent pas des prescriptions parce qu'elles ne sont pas exécutoires et qu'elles ne prévoient aucune récompense; la question de savoir si le gouvernement canadien a en vertu de la Constitution le pouvoir de les transformer en prescriptions est sans intérêt.

5.99 Les lettres ne constituent pas des prescriptions et c'est ce qui ressort clairement de ce qui se produirait si le Canada devait donner suite à une constatation établissant qu'elles constituent une violation de l'article III:4. Le gouvernement canadien n'aurait à prendre aucune disposition pour se conformer à une telle constatation. Il n'aurait pas à révoquer les lettres parce qu'il faudrait d'abord qu'il les ait promulguées – il n'y a donc rien à révoquer. Il n'aurait pas à les dénoncer, parce qu'il a déjà été clairement établi que ni les pouvoirs publics ni les sociétés concernées ne se sentent liés par ces lettres. Il n'aurait pas à suspendre leur application, parce qu'il ne les applique pas.

5.100 Pratiquement tous les éléments de preuve présentés par les parties plaignantes ont trait à l'époque à laquelle les lettres ont été rédigées, il y a 35 ans. Aucun de ces éléments de preuve n'est pertinent. Peu importe leur statut antérieur, les lettres ne constituent pas des prescriptions aujourd'hui, et elles n'en constitueront pas non plus à l'avenir. Avant même que les parties plaignantes n'engagent la présente procédure, le Canada avait publiquement déclaré que les lettres n'étaient pas contraignantes.[134] Les plaignants eux-mêmes ont cité cette déclaration, et ils ne l'ont jamais réfutée. Le Canada a également cessé de prendre la peine de vérifier si les sociétés avaient atteint les montants stipulés dans les lettres. Il a ainsi clairement indiqué à maintes reprises qu'il ne considérait pas que les lettres étaient contraignantes. Si les dirigeants des sociétés bénéficiaires avaient déjà entretenu un doute quelconque à ce sujet, ce n'est plus le cas maintenant.

5.101 Indépendamment du fait que les lettres aient déjà pu être considérées comme étant contraignantes, elles n'ont jamais été exécutoires. Le Japon a ainsi joint sa voix à celle des Communautés européennes pour alléguer qu'il suffirait d'abroger ou de modifier le MVTO, voire de dénoncer au besoin le Pacte de l'automobile, pour faire appliquer le contenu des lettres. Cet argument procède d'une interprétation fondamentalement erronée du droit de l'OMC. Les Accords de l'OMC ne s'appliquent pas aux mesures que pourraient prendre les Membres. Ils s'appliquent aux mesures que les Membres ont prises.

5.102 En tout état de cause, le Canada n'aurait jamais dénoncé le Pacte de l'automobile – en fait, il n'aurait jamais pu le faire. Premièrement, il aurait ainsi pénalisé chacune des sociétés visées par le MVTO et les DRS, et pas seulement celles qui n'avaient pas respecté leurs engagements. Deuxièmement, entre 1965 et 1998, soit avant que les taux des droits frappant les produits provenant des États-Unis ne tombent à zéro par suite de leur élimination progressive dans le cadre de l'ALENA, l'accès en franchise au marché américain se faisait en vertu du Pacte de l'automobile. Dans ces circonstances, il n'aurait jamais été envisageable que le Canada dénonce cet accord.

5.103 Pour ces raisons, le Canada soutient que les lettres d'engagement n'imposent pas de prescriptions au sens de l'article III:4 du GATT. Elles ne peuvent donc donner lieu à une violation de cet article.

---

[134] Pièces n° 38 du Japon et n° 20 des CE.

g) Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

5.104 Réagissant à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit (ces arguments étant repris dans les sections portant sur les allégations spécifiques):

5.105 Il semble que le Canada ait reconnu que l'on ne peut soutenir que les lettres d'engagement ne sont pas des "mesures". Ainsi, dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada se contente d'indiquer que les lettres d'engagement ne sont pas des "lois, ... règlements ou … prescriptions". À titre de justification, il mentionne dans une note de bas de page que puisque le terme "mesure" a un sens "plus large" que le terme "prescription", le Groupe spécial a seulement besoin de déterminer si les lettres constituent des prescriptions.

5.106 Les Communautés européennes ne sont pas de cet avis. Même si l'on supposait que le terme "mesure" a effectivement un sens "plus large", il ne faut pas oublier que les Communautés européennes ont présenté des allégations au sujet des prescriptions relatives à la VCA non seulement au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, mais également au titre de l'article XVII de l'AGCS et de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC. Or aucune de ces deux dernières dispositions ne fait mention des "prescriptions". C'est pourquoi même s'il constatait que les lettres ne constituent pas des "prescriptions", le Groupe spécial devrait toujours déterminer si elles constituent des "mesures".

5.107 La défense du Canada repose sur une interprétation extrêmement étroite du terme "prescription". En substance, le Canada soutient que les lettres ne constituent pas des "prescriptions" parce qu'elles ne sont pas "juridiquement exécutoires", ni à cause de sanctions ni à cause de récompenses qui y seraient explicitement attachées.

5.108 Mais le sens ordinaire du terme "prescription" nimpose aucunement une telle interprétation. Les termes "prescrit" et "juridiquement exécutoire" ne sont pas synonymes. L'existence d'une sanction juridique explicite est la preuve que quelque chose peut constituer une "prescription" sans toutefois en être un élément intrinsèque.

5.109 Les lettres d'engagement renferment des "prescriptions" parce qu'elles sont libellées en termes péremptoires et parce que le gouvernement canadien et les bénéficiaires les considèrent comme étant contraignantes, ainsi que le montre le fait que leur respect est régulièrement vérifié et que les bénéficiaires se conforment en pratique aux conditions qui y sont stipulées.

5.110 On ne saurait estimer que la déclaration figurant sur le site Web d'Industrie Canada et selon laquelle les lettres "bien que non contraignantes, … sont généralement respectées"[135] est la preuve que le gouvernement canadien ne les considère pas comme "contraignantes". Cette déclaration ne s'adresse pas aux bénéficiaires, mais au grand public. Le gouvernement canadien n'a pas besoin d'afficher des déclarations sur Internet pour faire connaître aux bénéficiaires ses vues sur la nature des lettres. En tout état de cause, Industrie Canada emploie le terme "obligatoire" au sens étroit de "juridiquement exécutoire". Dans le même paragraphe, Industrie Canada qualifie les termes des lettres de ce à quoi les bénéficiaires "se sont engagés" et de "conditions".

5.111 Pour des raisons similaires, on ne saurait estimer que les déclarations faites par le gouvernement canadien dans le cadre de la présente procédure sont la preuve que le Canada ne considère pas que les lettres sont contraignantes ou qu'il les a dénoncées. Les trois Grands de l'industrie automobile savent pertinemment que le Canada est obligé d'invoquer de tels arguments pour qu'ils continuent de bénéficier de l'exemption tarifaire.

[135] Pièce n° 20 des CE.

5.112 Le Canada soutient que son interprétation du terme "prescription" est tirée des rapports sur les affaires *Canada – LEIE*[136] et *CEE – Pièces détachées et composants*.[137] Mais ces rapports ne donnent aucunement à penser que les groupes spéciaux entendaient élaborer une série de critères généralement applicables ou qu'ils les utilisaient.

5.113 En tout état de cause, les lettres d'engagement présentent les mêmes caractéristiques que les mesures en cause dans l'affaire *CEE – Pièces détachées et composants*. Ainsi que l'a indiqué le Canada, dans cette affaire, le Groupe spécial avait constaté que les engagements d'augmenter la teneur en éléments d'origine nationale offerts par les filiales de certaines sociétés japonaises constituaient des "prescriptions" parce qu'ils étaient une "condition préalable à l'obtention d'un avantage". Il en est de même pour les lettres d'engagement. Le gouvernement canadien n'aurait pas signé le Pacte de l'automobile si les trois Grands de l'industrie automobile n'avaient pas présenté les lettres d'engagement.

5.114 La seule différence entre les deux affaires est que le règlement antidumping des CE prévoyait que la Commission des Communautés européennes pouvait (mais sans y être tenue) poursuivre la procédure et imposer en fin de compte des droits anti-échappatoires si les engagements étaient dénoncés ou violés.[138] Le MVTO ne prévoit pas expressément la possibilité d'imposer des sanctions. Mais cela ne signifie pas que les lettres ne sont pas exécutoires. Étant donné le lien établi par le Canada entre la conclusion du Pacte de l'automobile et la présentation des lettres, il avait toujours été tacitement entendu entre les parties que le gouvernement canadien retirerait les avantages tarifaires si les bénéficiaires ne se conformaient pas au contenu des lettres.

5.115 Dans l'une de ses questions additionnelles, le Groupe spécial a demandé au Canada si les fabricants visés par le MVTO avaient mentionné dans leurs rapports annuels qu'ils avaient dépassé les niveaux de VCA prescrits par le MVTO.[139]

5.116 La réponse est que les bénéficiaires n'ont nullement besoin de le faire. Les modèles de formulaires de déclaration présentés dans la pièce n° 14 des CE montrent que les bénéficiaires du MVTO sont tenus, entre autres, de déclarer le montant total de la VCA obtenu au cours de la période considérée, ainsi que la valeur marchande nette des véhicules vendus au Canada pendant la même période. Ces deux chiffres permettent au gouvernement canadien de vérifier, au moyen d'un simple calcul, si les trois Grands de l'industrie automobile se conforment aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres. Les trois Grands le savent. Et le gouvernement canadien sait que les trois Grands le savent.

3. Le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA

a) Arguments du Japon concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA

5.117 Concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA, le **Japon** fait valoir ce qui suit (d'autres arguments figurant aussi aux sections portant sur les allégations spécifiques):

---

[136] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126.

[137] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127.

[138] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127, paragraphe 5.20.

[139] Question 40 du Groupe spécial.

i) Le Pacte de l'automobile canado-américain avait dès le début été conçu pour être discriminatoire par nature

5.118 Au début des années 60, le gouvernement canadien craignait que ses politiques en faveur du secteur automobile ne suffisent pas à stimuler la croissance de l'industrie automobile canadienne. Aussi avait-il lancé en 1963 un nouveau programme de remise des droits visant les parties de véhicules automobiles. Les exportations de parties de véhicules automobiles à destination des États-Unis avaient augmenté en flèche et un fabricant américain de radiateurs avait réagi en demandant l'ouverture d'une enquête en matière de droits compensateurs. Les gouvernements du Canada et des États-Unis avaient alors engagé des négociations pour régler la question. Ces négociations avaient débouché sur la conclusion du Pacte de l'automobile canado-américain.

5.119 Le 16 janvier 1965, les gouvernements du Canada et des États-Unis avaient signé le Pacte de l'automobile canado-américain, qui est un accord sectoriel applicable au commerce des produits de l'industrie automobile.[140] Les parties étaient convenues que si certaines conditions étaient remplies, le commerce des automobiles et des parties d'équipement d'origine entre les deux pays s'effectuerait en franchise de droits.[141] Autrement dit, le Pacte avait été conçu à l'origine pour accorder des privilèges et des avantages concurrentiels uniquement aux fabricants automobiles d'Amérique du Nord, à leurs distributeurs et à leurs produits, puisque aucun fabricant (excepté American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker et Volvo)[142] n'avait effectué d'investissements importants au Canada à l'époque.

5.120 Les gouvernements du Canada et des États-Unis appliquaient des critères différents pour déterminer les produits qui bénéficieraient de ce régime d'admission en franchise. Dans le cas des États-Unis, les produits de l'industrie automobile provenant du Canada remplissaient les conditions requises s'il s'agissait de "produits canadiens" satisfaisant à certaines règles d'origine".[143]

5.121 Dans le cas du Canada, pour que les produits remplissant les conditions requises puissent bénéficier du régime d'admission en franchise, il fallait qu'ils soient importés par des fabricants de véhicules automobiles qui satisfaisaient à certaines conditions, notamment des prescriptions relatives à une teneur spécifique en produits nationaux et à la VCA.[144] Le Canada s'était également réservé le droit de désigner certains fabricants qui ne répondaient pas aux conditions spécifiées comme ayant le droit de bénéficier du régime d'admission en franchise.[145] L'approche retenue par le gouvernement

---

[140] Le Pacte de l'automobile canado-américain est provisoirement entré en vigueur le 16 janvier 1965.

[141] L'article II du Pacte de l'automobile canado-américain fait état de l'accord concernant le commerce en franchise, et les produits visés sont décrits aux Annexes A et B du Pacte (pièce n° 1 du Japon).

[142] Volvo était le seul membre original du Pacte de l'automobile canado-américain qui n'était pas un fabricant à propriété nord-américaine.

[143] Annexe B du Pacte de l'automobile canado-américain (pièce n° 1 du Japon).

[144] Annexe A du Pacte de l'automobile canado-américain. Un fabricant de véhicules était défini comme étant un fabricant d'automobiles, d'autobus ou de certains véhicules commerciaux, qui produisait de tels véhicules au Canada durant l'année de base 1963/64. En outre, un tel fabricant devait maintenir au cours de chacune des années suivantes: i) la proportion de la valeur marchande nette des véhicules qu'il produisait par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules qu'il vendait au Canada (rapport production-ventes) à un niveau égal ou supérieur au plus élevé de la proportion atteinte durant l'année de base ou de 75 pour cent; et ii) une valeur canadienne ajoutée (VCA) égale ou supérieure à celle des véhicules qu'il produisait au Canada durant l'année de base (pièce n° 1 du Japon).

[145] Annexe A du Pacte de l'automobile canado-américain, paragraphe 3 (pièce n° l du Japon).

canadien s'expliquait par l'objectif qu'il visait, à savoir conserver au Canada une certaine partie de l'industrie nord-américaine au moment où les fabricants de véhicules automobiles procédaient à la restructuration de leurs opérations.[146]

5.122 En mars 1965, un Groupe de travail du GATT de 1947 avait entrepris un examen des modalités du Pacte de l'automobile canado-américain.[147] Comme la mise en œuvre du Pacte par les États-Unis ne devait accorder la franchise des droits qu'aux pièces et véhicules originaires du Canada, il avait été jugé qu'un tel régime constituerait une nette violation de l'article premier du GATT de 1947. Les États-Unis avaient donc demandé et finalement obtenu une dérogation dans le cadre du GATT.[148]

5.123 Alors que les États-Unis avaient reconnu que les engagements qu'ils avaient contractés en vertu du Pacte de l'automobile canado-américain constituaient clairement une violation de l'article premier du GATT de 1947 et qu'ils avaient en conséquence demandé et obtenu une dérogation, le gouvernement canadien n'avait pas sollicité de dérogation. Selon le représentant canadien qui comparaissait devant le Groupe de travail, le Pacte devait être appliqué selon le principe de la nation la plus favorisée et les avantages de l'accord être étendus aux mêmes conditions à toutes les parties contractantes. D'après le représentant du Canada, le paragraphe 3 de l'Annexe A du Pacte de l'automobile, qui définissait les obligations du gouvernement canadien, disposait que les fabricants automobiles qui satisfaisaient aux mêmes conditions que ceux qui étaient visés par le Pacte rempliraient les conditions requises pour bénéficier du même traitement.[149] Toujours selon le représentant canadien, cette disposition faisait ressortir la nature non restrictive du Pacte de l'automobile canado-américain.[150] Mais, ainsi qu'il est indiqué plus bas, la nature non restrictive du Pacte avait radicalement changé en 1989, lorsque la liste des importateurs admissibles avait été close. Cette mesure avait cristallisé le caractère discriminatoire du régime canadien.

5.124 À l'époque, plusieurs parties contractantes avaient remis en question le point de vue du Canada. En particulier, elles avaient indiqué que l'accord introduisait une différenciation *de facto* entre les pays producteurs tiers qui avaient des usines au Canada et ceux qui n'en avaient pas.[151] De plus, un membre du Groupe de travail avait signalé la possibilité que "des produits similaires importés par des catégories d'importateurs différentes doivent acquitter des droits à des taux différents et il a[vait] demandé si cela n'entraînerait pas une discrimination entre les sources d'approvisionnement" qui serait contraire aux dispositions de l'article premier du GATT de 1947.[152] Des membres du Groupe de travail avaient demandé quels seraient les critères applicables dans le cas de nouveaux producteurs qui souhaiteraient remplir les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant. Le

---

[146] J.R. Johnson, "The Effect of the Canada-US Free Trade Agreement on the Auto Pact" dans M.A. Molot, éd., Driving Continentally: National Policies and the North American Auto Industry (Ottawa: Carleton University Press, 1993) 256 (pièce n° 23 du Japon).

[147] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile*, adopté le 25 mars 1965, IBDD, S13/118.

[148] La dérogation, qui a été reconduite dans le cadre de l'OMC, est arrivée à expiration le 1er janvier 1998 (pièce n° 24 du Japon).

[149] Pièce n° 1 du Japon.

[150] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner le Pacte de l'automobile*, *supra* note 147, pages 120 et 121, paragraphe 10.

[151] *Ibid.*, page 125, paragraphe 27.

[152] *Ibid.*, page 123, paragraphe 21, et page 125, paragraphe 27.

représentant du Canada avait répondu que "le gouvernement canadien n'a[vait] pas l'intention d'exercer une discrimination à l'encontre ou en faveur des nouveaux producteurs, quelle que soit leur nationalité".[153] Le Groupe de travail n'était arrivé à aucune conclusion au sujet de la compatibilité avec le GATT des mesures de mise en œuvre du Pacte de l'automobile canado-américain appliquées par le gouvernement canadien.

ii) De 1965 à 1969, le Canada avait mis en œuvre un système discriminatoire par le biais du Pacte de l'automobile canado-américain

5.125 Le gouvernement canadien avait à l'origine mis en œuvre ses obligations au titre du Pacte de l'automobile canado-américain au moyen du Décret sur le tarif des véhicules automobiles (1965) (MVTO de 1965) et du Règlement sur le numéro tarifaire 950 (Règlement 950) qui énonçaient les prescriptions en matière de déclaration et de présentation de rapports auxquelles devaient se conformer les importateurs admissibles.[154] Il avait défini dans le MVTO de 1965 les conditions qui, une fois remplies, permettraient à un fabricant d'importer en franchise des produits de l'industrie automobile en provenance de tout pays ayant droit à l'avantage du tarif de la nation la plus favorisée ou du tarif de préférence britannique.[155] En ce qui concernait la condition d'admissibilité, le MVTO de 1965 ne s'appliquait qu'aux producteurs qui avaient exercé leurs activités durant l'année de base 1963/64.[156] Étant donné la définition de l'"année de base", le MVTO de 1965 ne s'appliquait qu'à six constructeurs automobiles (American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker et Volvo) ainsi qu'à un certain nombre de producteurs de véhicules commerciaux spécifiés et d'autobus. Les avantages du régime d'exemption des droits étaient donc réservés aux importateurs admissibles, aux fabricants étrangers qui avaient des liens avec ces importateurs, aux produits de ces fabricants étrangers, aux services de commerce de gros des importateurs admissibles et, indirectement, aux fournisseurs de certains produits et services nationaux destinés aux importateurs admissibles.

5.126 Comme les fabricants qui n'avaient pas exercé leurs activités durant l'année de base 1963/64 ne pouvaient être admissibles aux avantages du régime d'exemption des droits institué en vertu du MVTO de 1965, le gouvernement canadien avait publié des DRS visant des sociétés spécifiques en faveur des autres fabricants qui demandaient à bénéficier d'un statut équivalent et qui remplissaient certaines conditions.[157] Les critères appliqués pour sélectionner à l'origine les bénéficiaires de DRS n'étaient pas clairs et semblaient arbitraires parce que le gouvernement canadien s'était en vertu du Pacte réservé le droit de désigner des fabricants pouvant bénéficier du régime d'exemption des droits et qu'il n'était nullement fait mention des critères pouvant être appliqués pour effectuer ces désignations.[158] Selon un rapport du Sénat des États-Unis, le gouvernement canadien exigeait des sociétés qu'elles établissent des installations de production et qu'elles satisfassent à des conditions similaires aux prescriptions relatives au rapport production-ventes et à la valeur canadienne ajoutée (VCA) avant de publier un DRS en leur faveur.[159]

---

[153] *Ibid.*, pages 120 et 121, paragraphe 10.

[154] Pièce n° 25 du Japon.

[155] Article 2 de l'annexe du MVTO de 1965 (pièce n° 25 du Japon).

[156] *Ibid.*, paragraphe 2 1).

[157] La liste des DRS qui étaient toujours en vigueur en 1998 figure à la pièce n° 26 du Japon.

[158] Pacte de l'automobile canado-américain, Annexe A, article 3 (pièce n° 1 du Japon).

[159] Sénat des États-Unis, Commission des finances, United States International Trade Commission Report on the United States-Canada Automotive Agreement: Its History, Terms and Impact (Washington: US Government Printing Office, 1976), page 25 (pièce n° 27 du Japon).

5.127 Les conditions expresses auxquelles était autorisée l'importation en franchise des produits de l'industrie automobile en vertu des DRS étaient similaires à celles énoncées dans le MVTO de 1965 et le Règlement 950. Tous les DRS renfermaient une prescription relative à la fabrication et la prescription relative à la VCA, quoique le niveau à atteindre pouvait différer de celui exigé des fabricants qui remplissaient les conditions requises en vertu du MVTO de 1965.[160] Les fabricants qui répondaient aux conditions requises en vertu d'un DRS avaient droit à un avantage équivalent à celui dont bénéficiaient les sociétés remplissant les conditions requises en vertu du MVTO de 1965.[161]

iii) L'industrie automobile canadienne avait grandement bénéficié des préférences prévues aux termes du Pacte de l'automobile canado-américain

5.128 L'adoption du Pacte de l'automobile canado-américain avait favorisé l'essor de l'industrie automobile canadienne. Avant 1965, tout comme dans la plupart des autres pays, cette branche de production était organisée au niveau national. Le marché était alimenté par des producteurs étrangers possédant des installations locales et la pénétration des importations était très faible car le marché était protégé par des obstacles tarifaires élevés.[162] Après la conclusion du Pacte, l'industrie canadienne de l'automobile s'était rapidement transformée, passant de l'approvisionnement d'un petit marché intérieur au rang de sixième producteur mondial.[163] Le développement de l'industrie était surtout dû aux conditions associées au régime d'admission en franchise prévu par le Pacte, qui favorisaient la production au Canada de véhicules automobiles finis.

5.129 Du fait qu'il prévoyait la libéralisation du commerce des véhicules automobiles et de leurs pièces entre le Canada et les États-Unis, le Pacte de l'automobile canado-américain avait incité les fabricants à propriété surtout étrangère qui étaient établis au Canada à rationaliser leurs opérations de production. Les grands constructeurs automobiles avaient spécialisé leurs usines dans la fabrication de modèles spécifiques afin de pouvoir profiter des gains de coûts que permettaient de réaliser les économies d'échelle et d'expédier les produits finis par chaque usine, où qu'elle se situait, vers tous les marchés régionaux du Canada et des États-Unis.

5.130 Pour le secteur canadien de l'automobile, cela signifiait qu'un certain nombre d'usines devaient produire moins de modèles, mais que ceux-ci devaient être vendus à la fois sur le marché intérieur et sur le marché américain. D'autres modèles construits aux États-Unis ou dans d'autres usines devaient par contre être importés au Canada afin de compléter la gamme de produits offerts aux consommateurs canadiens.[164] Dans le cadre du régime tarifaire institué par le gouvernement canadien, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile avaient le droit de choisir les modèles qui seraient importés au Canada et qui bénéficieraient du régime d'exemption des droits, ainsi que le pays d'origine de ces modèles. Mais, ainsi que l'indiquent les arguments présentés aux paragraphes 5.238 à

---

[160] La pièce n° 28 du Japon contient un résumé des conditions attachées aux DRS et de leur évolution dans le temps.

[161] *Mémorandum D10-16-2*, Revenu Canada, 22 mai 1998, article 1 (pièce n° 8 du Japon).

[162] J. Holmes "From Three Industries to One; Towards an Integrated North American Automobile Industry", dans M.A. Molot, éd., Driving Continentally: National Policies and the North American Auto Industry (Ottawa: Carleton University Press, 1993), page 25 (pièce n° 23 du Japon).

[163] Selon le site Web d'Industrie Canada, les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France et la Corée du Sud devançaient le Canada en 1997, "Production mondiale de véhicules par constructeurs majeurs et pays (en milliers d'unités)": http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/am01178f.html, document publié le 23 novembre 1998, date de consultation: 1er février 1999.

[164] On appelle parfois ce concept le "découplage" des ventes intérieures de la production nationale.

5.240 et 5.264 à 5.269, en raison de l'intégration de l'industrie automobile au niveau mondial, la plupart des importations provenaient de fabricants implantés outre-mer qui étaient affiliés ou liés aux importateurs admissibles. Comme l'avait soupçonné l'un des membres du Groupe de travail du GATT de 1947 qui avait examiné les modalités du Pacte de l'automobile canado-américain, le régime d'exemption des droits avait donc effectivement eu pour effet d'établir une "discrimination entre les sources d'approvisionnement".

iv) L'administration du Pacte de l'automobile canado-américain par le gouvernement canadien entre les années 70 et les années 90 avait cristallisé les aspects discriminatoires du régime d'exemption des droits

5.131 La façon dont le gouvernement canadien avait réglementé le commerce des produits de l'industrie automobile entre les années 70 et les années 90 avait eu pour effet d'amplifier et de cristalliser les aspects discriminatoires du régime d'exemption des droits. Plus précisément, les restrictions instituées dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA avaient fait en sorte que les avantages du régime d'exemption des droits devaient être déniés aux véhicules automobiles, à leurs parties et composants, aux services de commerce de gros et aux autres services des fabricants et fournisseurs japonais.

- Conscient des effets discriminatoires du régime d'exemption des droits, le gouvernement canadien avait d'abord entrepris de les neutraliser en mettant en place des programmes compensatoires

5.132 Conscient des effets discriminatoires défavorables du régime d'exemption des droits et désireux d'attirer de nouveaux investissements étrangers, le gouvernement canadien avait mis en place des programmes compensatoires qui avaient, en partie, permis de neutraliser ces effets. Ces programmes n'avaient cependant pas éliminé les aspects discriminatoires du régime d'exemption des droits. De plus, ils étaient sans doute, en soi, incompatibles avec les obligations commerciales internationales contractées par le gouvernement canadien.

5.133 Lancés dans les années 70 et 80, ces programmes avaient permis aux fabricants non visés par le Pacte de l'automobile d'importer en franchise des produits de l'industrie automobile. Mais les sociétés qui ne construisaient pas d'automobiles au Canada ne pouvaient s'en prévaloir, ce qui avait limité leur effet compensatoire à une petite catégorie d'importateurs. En outre, il fallait répondre à certaines conditions pour pouvoir bénéficier des avantages compensatoires.

5.134 Un ancien ambassadeur canadien chargé des négociations commerciales et sous-négociateur en chef de l'ALE a confirmé que ces programmes avaient un caractère compensatoire et qu'ils avaient pour objet de permettre aux fabricants non visés par le Pacte de l'automobile de faire concurrence aux fabricants visés par le Pacte. Dans un ouvrage récent, M. Gordon Ritchie mentionne en effet que les programmes en question avaient été négociés afin de permettre aux fabricants japonais et coréens "de faire concurrence aux sociétés américaines jusqu'à ce qu'ils puissent remplir les conditions requises en vertu du Pacte de l'automobile". [165]

5.135 Durant cette période, le gouvernement canadien avait publié des décrets de remise de droits de douane en faveur de fabricants non visés par le Pacte de l'automobile. Le premier type de décrets de remise s'appliquait aux exportations de parties de véhicules automobiles (décrets de remise fondée

[165] Ritchie, Gordon, Wrestling with the Elephant, the Inside Story of the Canada-US Trade Wars (Toronto; MacFarlane, Walter & Ross; 1997), page 112 (pièce n° 29 du Japon).

sur les exportations).[166] Le second type de décrets de remise était fondé sur la production (décrets de remise fondée sur la production).[167]

5.136 Les décrets de remise fondée sur la production ressemblaient au MVTO de 1965 et aux instruments qui lui ont succédé ainsi qu'aux décrets de remise spéciale du fait qu'ils renfermaient des prescriptions de résultats similaires. Comme les taux des droits NPF frappant les automobiles étaient relativement élevés à l'époque, les décrets de remise fondée sur la production conféraient des avantages importants aux sociétés participantes.

5.137 En plus des décrets de remise fondée sur les exportations et la production, le programme général de remise pour le perfectionnement actif offrait un certain allégement aux sociétés en leur permettant de ne pas acquitter les droits de douane sur les parties qu'elles utilisaient pour produire des automobiles au Canada. Le gouvernement canadien exemptait du paiement des droits de douane les parties importées servant à la production au Canada de véhicules devant être exportés vers des pays tiers (dans les faits, le principal pays tiers était les États-Unis).

5.138 En 1988, le Canada avait apporté des modifications au Tarif des douanes – le texte législatif fédéral en vertu duquel avait été adopté le MVTO de 1965.[168] Il avait en conséquence abrogé le MVTO de 1965 et adopté un nouveau décret, le Décret de 1988 sur le tarif des véhicules automobiles (MVTO de 1988), pour tenir compte des modifications de la législation.[169] Le MVTO de 1988 avait remplacé et consolidé à la fois le MVTO de 1965 et le Règlement sur le numéro tarifaire 95000 (Entrée des véhicules automobiles)[170], mais il en avait conservé les éléments essentiels.

- Les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits avaient été amplifiés par l'ALE en raison de l'adoption d'une restriction de l'admissibilité et de l'élimination des programmes compensatoires

5.139 L'ALE était entré en vigueur le 1er janvier 1989. Il avait amplifié les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits. L'imposition de nouvelles restrictions par suite de l'entrée en vigueur de l'ALE avait eu d'importants effets négatifs sur les avantages compensatoires dont bénéficiaient au Canada les constructeurs japonais et d'autres fabricants non visés par le Pacte de

[166] Les décrets de remise individuels ont été abrogés en 1975 et remplacés par le Décret de remise visant les pièces composantes d'automobiles (TR/75-58). En 1985, le Décret de remise visant les pièces composantes d'automobiles a été abrogé (TR/85-48). Par la suite, tout au long des années 80, le Canada a adopté une série de décrets de remise visant des sociétés spécifiques (pièce n° 30 du Japon).

[167] Les sociétés qui remplissaient les conditions requises pour obtenir des décrets de remise fondée sur la production étaient Honda, Toyota, et Hyundai (Décret de remise de 1988 visant Honda, TR/89-15; Décret de remise de 1988 visant Toyota, TR/89-14; Décret de remise de 1988 visant Hyundai (1988-2), TR/89-16) (pièce n° 31 du Japon).

[168] Tarif des douanes, L.R.C. (1985), chap. 41 (3ème supplément). Le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation du MVTO de 1988 mentionne que l'adoption par le Canada du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises nécessitait l'adoption d'un nouveau Tarif des douanes. Par suite de cette modification de la législation, certains décrets pris en vertu du Tarif des douanes (par exemple, le MVTO de 1965) avaient dû être modifiés à des fins d'harmonisation avec le nouveau système de classification tarifaire (DORS/88-71, Gazette du Canada Partie II, Vol. 122, n° 2, pages 615 à 623) (pièce n° 32 du Japon).

[169] Pièce n° 32 du Japon.

[170] Le premier Règlement sur le numéro tarifaire 950 avait changé de nom et était devenu le Règlement sur le numéro tarifaire 95000 (Entrée des véhicules automobiles) lors de la refonte des règlements du Canada en 1978, C.R.C. 1978, chap. 480.

l'automobile en vertu des programmes de remise des droits mentionnés plus haut. Selon le sous-négociateur en chef de l'ALE pour le Canada, M. Gordon Ritchie, ces restrictions avaient été imposées à la demande pressante des États-Unis:

> "Les Américains nous ont bien fait comprendre qu'ils n'étaient en aucun cas disposés à permettre à ces sociétés de bénéficier des avantages du Pacte de l'automobile, même s'il fallait pour cela mettre fin au Pacte lui-même."[171]

5.140 En conséquence, les gouvernements des États-Unis et du Canada étaient convenus, ainsi que l'indique l'article 1002 de l'ALE, que les exemptions des droits de douane ne pourraient être accordées à un quelconque fabricant *autre que* les bénéficiaires énumérés à la Partie I de l'Annexe 1002.1 de l'ALE.[172] À cette annexe étaient mentionnées toutes les sociétés existantes qui avaient le "statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile" au Canada. L'article 1002 de l'ALE avait donc pour effet d'empêcher que de nouveaux requérants ne remplissent les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile. En somme, la liste des fabricants visés par le Pacte était close. Contrairement à ce qu'avait affirmé le représentant du gouvernement canadien devant le Groupe de travail du GATT de 1947, aucun nouveau fabricant ne pouvait se prévaloir du régime d'exemption des droits. Depuis le 1er janvier 1989, il avait à tout jamais été interdit aux nouveaux fabricants, dont les constructeurs japonais, de bénéficier de l'avantage du régime d'exemption des droits.

5.141 La restriction de l'admissibilité avait été mise en œuvre dans le cadre réglementaire de l'industrie automobile canadienne grâce à une modification apportée au MVTO de 1988.[173] On avait plus précisément ajouté une définition de "bénéficiaires" admissibles pour désigner les fabricants énumérés à la Partie I de l'Annexe 1002.1 du chapitre 10 de l'ALE (les sociétés de la "première catégorie", dont il est question plus bas). La modification stipulait également que les droits de douane ne seraient pas supprimés dans le cas des fabricants qui, avant le 1er janvier 1988, ne remplissaient pas les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant d'une catégorie de véhicules en vertu du MVTO de 1965, conformément au libellé du décret daté du 31 décembre 1987.[174] L'une des principales conditions auxquelles devaient satisfaire les fabricants pour bénéficier du régime d'exemption des droits était donc de figurer sur cette liste.

5.142 Par conséquent, en plus d'éliminer les programmes de droits préférentiels dont pouvaient auparavant se prévaloir les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile, l'ALE avait créé deux catégories de fabricants de véhicules automobiles. La première, connue sous le nom de sociétés de la "première catégorie", comprenait General Motors, Ford, Chrysler, Volvo, CAMI, Intermeccanica et les sociétés admissibles au statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile en vertu du MVTO de 1998 et des DRS.[175] Ces sociétés jouissaient sans réserve de ce statut qui leur permettait d'importer

---

[171] Pièce n° 29 du Japon, page 112.

[172] ALE, Annexe 1002.1 (pièce n° 33 du Japon).

[173] Décret de 1988 sur le tarif des véhicules automobiles, modification, DORS/89-48 (pièce n° 35 du Japon).

[174] CAMI Automotive Inc. (CAMI) a bénéficié d'une prolongation afin de lui permettre de remplir les conditions requises pour l'année automobile 1989. Elle les a remplies par la suite et son DRS est toujours en vigueur. Les articles 1 et 3 de l'annexe du MVTO de 1998 renferment les mêmes restrictions.

[175] Les Mémorandums D10-16-3 et D10-16-2 donnent la liste des sociétés remplissant les conditions requises (pièces n° 7 et 8 du Japon).

en franchise des automobiles et des parties pour autant qu'elles satisfaisaient aux prescriptions de résultats spécifiées.

5.143 La deuxième catégorie, connue sous le nom de sociétés de la "deuxième catégorie", comprenait Toyota, Honda et d'autres fabricants. En raison des restrictions instituées par l'ALE (et, ainsi qu'il est mentionné plus bas, de l'ALENA), ces sociétés ne devaient jamais pouvoir obtenir le statut de sociétés de la première catégorie.[176] Bien entendu les autres fabricants étrangers qui ne disposaient pas d'installations de production au Canada n'avaient aucune possibilité de bénéficier du statut de société de la première catégorie et des avantages qui en découlaient.

L'ALENA a maintenu les aspects discriminatoires de l'ALE

5.144 L'ALENA est entré en vigueur le 1er janvier 1994.[177] Tout comme l'ALE, il renfermait de nombreuses dispositions traitant du commerce et de l'investissement dans l'industrie automobile.[178] En plus de la restriction générale applicable aux programmes d'exemption des droits[179], l'ALENA disposait que les gouvernements du Canada et des États-Unis pourraient tous deux maintenir le Pacte de l'automobile canado-américain, ainsi qu'il avait été modifié par l'ALE.[180]

Commerce préférentiel et commerce en régime NPF

5.145 Aux fins du présent différend, il convient d'établir une distinction entre le commerce préférentiel effectué dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA et le commerce en régime NPF qui n'entre pas dans le cadre du commerce préférentiel effectué au titre de ces accords.[181] Ainsi qu'il est indiqué plus bas, le commerce *bilatéral* en franchise de droits des véhicules automobiles entre le Canada et les États-Unis s'effectue désormais en vertu uniquement de l'ALENA puisque le Pacte de l'automobile canado-américain n'est plus en vigueur aux États-Unis.[182]

5.146 Dans certains cas, lorsqu'il n'est pas satisfait aux règles d'origine de l'ALENA, le régime d'exemption des droits peut s'appliquer aux échanges canado-américains. Mais cela ne vaut que pour

---

[176] Le paragraphe 1 de l'article 1002 de l'ALE disposait qu'aucune partie à l'Accord ne devait accorder des exemptions des droits à un fabricant qui n'était pas énuméré à l'Annexe 1002.1. La Partie I de l'Annexe 1002.1 donnait la liste des sociétés remplissant les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile; aucune société japonaise ne figurait sur cette liste. Les paragraphes 2 et 3 de l'article 1002 prévoyaient que les exemptions des droits de douane fondées sur les exportations et sur la production devaient prendre fin à des dates spécifiques.

[177] Au Canada, la législation de mise en œuvre de l'ALENA est entrée en vigueur le 1er janvier 1994 (Décret fixant au 1er janvier 1994 la date d'entrée en vigueur de la Loi, à l'exception de l'article 177, TR/94-1, Gazette du Canada, Partie II, Vol. 128, n° 1, page 604).

[178] Annexe 300-A, article 403 et Annexe 401 de l'ALENA (pièce n° 36 du Japon).

[179] Paragraphes 1 et 2 de l'article 304 de l'ALENA (pièce n° 36 du Japon).

[180] Paragraphes 1 à 3, Appendice 300-A.1, ALENA (pièce n° 36 du Japon).

[181] Le cadre du commerce préférentiel effectué en vertu des accords est défini par les règles d'origine établies par chacun des accords respectivement.

[182] Dans le secteur automobile, le commerce effectué en vertu du régime d'exemption des droits est demeuré beaucoup plus important que celui effectué dans le cadre de l'ALENA jusqu'au 31 décembre 1997, puisque les importations effectuées au titre de l'ALENA étaient jusqu'à cette date frappées d'un droit de 0,9 pour cent.

les produits importés par le Canada. Les importations des États-Unis ne bénéficient pas d'un traitement similaire.

5.147 Par conséquent, le régime d'exemption des droits s'applique surtout au commerce en régime NPF entre le Canada et les autres pays. Dans la mesure où les deux accords commerciaux régionaux ont amplifié et maintenu la discrimination établie par le régime d'exemption des droits, les droits et obligations des Membres de l'OMC s'en sont donc ressentis.

Le MVTO de 1998 vise uniquement à protéger l'industrie nationale du Canada

5.148 La dérogation accordée aux États-Unis dans le cadre du GATT de 1947 (qui avait été maintenue dans le cadre de l'OMC) était arrivée à expiration le 1er janvier 1998.[183] Après cette date, les produits de l'industrie automobile canadienne avaient été admis en franchise aux États-Unis en vertu uniquement de l'ALENA. Autrement dit, le Pacte de l'automobile canado-américain était devenu inopérant dans le cas des produits importés par les États-Unis.[184]

5.149 En décembre 1997 également, le Tarif des douanes fédéral avait de nouveau été modifié et un nouveau décret en conseil, le MVTO de 1998, avait été promulgué et était entré en vigueur le 1er janvier 1998.[185] Le MVTO de 1998 renfermait les modifications techniques nécessaires pour assurer la conformité avec la terminologie et la structure du Tarif des douanes modifié, il intégrait le MVTO de 1988 et englobait les modifications apportées à celui-ci. Les conditions à remplir pour bénéficier du régime d'exemption des droits demeuraient les mêmes.

5.150 Le 10 juin 1998, le gouvernement canadien avait publié un rapport sur l'industrie automobile canadienne.[186] Dans ce rapport, il avait décidé que le régime tarifaire discriminatoire serait maintenu et il "s'est prononcé contre toute réduction unilatérale du tarif de la nation la plus favorisée pour l'instant".[187]

5.151 Depuis le 1er janvier 1998, le régime d'exemption des droits n'est donc plus lié à la mise en œuvre du Pacte de l'automobile canado-américain. Il vise plutôt uniquement à protéger l'industrie automobile nationale du Canada; les industries canadiennes des parties, des composants et des matières; et certains fournisseurs de services de commerce de gros et d'autres services.

---

[183] Pièce n° 24 du Japon.

[184] En 1994 également, pour concéder un avantage apparent aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien avait ramené les taux des droits NPF frappant les parties d'équipement d'origine destinées aux fabricants d'automobiles à zéro dans le cas de certains produits et à 2,5 pour cent pour les autres produits (Décret de 1988 sur la réduction ou la suppression des droits de douane - Modification, DORS/94-18). Au 1er janvier 1996, le gouvernement canadien avait éliminé les droits NPF frappant les "[p]arties, accessoires et articles, à l'exclusion des pneumatiques et chambres à air, devant servir à la fabrication de parties d'équipement d'origine de véhicules de tourisme, de camions ou d'autobus, ou devant servir d'équipement d'origine dans la fabrication de ces véhicules ou de leurs châssis". (Décret de 1988 sur la réduction ou la suppression des droits de douane - Modification, DORS/96-4. Ce texte réglementaire a cessé d'être en vigueur le 31 décembre 1997.) Mais les droits NPF ont été supprimés au moment de l'adoption du nouveau Tarif des douanes, L.C. (de) 1997, chap. 36, numéro tarifaire 9958.

[185] Tarif des douanes, L.C. (de) 1997, chap. 36. La version antérieure du Tarif des douanes avait été abrogée par l'article 213 (L.R.C. 1985, chap. 41 (3ème supplément)).

[186] Industrie Canada, Examen de la compétitivité de l'industrie automobile: Rapport sur l'industrie canadienne automobile (Ottawa: Industrie Canada, 1998) (pièce n° 2 du Japon).

[187] *Ibid.*, page 29.

b) Arguments des CE concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA

5.152 Concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit (d'autres arguments figurant aussi à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties):

i) Le Pacte de l'automobile

- Antécédents

5.153 Les mesures en cause résultent de l'application du Pacte de l'automobile conclu en janvier 1965 par les gouvernements du Canada et des États-Unis. Le Pacte visait à résoudre les frictions commerciales provoquées par les efforts constants du Canada de créer et de maintenir une industrie automobile.

5.154 Avant 1965, le Canada avait cherché à atteindre cet objectif en assujettissant les véhicules automobiles[188] et leurs parties[189] à des droits d'importation élevés tout en administrant un régime d'exemptions tarifaires, en vertu desquelles les fabricants de véhicules automobiles établis au Canada pouvaient importer en franchise des parties d'équipement d'origine[190], à condition de satisfaire à une prescription relative à la teneur minimale [191] en produits originaires du "Commonwealth". [192]

5.155 Si ces mesures avaient favorisé le développement d'une industrie automobile locale (quoique dominée par des entreprises américaines[193]), elles avaient engendré de coûteuses inefficacités.[194] En fait, elles avaient incité les fabricants étrangers à monter au Canada une gamme très étendue de modèles. Étant donné la taille relativement petite du marché canadien, il fallait produire chaque modèle en nombre réduit, ce qui occasionnait des pertes d'économies d'échelle. Par conséquent, les coûts unitaires de production, et partant les prix que devaient acquitter les consommateurs canadiens, étaient plus élevés qu'aux États-Unis et que dans d'autres pays producteurs.

5.156 Les craintes suscitées par cette situation, ainsi que par le creusement au Canada du déficit du commerce des produits automobiles avec les États-Unis, avaient entraîné l'adoption en 1963 du "programme de remise intégrale des droits", comme il était convenu de l'appeler, qui devait stimuler

---

[188] Le taux de droit frappant les importations de voitures finies était de 17,5 pour cent.

[189] Le droit d'importation pouvait atteindre 25 pour cent.

[190] Cette mesure d'encouragement ne visait que les parties et composants des types qui n'étaient pas fabriqués au Canada.

[191] Représentant entre 40 et 60 pour cent du prix sortie usine des véhicules automobiles montés au Canada, compte tenu de la taille du fabricant.

[192] En pratique, les importations d'intrants originaires d'autres pays membres du Commonwealth britannique étaient négligeables, de sorte que cette prescription se ramenait en fait à une prescription relative à la teneur en produits canadiens.

[193] Plus de 90 pour cent des automobiles vendues au Canada étaient montées par des entreprises appartenant en partie ou en totalité à des sociétés américaines.

[194] Avant 1965, l'industrie canadienne était qualifiée de "réplique en miniature et à coûts élevés de l'industrie automobile américaine". Carl. E. Beige, The Canada-US Automotive Agreement: an evaluation, Comité canado-américain, 1970, page 11.

les exportations de produits automobiles.[195] En vertu de ce programme, les fabricants de véhicules automobiles remplissant les conditions requises[196] pouvaient obtenir une remise des droits à acquitter sur leurs importations de véhicules automobiles et de parties d'équipement d'origine à condition qu'ils accroissent la teneur en produits canadiens de leurs exportations de produits automobiles par rapport au niveau atteint durant une période de base.

5.157 Le programme de remise intégrale des droits avait suscité des protestations de la part de l'industrie américaine des parties et avait finalement entraîné la présentation d'une pétition réclamant l'imposition de droits compensateurs. Mais, craignant des représailles et désireuses d'éviter une confrontation avec l'un de leurs principaux alliés, les autorités américaines avaient choisi la voie de la négociation. Les négociations avaient débouché sur le Pacte de l'automobile.

5.158 Le Pacte de l'automobile est un accord asymétrique en vertu duquel chacun des deux signataires a contracté des obligations différentes.

- Obligations des États-Unis

5.159 Aux termes du Pacte de l'automobile, les États-Unis étaient convenus qu'un régime d'admission en franchise s'appliquerait à certaines catégories de véhicules automobiles, ainsi qu'à leurs parties d'équipement d'origine.[197]

5.160 L'exemption des droits ainsi consentie s'appliquait uniquement aux importations de produits canadiens.[198] De plus, le Pacte stipulait que la valeur de toutes les matières originaires de pays tiers et incorporées à ces produits ne devrait pas représenter plus de 50 pour cent de leur valeur en douane calculée au moment de leur importation aux États-Unis.[199] Par la suite, cette prescription avait été remplacée par les règles d'origine énoncées d'abord dans l'ALE, puis dans l'ALENA.

5.161 Depuis le 1er janvier 1998, tous les produits automobiles canadiens peuvent être importés en franchise aux États-Unis en vertu de l'ALENA, à condition qu'ils satisfassent aux règles d'origine pertinentes définies dans ledit accord. Ainsi qu'il est mentionné plus bas, puisque les importations à destination des États-Unis effectuées dans le cadre du Pacte de l'automobile doivent également satisfaire aux règles d'origine de l'ALENA, il est devenu superflu d'appliquer les dispositions correspondantes du Pacte aux États-Unis. De fait, les Communautés européennes croient savoir que

---

[195] C.P. 1963-1/1544, du 22 octobre 1963. Le programme se fondait sur les recommandations d'une commission royale d'un seul membre nommée par le gouvernement canadien en 1960, la "Commission Bladen", et succédait à un "programme pilote", ainsi qu'il était convenu de l'appeler, lancé le 31 octobre 1962 (C.P. 1962-1/1536). Dans le cadre du programme pilote, les droits acquittés par les fabricants remplissant les conditions requises sur leurs importations de transmissions automatiques et les moteurs démontés leur étaient remis à condition que la teneur en produits canadiens des parties de véhicules automobiles exportées par le fabricant soit supérieure à celle de la période de base.

[196] Les fabricants remplissant les conditions requises étaient ceux qui produisaient au Canada 40 pour cent au moins des produits qu'ils vendaient.

[197] Pacte de l'automobile, article II b). Il convient de préciser que le gouvernement américain n'était pas convenu d'accorder l'admission en franchise, mais plutôt de "demander la promulgation" de la législation nécessaire par le Congrès des États-Unis. Cette législation est reproduite dans la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile, Loi n° 89-23, du 21 octobre 1965 (pièce n° 11 des CE).

[198] Pacte de l'automobile, article II b).

[199] Pacte de l'automobile, Annexe B, paragraphe 3.

les États-Unis ont effectivement suspendu l'administration du Pacte de l'automobile depuis le 1er janvier 1998.

- Obligations du Canada

5.162 Pour sa part, le Canada était convenu qu'un régime d'admission en franchise s'appliquerait aux importations de certaines catégories de véhicules automobiles (à savoir, les "automobiles", les "véhicules commerciaux spécifiés" et les "autobus"[200]), ainsi qu'à leurs parties d'équipement d'origine, à condition seulement que ces importations soient effectuées par certains fabricants désignés de véhicules automobiles établis au Canada.[201]

5.163 Plus précisément, en vertu du Pacte de l'automobile, le droit d'importer en franchise une catégorie donnée de véhicules automobiles était réservé aux fabricants qui avaient produit au Canada des véhicules automobiles de cette même catégorie pendant l'"année de base", ainsi qu'il est convenu de l'appeler, laquelle est définie comme étant la période débutant le 1er août 1963 et se terminant le 31 juillet 1964.[202]

5.164 En outre, ces fabricants devaient, chaque année et pour chaque "catégorie" de véhicules concernée, se conformer aux conditions ci-après relatives à la VCA et à la proportion[203]:

A) la proportion de la valeur marchande nette des véhicules automobiles produits au Canada à la valeur marchande nette de tous les véhicules vendus aux fins de consommation au Canada doit être égale ou supérieure à la proportion correspondante de l'année de base, et ne pas être de toute façon inférieure à 75 par rapport à 100; et

B) la VCA totale (en dollars) des véhicules automobiles produits au Canada pendant cette période doit au moins être égale à la VCA de l'année de base.

5.165 Dans le Pacte de l'automobile, le Canada s'était expressément réservé le droit de faire bénéficier d'un régime d'admission en franchise similaire d'autres fabricants qui ne satisfaisaient pas aux conditions ci-dessus.[204] Avant 1989, le Canada s'était prévalu de ce droit pour accorder, au moyen de DRS, des avantages tarifaires similaires à d'autres fabricants qui s'étaient établis au Canada après l'année de base. Mais, ainsi qu'il est mentionné ci-dessous, le Canada avait renoncé à ce droit dans l'ALE, lequel renfermait une disposition stipulant que la liste des bénéficiaires de l'exemption tarifaire était définitivement close à compter du 1er juillet.

5.166 Aux termes mêmes du Pacte de l'automobile, ce dernier ne s'appliquait qu'aux importations de produits américains.[205] Mais, ainsi qu'il est indiqué plus bas, le Canada a accordé unilatéralement le même traitement aux importations originaires de tous les autres pays bénéficiant du traitement NPF.

---

[200] Ces catégories sont définies dans le Pacte de l'automobile, Annexe B, paragraphes 2.1), 2.3) et 2.7). Elles ont été définies plus en détail dans le MVTO de 1998.

[201] Pacte de l'automobile, article II a).

[202] Pacte de l'automobile, Annexe 2.2).

[203] Pacte de l'automobile, Annexe A, paragraphe 2.5).

[204] Pacte de l'automobile, Annexe A, paragraphe 3.

[205] Pacte de l'automobile, article II a).

5.167 Depuis le 1er janvier 1998, tous les produits de l'industrie automobile américaine qui satisfont aux règles d'origine de l'ALENA peuvent être importés en franchise au Canada en vertu de cet accord.[206] Par contre, celui-ci dispose que les droits frappant les importations de produits de l'industrie automobile en provenance du Mexique ne seront pas entièrement supprimés avant le 1er janvier 2003. Mais cela ne signifie pas que les avantages prévus par le Pacte de l'automobile sont également devenus superflus dans le cas des importations américaines à destination du Canada. Tout d'abord, contrairement aux importations de produits canadiens aux États-Unis, les importations de produits américains n'ont pas à satisfaire aux règles d'origine de l'ALENA pour remplir les conditions requises afin de bénéficier des avantages du Pacte de l'automobile.[207] En outre, même lorsque les produits américains ont une "teneur en produits nord-américains" suffisante pour satisfaire aux règles d'origine de l'ALENA, les bénéficiaires du Pacte peuvent s'éviter les formalités administratives compliquées qu'il faut effectuer pour prouver cette origine en important ces produits en vertu du Pacte plutôt que de l'ALENA.

- Statut du Pacte de l'automobile au GATT/à l'OMC

5.168 Un Groupe de travail du GATT établi en mars 1965 s'était penché sur le Pacte de l'automobile.[208] Durant les discussions, les États-Unis avaient été amenés à reconnaître que leurs obligations au titre du Pacte de l'automobile étaient incompatibles avec l'article I:1 du GATT.[209] Par la suite, les États-Unis avaient demandé une dérogation au titre de l'article XXV:5, qui leur avait été accordée.[210] En novembre 1996, cette dérogation avait été renouvelée à la demande des États-Unis[211], jusqu'au 1er janvier 1998[212], date à laquelle les droits frappant les importations de produits de l'industrie automobile canadienne ont été entièrement supprimés conformément aux dispositions de l'ALENA.

5.169 Par contre, même si certains membres du groupe de travail s'interrogeaient sur la compatibilité des obligations contractées par le Canada dans le cadre du Pacte de l'automobile avec les articles premier et III du GATT, le Canada avait estimé qu'elles étaient entièrement compatibles avec le GATT.[213] En conséquence, contrairement aux États-Unis, le Canada n'avait pas demandé de dérogation. Dans le but d'apaiser les préoccupations exprimées par le Groupe de travail, le Canada avait donné des assurances selon lesquelles les avantages prévus par le Pacte seraient accordés aux

---

[206] Par contre, l'ALENA dispose que les droits frappant les importations de produits de l'industrie automobile provenant du Mexique ne seront pas entièrement supprimés avant le 1er janvier 2003.

[207] L'ALENA stipule que les véhicules automobiles et la plupart de leurs parties doivent avoir une teneur en produits canadiens/américains représentant au moins 50 pour cent de leur valeur. Le pourcentage de valeur "nord-américaine" est actuellement fixé à 56,5 pour cent aux termes de l'ALENA. Il sera porté à 62,5 pour cent à compter du 1er janvier 2002.

[208] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6.

[209] *Ibid.*, paragraphe 15.

[210] Voir *Ibid.* et la Décision des PARTIES CONTRACTANTES du 20 décembre 1965 accordant la dérogation demandée par les États-Unis, IBDD, S13/39.

[211] G/L/103.

[212] Décision adoptée par le Conseil général à sa réunion tenue les 7, 8 et 13 novembre 1996, WT/L/198.

[213] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6, paragraphes 21 et 22.

mêmes conditions aux importations de toutes sources.[214] Il avait également assuré le Groupe de travail que le Pacte n'établirait aucune discrimination à l'encontre des nouveaux venus.[215, 216] Pourtant, ainsi qu'il est indiqué plus bas, les dispositions de l'ALE avaient obligé le Canada à revenir sur sa parole.

ii) L'ALE

5.170 L'ALE prévoyait la suppression d'ici au 1er janvier 1998 de tous les droits d'importation frappant les échanges de produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis. L'abolition des droits d'importation ne valait cependant que pour les importations de produits "originaires", c'est-à-dire de produits qui satisfaisaient aux règles d'origine préférentielles de l'ALE.

5.171 L'ALE avait apporté deux changements importants au fonctionnement du Pacte de l'automobile.

5.172 Premièrement, alors que le Pacte avait permis au Canada d'accorder des avantages tarifaires similaires à d'autres fabricants ne remplissant pas les conditions requises pour bénéficier des avantages du Pacte, l'ALE renfermait une disposition qui écartait expressément une telle possibilité.

5.173 Plus précisément, l'article 1002.1 de l'ALE disposait que le Canada ne devait accorder à aucun fabricant non énuméré à l'Annexe dudit article une exemption des droits d'importation frappant les produits automobiles qui soit assujettie à l'exécution de prescriptions de résultats.[217]

5.174 Trois catégories d'entreprises étaient énumérées à l'Annexe de l'article 1002.1: 1) les bénéficiaires du Pacte de l'automobile; 2) les bénéficiaires de DRS délivrés avant la signature de l'ALE et accordant des avantages similaires à ceux prévus par le Pacte de l'automobile; et 3) d'autres entreprises qui "seront vraisemblablement" admises à bénéficier d'un DRS avant l'année automobile 1989.[218] La dernière catégorie avait été ajoutée pour permettre à une coentreprise de General Motors et de Suzuki, la société CAMI, qui n'avait commencé à produire qu'en 1989, de bénéficier également de l'exemption tarifaire.

5.175 L'article 1002.1 de l'ALE avait donc eu pour effet de clore la liste des bénéficiaires de l'exemption tarifaire à compter du 31 juillet 1989. Le seul moyen qu'avait une société non énumérée à

---

[214] *Ibid*., paragraphe 20.

[215] Selon le rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6, paragraphe 10: "Le représentant du Canada a fait valoir que l'accord ne gênait aucunement les sociétés qui voudraient s'engager dans cette branche de production dans son pays. Le gouvernement canadien n'a pas l'intention d'exercer une discrimination à l'encontre ou en faveur des nouveaux producteurs, quelle que soit leur nationalité. Les critères qui seraient appliqués dans le cas d'un nouveau producteur désireux de participer au programme ne pourraient pas être les mêmes que ceux qui s'appliquent aux producteurs déjà en place, puisque les nouveaux producteurs n'auraient rien produit pendant l'année de base, mais les conditions d'admission devraient être en harmonie avec ces critères."

[216] Pendant l'examen par un autre groupe de travail de la demande de dérogation présentée par la suite par les États-Unis, le Canada a confirmé ces deux types d'assurances. Voir le rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6, paragraphe 15.

[217] Pièce n° 12 des CE.

[218] *Ibid*.

l'Annexe de l'article 1002.1 de bénéficier de l'exemption tarifaire consistait à prendre le contrôle d'un bénéficiaire qui y était énuméré. Même cette éventualité était cependant écartée au moyen d'une note de l'Annexe, qui stipulait que l'exemption tarifaire cesserait d'être accordée si, par suite de l'acquisition du contrôle d'un bénéficiaire, "son entreprise change sensiblement quant à sa nature fondamentale, au champ d'application de ses activités ou à sa taille".[219]

5.176 L'article 1002.1 avait été incorporé à l'ALE à la demande des États-Unis, et il avait clairement pour objet de réserver l'exemption tarifaire aux filiales de sociétés américaines. Plus particulièrement, l'article 1002.1 était dirigé contre les sociétés japonaises Honda et Toyota, qui avaient établi des usines au Canada peu avant la conclusion de l'ALE et qui, n'aurait été de l'article 1002.1, auraient pu d'ici à quelques années remplir les conditions requises pour obtenir un DRS leur permettant de bénéficier de l'exemption tarifaire.[220]

5.177 Deuxièmement, l'ALE avait modifié les règles d'origine applicables aux importations de produits canadiens effectuées par les États-Unis en vertu du Pacte de l'automobile. Conformément à l'ALE[221], ces importations devaient respecter les règles d'origine pertinentes de l'ALE plutôt que les prescriptions énoncées à l'Annexe B du Pacte. Par contre, les règles d'origine de l'ALE ne s'appliquaient pas aux importations de produits américains effectuées par le Canada en vertu du Pacte.[222]

iii) L'ALENA

5.178 L'ALENA a remplacé l'ALE le 1er janvier 1994. L'ALENA autorise expressément le Canada à maintenir l'exemption tarifaire pour autant que soient respectées les conditions énoncées dans l'ALE, notamment et en particulier l'article 1002.1 et l'annexe dudit article.[223]

5.179 Le seul changement apporté par l'ALENA au fonctionnement du Pacte de l'automobile concerne les règles d'origine applicables aux importations des États-Unis. Aux termes de l'Accord, ce sont les règles d'origine pertinentes de l'ALENA qui s'appliquent à ces importations plutôt que celles de l'ALE.[224]

c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA

5.180 Au sujet des arguments des plaignants concernant le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA, le **Canada** fait valoir ce qui suit (d'autres arguments figurant aussi à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties):

---

[219] Cette disposition avait été reprise du MVTO de 1998, annexe, Partie 1, paragraphe 3. Elle avait manifestement pour objet d'empêcher qu'un important fabricant des CE ou du Japon puisse bénéficier des avantages prévus par le Pacte de l'automobile en prenant le contrôle de Volvo (Canada) Inc.

[220] L'usine de Honda, dont la capacité de production est de 120 000 unités, se trouve à Allison (Ontario) et elle a ouvert ses portes en 1986, tandis que celle de Toyota, qui a une capacité de production de 85 000 unités, se trouve à Cambridge (Ontario) et elle a démarré ses activités en 1988.

[221] ALE, article 1005.1 a) (pièce n° 12 des CE).

[222] ALE, article 1005.1 b) (pièce n° 12 des CE).

[223] ALENA, Annexe 300-A; et Appendice 300-A.1, paragraphes 1 et 2 (pièce n° 13 des CE).

[224] *Ibid.*

5.181 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux mentionné l'ALE[225] et l'ALENA[226] dans leurs arguments. Les Communautés européennes ont précisé dans leur argumentation que l'ALE et l'ALENA ne sont "pas en cause", mais qu'ils ont "un rapport direct avec le présent différend", se plaignant que les États-Unis et le Mexique obtenaient de meilleurs résultats que d'autres Membres de l'OMC dans le commerce des véhicules automobiles avec le Canada. Le Japon a allégué que l'ALE "avait amplifié les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits" et que l'ALENA "avait maintenu les aspects discriminatoires de l'ALE".

5.182 En fait, ces accords de libre-échange n'ont aucun lien avec le présent différend. L'ALE a créé une zone de libre-échange formée du Canada et des États-Unis, ce qui a permis au commerce des produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis de s'effectuer en franchise à condition de satisfaire à certaines prescriptions. L'ALE a été suspendu au moment de l'entrée en vigueur de l'ALENA, et il ne présente de ce fait aucun intérêt pour un pays quelconque, et encore moins pour les plaignants. L'ALENA a poursuivi le régime de franchise, et élargi la zone de libre-échange pour y englober le Mexique, de sorte que les camions mexicains sont maintenant admis au Canada en franchise, tandis que les autres véhicules sont frappés de droits nominaux de 1,3 pour cent (voitures de tourisme) et de 2,4 pour cent (poids lourds et autobus). Après le 1er janvier 2003, tous les véhicules originaires de la zone de libre-échange qui sont importés du Mexique seront admis en franchise.

5.183 L'ALENA prévoit la création d'une zone de libre-échange qui est conforme aux dispositions de l'article XXIV du GATT de 1994. Le Canada est libre d'accorder aux États-Unis et au Mexique un traitement plus favorable qu'aux autres Membres de l'OMC. De fait, il pourrait même mieux traiter ses partenaires de l'ALENA que ne l'y oblige l'Accord. En vertu de l'article XXIV, un tel traitement favorable ne peut nullement influer sur le traitement que le Canada accorde aux autres Membres de l'OMC, et les plaintes de discrimination avancées par le Japon et les Communautés européennes dans le présent différend ne sont nullement fondées en droit.

i) Application du Pacte de l'automobile aux États-Unis

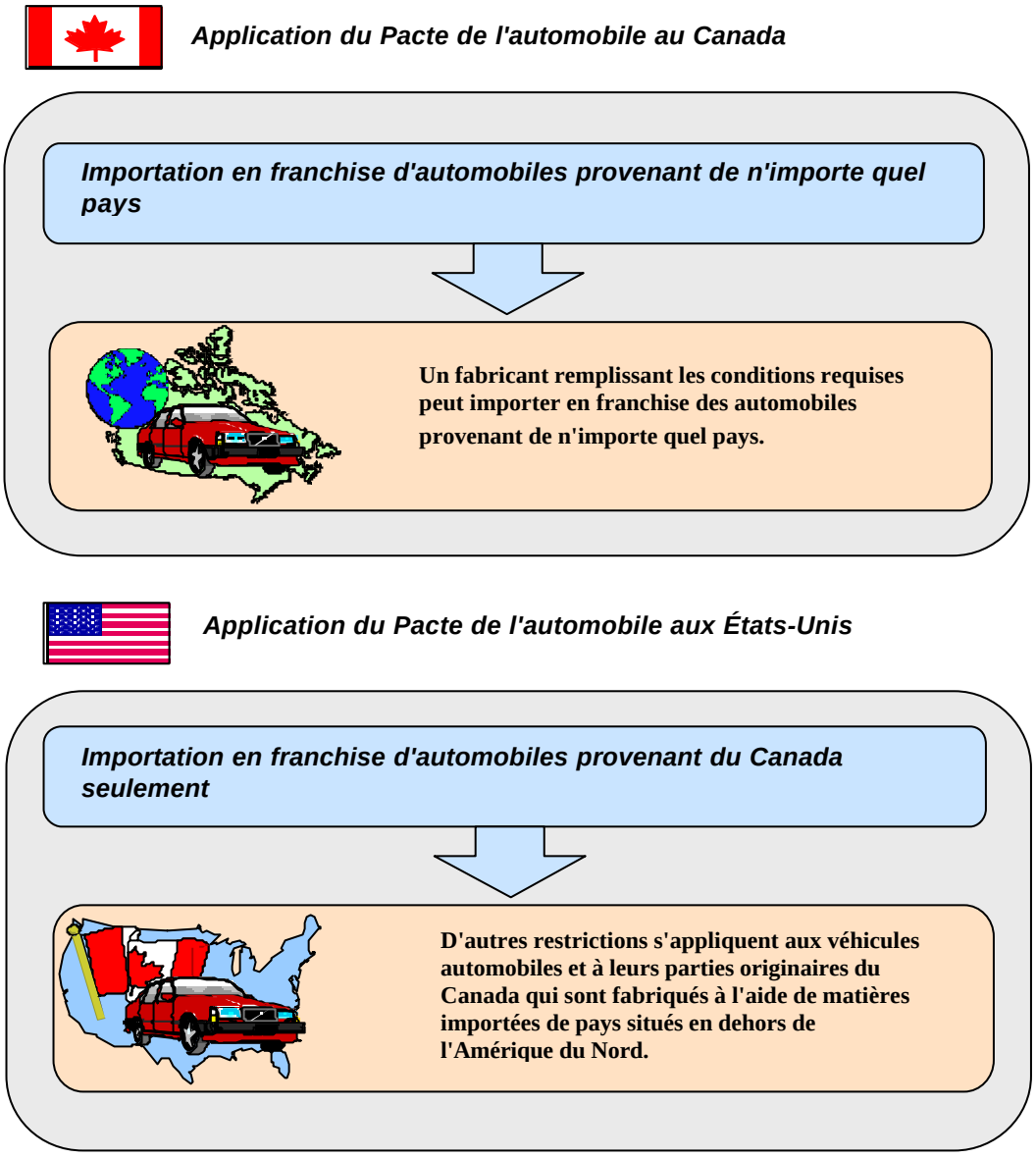
5.184 Ainsi que l'ont mentionné le Japon et les Communautés européennes dans leurs arguments, le Pacte de l'automobile est appliqué de façon très différente aux États-Unis et au Canada. En substance, les produits peuvent être admis en franchise aux États-Unis uniquement s'ils ont une teneur suffisante en produits canadiens. Autrement dit, les États-Unis ont appliqué le Pacte sur une base discriminatoire plutôt que non discriminatoire. La *figure 3* montre les différences d'application du Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis: l'admission de produits importés au Canada est neutre quant à l'origine des produits, alors qu'aux États-Unis, elle est fondée sur l'origine canadienne des produits.

[225] Accord de libre-échange entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique, RTC 1989/3. Voir les articles pertinents dans les pièces n° 12 des CE et n° 33 du Japon.

[226] Voir les articles pertinents dans les pièces n° 13 des CE et n° 36 du Japon.

Figure 3 du Canada

Figure 3 – Contrairement aux États-Unis, le Canada applique le Pacte de l'automobile selon le principe de la nation la plus favorisée



ii) Les États-Unis avaient demandé une dérogation à leurs obligations dans le cadre du GATT pour appliquer le Pacte de l'automobile; le Canada ne l'avait pas fait

5.185 En 1965, avant la mise en œuvre du Pacte de l'automobile, un groupe de travail du GATT avait été établi pour examiner la compatibilité du Pacte avec les règles du GATT.[227] Le Groupe de travail avait constaté que l'application du Pacte de l'automobile par les États-Unis constituerait une violation du GATT:

> "L'opinion générale qui s'est dégagée au sein du Groupe de travail est que si les États-Unis mettent l'accord en œuvre de la manière proposée, cette action sera nettement incompatible avec les dispositions de l'article premier, et que le gouvernement des États-Unis devra nécessairement solliciter une dérogation à ses obligations dans le cadre du GATT."[228]

5.186 Par conséquent, les États-Unis avaient demandé et obtenu une dérogation.[229] Il s'agit d'un point important, parce que si l'examen du GATT avait révélé que les États-Unis étaient en défaut, il n'en avait pas été de même pour la mise en œuvre du Pacte de l'automobile par le Canada et il n'avait donc pas été demandé à celui-ci de solliciter une dérogation.[230] Dans le présent différend, les plaignants font grand cas du fait que le Canada n'avait pas obtenu de dérogation. Mais il n'avait pas été demandé au Canada d'en solliciter une. Le Canada l'aurait fait si le Groupe de travail le lui avait demandé, mais celui-ci ne l'a pas fait.

5.187 Le Canada ne nie pas que les mesures favorisent certains fabricants au Canada par rapport à d'autres. Les fabricants admissibles peuvent importer en franchise des véhicules provenant de l'extérieur de la zone de l'ALENA. Les fabricants qui, au 27 octobre 1989, soit la date à laquelle la liste des fabricants admissibles a été close, ne remplissaient pas les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant, ne peuvent pas importer en franchise des véhicules provenant de l'extérieur de la zone de l'ALENA. L'OMC n'interdit pas qu'une telle différenciation soit établie entre des fabricants. Les plaignants ont essayé de suggérer qu'il existait une telle interdiction et pour ce faire ils ont tourné les règles en vigueur et ils ont cité en les choisissant certaines opinions de groupes spéciaux. Mais il n'existe aucune interdiction de ce genre, et les mesures appliquées par le Canada sont parfaitement compatibles avec les règles de l'OMC.

---

[227] Rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6, paragraphe 31.

[228] *Ibid*., paragraphe 17.

[229] La dérogation est arrivée à échéance le 1er janvier 1998. L'expiration de la dérogation n'a eu aucun effet sur l'entrée en franchise des produits de l'industrie automobile provenant du Canada, qui sont dorénavant admis aux États-Unis dans le cadre de l'ALENA.

[230] Voir aussi le rapport du *Groupe de travail chargé d'examiner l'accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile, supra* note 6, paragraphe 13, où il est mentionné qu'un groupe de Membres avaient déclaré que le Canada étendait déjà les avantages du Pacte de l'automobile immédiatement et sans condition ainsi que le prescrivait l'article premier du GATT: des membres du Groupe de travail avaient relevé que l'article V de l'Accord aux termes duquel "l'accès aux marchés du Canada et des États-Unis, que prévoit le présent accord, pourra à des conditions semblables être accordé à d'autres pays" ne stipulait pas qu'un accès semblable serait "immédiatement et sans condition accordé à tous produits similaires originaires ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes" selon les termes de l'article premier du GATT. Ils avaient cependant observé que, *le gouvernement du Canada ayant unilatéralement accordé la franchise aux produits décrits à l'annexe A qui sont originaires de toutes les parties contractantes*, l'article V n'aura de sens, dans la pratique, qu'en matière d'accès au marché des États-Unis. (*pas d'italique dans l'original*)

d) Réfutation par le Japon de la réponse du Canada

5.188 Réfutant la réponse du Canada aux arguments factuels concernant l'ALENA, le **Japon** fait valoir ce qui suit:

5.189 Le gouvernement japonais souhaiterait appeler l'attention du Groupe de travail sur le fait que le régime d'exemption touche deux catégories de commerce non préférentiel (c'est-à-dire en régime NPF). En premier lieu, le régime s'applique aux importations de véhicules automobiles originaires du territoire de certains Membres de l'OMC qui ne sont pas parties à l'ALENA. En deuxième lieu, il s'applique aux importations de certains véhicules automobiles provenant du territoire de Membres de l'OMC qui sont aussi parties à l'ALENA (c'est-à-dire les États-Unis et le Mexique).

5.190 Dans le cas de la deuxième catégorie de commerce en régime NPF, le régime d'exemption des droits s'applique aux véhicules automobiles qui ne répondent pas aux règles d'origine strictes de l'ALENA, lesquelles permettent aux produits de bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel. Le régime d'exemption des droits s'applique également aux cas où les produits répondent aux règles d'origine pertinentes de l'ALENA, mais où les droits ALENA applicables n'ont pas encore été ramenés à zéro.

5.191 Ces dernières années, les produits importés des États-Unis et du Mexique ont dans une large mesure bénéficié du régime d'exemption des droits. Comme il a été mentionné plus haut, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile peuvent toujours importer en franchise des automobiles originaires de ces deux pays en vertu du Pacte, lequel n'est pas un accord de libre-échange. Ainsi que le montre la pièce n° 37-3 du Japon, en 1997, le gouvernement canadien a exempté les automobiles importées des États-Unis du paiement des droits de douane de 0,9 pour cent qui auraient normalement dû être acquittés, même si ces automobiles répondaient aux règles d'origine de l'ALENA. Le montant total de ces exemptions a dépassé les 88 millions de dollars canadiens. En outre, le gouvernement canadien a également exempté en 1997 les automobiles importées du Mexique du paiement des droits de douane de 2,0 pour cent qui auraient normalement dû s'appliquer, même si ces automobiles répondaient aux règles d'origine de l'ALENA. Le montant total de ces exemptions s'est élevé à 21 millions de dollars canadiens. En conséquence, les importateurs d'automobiles japonaises ont payé plus de 142 millions de dollars canadiens en droits de douane, alors que les importateurs d'automobiles américaines et mexicaines n'ont versé à ce titre qu'environ 637 000 et 12 000 dollars canadiens respectivement. Cette comparaison donne une idée de l'importance des droits de douane acquittés et indique clairement les effets que peuvent avoir ces droits sur les conditions de la concurrence entre les produits importés du Japon et ceux originaires d'autres pays.

4. Mesures relatives à l'administration

a) Administration par le Canada de l'exemption des droits d'importation selon le Japon

5.192 Concernant les mesures relatives à l'administration du régime d'exemption des droits, le Japon fait valoir ce qui suit:

i) Le MVTO de 1998 et les lettres d'engagement

- L'admissibilité au régime d'exemption des droits est réservée à certains fabricants

5.193 Les conditions d'admissibilité au régime d'exemption des droits figurent dans la définition de "fabricant" présentée au paragraphe 1.1) de l'annexe du MVTO de 1998. L'alinéa a) de cette définition dispose qu'un fabricant doit d'abord avoir produit au Canada, durant chacun des quatre trimestres de l'année de base, des véhicules de la catégorie pour laquelle il demande à bénéficier du

régime d'exemption des droits.[231] L'année de base est définie comme étant la période de 12 mois allant du 1er août 1963 au 31 juillet 1964.[232]

5.194 Pour pouvoir satisfaire à cette condition, le fabricant de véhicules automobiles devait donc avoir eu des installations de production au Canada avant 1965, au moment de l'entrée en vigueur du Pacte de l'automobile. La liste des fabricants remplissant toujours les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits en vertu du MVTO de 1998 figure à l'annexe du Mémorandum D10-16-3 de Revenu Canada.[233] D'après cette liste, les seuls importateurs considérés comme étant des fabricants d'automobiles aux termes du MVTO de 1998 sont des filiales de General Motors, Ford, Chrysler et Volvo car ces sociétés avaient des installations de production au Canada pendant l'année de base.

5.195 Bien que la liste d'admissibilité des importateurs établie en vertu du MVTO de 1998 soit close, il est prévu une petite exception en vertu de laquelle un importateur qui est aussi un "fabricant" peut obtenir le statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile. En vertu du paragraphe 1.5) de l'annexe du MVTO de 1998, un fabricant peut désigner une autre personne comme son associé dans la production de véhicules automobiles au Canada. Aux fins du régime d'exemption des droits, Revenu Canada considérera que cet associé est la même personne que le fabricant.[234] Cette exception a donc été introduite pour arranger les fabricants existants visés par le Pacte de l'automobile et non les nouveaux venus. Elle ne présente aucun intérêt pour les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile, notamment pour les fabricants d'automobiles japonais.

5.196 Les produits d'un fabricant non visé par le Pacte de l'automobile peuvent cependant bénéficier des avantages du régime d'exemption des droits si ledit fabricant acquiert le contrôle d'un bénéficiaire, c'est-à-dire d'un fabricant énuméré à la Partie 1 de l'Annexe 1002.1 de l'ALENA.[235] Mais le fabricant doit satisfaire aux prescriptions de l'article 4 de l'annexe du MVTO de 1998.

5.197 L'article 4 de l'annexe du MVTO de 1998 dispose ce qui suit:

> "4. Le bénéficiaire ne peut bénéficier du taux de droits de douane réduit visé à l'article 2 si, à la fois:
>
> a) le contrôle effectif de la direction et de l'exploitation de son entreprise est acquis, ou une part substantielle de l'actif de son entreprise est acquise, directement ou indirectement, par une personne qui fabrique des véhicules et qui n'est pas bénéficiaire;
>
> b) après l'acquisition du contrôle effectif ou d'une part substantielle de l'actif de l'entreprise du bénéficiaire, celle-ci change sensiblement, quant à sa nature

---

[231] MVTO de 1998 (pièce n° 4 du Japon).

[232] Définition de l'"année de base", paragraphe 1.1) de l'annexe du MVTO de 1998 (pièce n° 4 du Japon).

[233] Pièce n° 7 du Japon.

[234] La liste de ces associés figure à l'annexe du Mémorandum D10-16-3 de Revenu Canada (pièce n° 7 du Japon).

[235] Les fabricants énumérés sur cette liste remplissaient avant le 1er janvier 1988 les conditions requises pour obtenir le statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile en vertu du MVTO de 1998 ou d'un DRS (pièce n° 33 du Japon).

fondamentale, au champ d'application de ses activités ou à sa taille par rapport au type d'entreprise que le bénéficiaire exploitait immédiatement avant l'acquisition."

5.198 Il faut donc satisfaire à deux conditions pour que la société acquise puisse conserver son statut de fabricant visé par le Pacte de l'automobile. Concernant la première condition, la transaction doit être telle que le contrôle effectif de la société ou une part substantielle de ses actifs est transféré à un fabricant qui ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits. La deuxième condition est liée au fait que l'entreprise du bénéficiaire change ou non substantiellement quant à sa nature fondamentale, au champ d'application de ses activités ou à sa taille. Le MVTO de 1998 ne définit pas le terme "entreprise du bénéficiaire" même si l'article 4 stipule que le changement de propriété doit changer substantiellement l'entreprise "par rapport au type d'entreprise que le bénéficiaire exploitait immédiatement avant l'acquisition".

5.199 Par conséquent, conformément à l'article 4 de l'annexe du MVTO de 1998, les importations d'un fabricant non visé par le Pacte de l'automobile peuvent être admissibles au régime d'exemption des droits uniquement si ledit fabricant acquiert le contrôle d'un bénéficiaire sans changer substantiellement l'entreprise du bénéficiaire "quant à sa nature fondamentale, au champ d'application de ses activités ou à sa taille". En cas de prise de contrôle ou d'acquisition d'actifs, le nouveau propriétaire doit effectivement continuer d'exploiter l'entreprise du bénéficiaire ainsi qu'elle existait avant l'acquisition.

5.200 Cela signifie qu'à moins d'acquérir une participation importante dans des filiales canadiennes de General Motors, de Ford ou de Chrysler, les fabricants automobiles japonais ne peuvent être admissibles au régime d'exemption des droits. En conséquence, la méthode de l'acquisition n'offre pas une véritable possibilité d'accès aux avantages du régime d'exemption des droits.

- Prescriptions relatives à la fabrication et à la VCA

5.201 Un fabricant visé par le Pacte de l'automobile peut bénéficier du régime d'exemption des droits à condition de satisfaire à deux prescriptions de résultats: i) une prescription relative à la fabrication; et ii) une prescription relative à la VCA.

- Prescription relative à la fabrication

5.202 La prescription relative à la fabrication est incluse dans la définition de "fabricant" qui figure au paragraphe 1.1) de l'annexe du MVTO de 1998. En termes simples, au cours d'une année donnée, la valeur des véhicules automobiles produits par un fabricant visé par le Pacte de l'automobile doit être proportionnelle à celle des véhicules automobiles qu'il vend. Chaque année, le rapport production-ventes doit être égal ou supérieur à celui atteint par le fabricant pendant l'année de base, sans être inférieur à 75 pour 100. Cette proportion représente la valeur marchande nette des véhicules d'une certaine catégorie produits au Canada pendant une année donnée par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de la même catégorie vendus pour consommation au Canada durant la même année.

5.203 Les niveaux réels des rapports production-ventes ne sont pas rendus publics, mais selon Industrie Canada, ils doivent s'établir à 95 pour 100 au moins.[236]

[236] Pièce n° 38 du Japon. Le gouvernement canadien connaît la proportion atteinte par chacun des fabricants visés par le Pacte de l'automobile puisque ces derniers lui présentent des déclarations et des rapports. Annexe du MVTO de 1998, articles 2.a), b) (pièce n° 4 du Japon).

5.204 Le meilleur moyen d'illustrer le fonctionnement de la prescription relative à la fabrication consiste à prendre un exemple. Supposons que le rapport production-ventes est de 80 pour 100 et qu'un fabricant visé par le Pacte de l'automobile produit et vend au Canada des véhicules automobiles d'une valeur de 1 000 000 de dollars, ledit fabricant peut importer au Canada des véhicules automobiles d'une valeur maximale de 250 000 dollars. Dans ce cas, la proportion de 80 pour 100 ne change pas, puisque le fabricant a produit des véhicules d'une valeur de 1 000 000 de dollars et qu'il a vendu des véhicules d'une valeur totale de 1 250 000 dollars (1 000 000 de dollars + 250 000 dollars).[237]

5.205 En pratique, l'application de la prescription relative à la fabrication signifie que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile doivent exporter des véhicules d'une certaine valeur.

5.206 Dans le cas des fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui remplissent les conditions requises en vertu du MVTO de 1998, le rapport production-ventes prescrit exige qu'ils maintiennent durant une année donnée une proportion de la "valeur marchande nette [des véhicules produits par la société]" par rapport à la "valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus … aux fins de consommation au Canada" qui est égale ou supérieure à la proportion obtenue pendant l'année de base et en aucun cas inférieure à 75 pour 100.[238] Pour la plupart des fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui remplissent les conditions requises en vertu d'un DRS, la proportion spécifiée est de 100 pour 100.[239]

5.207 Dans les cas où il est de 100 pour 100, le rapport production-ventes oblige les fabricants à exporter, ainsi que l'illustre la situation ci-après:

i) lorsqu'un fabricant visé par le Pacte de l'automobile importe des véhicules automobiles et les vend au Canada, il accroît la valeur marchande nette des véhicules "vendus … aux fins de consommation au Canada"[240];

ii) le fabricant visé par le Pacte de l'automobile doit alors accroître la valeur marchande nette des véhicules qu'il produit au Canada pour pouvoir maintenir le rapport au niveau prescrit;

---

[237] La situation est plus simple lorsque le rapport production-ventes est de 100 pour 100. Dans ce cas, le fabricant visé par le Pacte de l'automobile doit, pour chaque véhicule automobile importé qui est vendu au Canada, produire au Canada un ou des véhicules automobiles ayant la même valeur marchande nette, qui devront finalement être exportés.

[238] Il est possible de représenter ce rapport sous forme d'une équation comme suit: $P_X/S_X = P_1/S_1$ où P_X = valeur des voitures produites durant l'année X_1; S_X = valeur des voitures vendues durant l'année X_1; P_1 = valeur des voitures produites durant l'année 1 (c'est-à-dire l'année de base); et S_1 = valeur des voitures vendues durant l'année 1 (c'est-à-dire l'année de base).

[239] Pour plusieurs fabricants visés par le Pacte de l'automobile, le rapport production-ventes se fonde sur les chiffres de la production et des ventes réalisées pendant l'année de base. En ce qui concerne les DRS publiés depuis 1977, le rapport est fixé à 100 pour 100. Un résumé des conditions énoncées dans les DRS et de leur évolution dans le temps figure à la pièce n° 28 du Japon.

[240] Les véhicules vendus aux fins de consommation au Canada comprennent les véhicules importés vendus aux fins de consommation au Canada sur lesquels les droits de douane ont été supprimés. Le paragraphe 1.4) de l'annexe du MVTO de 1998 exclut seulement du calcul des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada les véhicules importés à l'égard desquels les droits de douane n'ont pas été supprimés. Par contre, si les droits de douane ont été supprimés, les ventes de véhicules importés sont incluses dans le calcul (pièce n° 4 du Japon).

iii) mais si les véhicules ainsi produits par le fabricant visé par le Pacte de l'automobile sont vendus aux fins de consommation au Canada, ces ventes n'accroîtraient que la valeur marchande nette des véhicules pour le fabricant, ce qui creuserait l'écart entre la valeur marchande nette et la valeur nette de la production; et

iv) le seul moyen pour le fabricant visé par le Pacte de l'automobile de maintenir son rapport production-ventes consiste donc à exporter les véhicules qu'il produit.[241]

5.208 Lorsque le rapport production-ventes est inférieur à 100 pour 100, il y a aussi obligation d'exporter. On pourrait prendre l'exemple d'un fabricant visé par le Pacte de l'automobile dont le rapport production-ventes est de 75 pour 100 (soit le plus faible rapport) pour l'illustrer comme suit:

i) lorsqu'un fabricant visé par le Pacte de l'automobile importe des véhicules automobiles et les vend au Canada, il accroît la valeur marchande nette des véhicules "vendus … aux fins de consommation au Canada";

ii) le fabricant visé par le Pacte de l'automobile doit alors accroître la valeur marchande nette des véhicules qu'il produit au Canada pour pouvoir maintenir le rapport au niveau prescrit;

iii) comme dans le cas de l'exemple du paragraphe 5.207, si les véhicules ainsi produits par le fabricant visé par le Pacte de l'automobile sont vendus aux fins de consommation au Canada, ces ventes n'accroîtraient que la valeur marchande nette des véhicules pour le fabricant, ce qui creuserait l'écart entre la valeur marchande nette et la valeur nette de la production; et

iv) le seul moyen pour le fabricant visé par le Pacte de l'automobile de maintenir son rapport production-ventes consiste donc à exporter les véhicules qu'il produit, mais lorsque le rapport est moins élevé, les fabricants sont soumis à moins de pressions pour exporter que dans l'exemple du paragraphe 109.[242]

- Prescription relative à la VCA

5.209 Le MVTO de 1998 définit la prescription relative à la teneur en produits nationaux comme suit:

[241] Autrement dit, tout accroissement de la production qui est vendue au Canada se répercutera dans la même mesure sur les deux termes du rapport. La valeur marchande des véhicules automobiles vendus (S) comprend des produits fabriqués au Canada qui sont vendus au Canada (D) et des produits fabriqués à l'étranger qui sont vendus au Canada (I). La valeur des véhicules automobiles produits comprend les véhicules qui sont vendus au Canada (D) et ceux qui sont exportés (E). Il est possible de représenter ces relations sous forme d'équations comme suit: $S_X = D_X + I_X$ et $P_X = D_X + E_X$. On cherche à résoudre l'équation: $P_X/S_X = (D_X + E_X) / (D_X + I_X)$. Si $P_X/S_X = 1$, alors $P_X = S_X$. Si l'on remplace ces variables par leurs valeurs dans l'équation, on obtient que $D_X + E_X = D_X + I_X$. D'où $E_X = I_X$.

[242] Par exemple, si l'on applique la même formule que dans la note de bas de page 241 à une situation où le rapport est de 75 pour 100, on obtiendra $E_X \geq I_X - 1/3P_X$ au lieu de $E_X \geq I_X$.

> "la valeur canadienne ajoutée est égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base".[243]

5.210 Autrement dit, la valeur canadienne ajoutée (VCA) de tous les véhicules d'une catégorie spécifiée doit être supérieure ou égale à la VCA de l'année de base.

5.211 Le MVTO de 1998 énumère un grand nombre d'éléments de coût qui sont pris en compte dans le calcul de la VCA.[244]

5.212 En ce qui concerne le commerce des produits, la définition de la VCA comprend plusieurs catégories de dépenses qui sont particulièrement pertinentes au présent différend. (Voir la section 2, intitulée Historique.)

5.213 Ainsi que l'indiquent les pièces n° 15 à 19 du Japon, la gamme complète de parties, de composants et de matières nécessaires à l'industrie automobile est disponible tant au Canada qu'à l'extérieur du Canada. La prescription relative à la VCA favorise nettement l'utilisation de parties, de composants et de matières nationaux de préférence aux produits importés concurrents.

5.214 En ce qui concerne le commerce des services, les éléments inclus dans la définition de la VCA sont des coûts qui peuvent raisonnablement être imputés à la production de véhicules, tels que le coût des travaux d'entretien et de réparation effectués au Canada sur des machines et du matériel utilisés à des fins de production, le coût des services d'ingénierie ainsi que des travaux d'expérimentation et de mise au point des produits exécutés au Canada, et les frais d'administration et les frais généraux engagés au Canada.[245]

5.215 Ces services sont disponibles aussi bien au Canada qu'à l'extérieur du Canada. La prescription relative à la teneur en produits nationaux favorise nettement l'utilisation des services fournis au Canada par rapport aux services concurrents fournis à l'extérieur du Canada.

5.216 Les objectifs relatifs à la teneur en produits nationaux que doivent atteindre les fabricants pour pouvoir bénéficier du régime d'exemption des droits sont calculés en fonction des chiffres de l'année de base. Ces chiffres ne sont pas rendus publics, mais le gouvernement canadien devrait en avoir eu connaissance à cause des déclarations et des rapports que lui adressent les fabricants visés par le Pacte de l'automobile.[246]

ii) Décrets de remise spéciale (DRS)

5.217 À compter de 1965, le gouvernement canadien a permis à certains fabricants qui n'avaient pas satisfait aux conditions initiales du MVTO de 1965 et des instruments qui lui ont succédé de bénéficier du régime d'exemption des droits au moyen de DRS.[247] Actuellement, 83 fabricants

---

[243] Voir le sous-alinéa b) ii) de la définition de "fabricant" figurant au paragraphe 1.1) de l'annexe du MVTO de 1998 (pièce n° 4 du Japon).

[244] *Ibid.*, voir la définition de "valeur canadienne ajoutée".

[245] *Ibid.*

[246] Les fabricants visés par le Pacte de l'automobile doivent transmettre régulièrement des rapports au gouvernement canadien, article 2.a) et b) de l'annexe du MVTO de 1998.

[247] Les décrets de remise spéciale sont des règlements adoptés en vertu de la Loi sur la gestion des finances publiques, S.R.C. 1985, chap. F-11, art. 23 (pièce n° 3 du Japon). Le MVTO de 1965 stipulait que les

continuent d'y avoir droit en vertu de DRS visant des sociétés spécifiques adoptés avant le 1er janvier 1989. Seulement deux des 83 fabricants sont des producteurs d'automobiles (soit CAMI et Intermeccanica). La liste des DRS en vigueur et des fabricants auxquels ils s'appliquent figure à la pièce n° 26 du Japon.

- Condition d'admissibilité à un DRS

5.218 Les fabricants ne peuvent plus obtenir de DRS si, avant le 1er janvier 1988, ils ne satisfaisaient pas aux prescriptions applicables. En raison des restrictions mentionnées plus haut mises en place dans le cadre de l'ALE, le gouvernement canadien ne peut plus faire bénéficier du régime d'exemption des droits une société qui n'est pas énumérée à l'Annexe 1002.1 de l'ALE.

- Prescriptions relatives à la fabrication et à la VCA

5.219 Même si les conditions qui y sont énoncées peuvent varier selon leur date de promulgation, tous les DRS renferment une prescription relative à la VCA et une prescription relative à la fabrication (c'est-à-dire au rapport production-ventes). Les deux prescriptions sont définies de la même manière dans les DRS et dans le MVTO de 1998. Comme les DRS avaient été publiés après l'adoption du Pacte de l'automobile canado-américain, il a fallu utiliser des années de base différentes pour chaque fabricant afin de déterminer les montants sur lesquels seraient fondées les prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux et à la fabrication.

5.220 Les DRS adoptés jusqu'en 1976 fixaient le rapport production-ventes minimal à 75 pour 100. Depuis 1977, presque tous les DRS le fixent à un pour un. Jusqu'en 1984, le niveau prescrit de la VCA était celui atteint durant l'année de base spécifiée. La seule restriction était que le niveau de la VCA atteint pendant l'année de base devait au moins représenter 40 pour cent du coût des ventes. Depuis 1984, la prescription relative à la VCA d'une année donnée représente un pourcentage du coût des ventes réalisées au cours de l'année où le fabricant demande à bénéficier du régime d'exemption des droits. Il n'y a aucune référence aux niveaux de la VCA pendant l'année de base. Mais au fil des ans, il est devenu plus coûteux de respecter les prescriptions relatives à la fabrication et à la VCA qui sont attachées aux DRS.[248]

iii) Déclarations et rapports

5.221 Pour continuer à bénéficier du régime d'exemption des droits, chaque fabricant visé par le Pacte de l'automobile est tenu en vertu du MVTO de 1998 d'envoyer une déclaration au Ministre du revenu avant d'importer ses premiers véhicules au cours d'une année donnée. Cette déclaration doit être transmise avant l'expiration de toute période de 12 mois se terminant le 31 juillet.[249] Le fabricant qui ne présente pas de déclaration risque de ne pas pouvoir bénéficier du régime d'exemption des droits pour les produits qu'il importe durant l'année considérée.

---

entreprises devaient avoir produit des véhicules automobiles pendant tous les trimestres de l'année de base, laquelle était définie comme étant la période de 12 mois allant du 1er août 1963 au 31 juillet 1964. Il était donc impossible pour un fabricant qui n'avait pas satisfait à cette prescription de remplir les conditions requises pour bénéficier de l'exemption des droits d'importation.

[248] Un tableau comparant les conditions incluses dans les divers DRS et leurs différences selon leur date d'adoption figure à la pièce n° 28 du Japon.

[249] Article 2, paragraphe a), de l'annexe du MVTO de 1998 (pièce n° 4 du Japon).

5.222 En outre, le MVTO de 1998 dispose que chaque fabricant visé par le Pacte de l'automobile qui importe des véhicules en vertu du régime d'exemption des droits doit adresser au Ministre du revenu et au Ministre de l'industrie les rapports que ceux-ci peuvent légitimement exiger à l'égard de sa production et de ses ventes de véhicules.[250] Les fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui remplissent les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits en vertu de DRS visant des sociétés spécifiques sont également tenus aux termes de leur décret de présenter des rapports indiquant qu'ils se sont conformés durant chaque période aux conditions qui y sont énoncées.[251]

5.223 Le Mémorandum D10-16-3 publié par Revenu Canada prévoit que d'autres documents doivent être présentés pour attester du respect des conditions du MVTO de 1998.[252] Une série de rapports doivent être adressés au Ministre du revenu et au Ministre de l'industrie avant le 1er novembre de chaque année.

5.224 Les responsables de Revenu Canada se fondent sur les rapports envoyés par le fabricant visé par le Pacte de l'automobile pour déterminer si celui-ci a respecté les conditions énoncées dans le MVTO de 1998 ou dans les DRS visant des sociétés spécifiques. Si c'est le cas, aucun droit n'est imposé sur les importations de véhicules automobiles effectuées par le fabricant l'année précédente. Dans le cas contraire, des droits sont imposés sur ces importations. Ni le MVTO de 1998 ni les Mémorandums D ne renferment de dispositions en vertu desquelles le fabricant visé par le Pacte de l'automobile perd son statut s'il ne satisfait pas aux prescriptions de résultats au cours d'une année donnée. Si ce fabricant satisfait aux critères l'année suivante, il semble que le droit NPF ne s'applique pas aux importations effectuées cette année-là.

5.225 Un certain pouvoir discrétionnaire est exercé dans l'administration de la mesure. Selon des éléments de preuve, certains fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont droit à la remise des droits d'importation même s'ils n'ont pas satisfait aux prescriptions de résultats. Le cas de Paccar Inc. en est un bon exemple.[253]

b) Administration par le Canada de l'exemption des droits d'importation selon les CE

5.226 Concernant les mesures relatives à l'administration de l'exemption tarifaire, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

5.227 Chaque année automobile, avant d'effectuer leur première opération d'importation, les bénéficiaires doivent signer et présenter au Ministre du revenu national une déclaration écrite dans laquelle ils s'engagent à respecter durant la même année les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion énoncées dans le MVTO de 1998.[254]

---

[250] *Ibid*., paragraphe b).

[251] Mémorandum D10-16-2, Revenu Canada, article 8 (pièce n° 8 du Japon). Cette prescription figure également dans un certain nombre de DRS, à commencer par le Décret de remise de droits de douane visant Truck Equipment, TR/72-38 (pièce n° 6 du Japon).

[252] Voir le Mémorandum D10-16-3 (pièce n° 7 du Japon).

[253] Décret de remise visant PACCAR Inc., 1998, SOR/98-585, 2 décembre 1998, Gazette du Canada Partie II, Vol. 132, n° 26, page 3174 (pièce n° 9 du Japon). En outre, en 1997, Volvo n'a pas atteint le rapport production-ventes prescrit (pièce n° 40 du Japon). Volvo pouvait cependant importer des véhicules en franchise (pièce n° 37-1). Il s'agit d'un autre cas où le gouvernement canadien a abusé de son pouvoir discrétionnaire.

[254] MVTO de 1998, annexe, Partie 1, 2.a). Le formulaire de déclaration figure à la Partie 2 de l'annexe du MVTO de 1998.

5.228 En outre, les bénéficiaires doivent présenter des rapports périodiques dans lesquels ils fournissent des renseignements sur les coûts de production, la production et les ventes.[255] Ces renseignements permettent aux autorités canadiennes d'évaluer la conformité non seulement aux prescriptions énoncées dans le MVTO de 1998, mais également aux engagements additionnels contractés dans les lettres d'engagement. Revenu Canada vérifie les rapports après la fin de chaque année automobile.

5.229 Le fabricant qui, au cours d'une année automobile, ne se conforme pas aux prescriptions en matière de VCA ou de proportion énoncées dans le MVTO de 1998 pour une catégorie de véhicules automobiles est tenu d'acquitter les droits de douane applicables sur toutes les importations de véhicules de cette catégorie effectuées durant la même année. Le fabricant en question ne perd cependant pas son statut de bénéficiaire du Pacte de l'automobile et il continue de remplir les conditions requises pour bénéficier de l'exemption tarifaire pendant les années automobiles suivantes.

5.230 Les DRS renferment des obligations en matière de présentation de rapports qui sont similaires à celles énoncées dans le MVTO de 1998.

5.231 Lorsqu'un bénéficiaire ne peut se conformer aux prescriptions en matière de VCA et de proportion énoncées dans son DRS, les conséquences sont les mêmes qu'en cas de non-respect des prescriptions du MVTO de 1998.

c) Réponse du Canada aux arguments des plaignants concernant l'administration de l'exemption des droits d'importation

5.232 En réponse aux arguments des plaignants concernant les mesures relatives à l'administration du régime d'exemption des droits, le **Canada** fait valoir ce qui suit:

5.233 Le Japon et les Communautés européennes se reportent aux Mémorandums D.[256] Ces derniers précisent à quelles conditions les fabricants de véhicules peuvent avoir droit à la remise des droits, et ils mentionnent que ces producteurs sont tenus de présenter des rapports attestant qu'ils ont respecté les conditions énoncées dans le MVTO.

5.234 Le Japon a présenté des éléments de preuve montrant que les trois Grands ainsi que Volvo Canada Ltée ont systématiquement dépassé les proportions prescrites de 1964 (fondées sur les résultats globaux des quatre fabricants).[257] De fait, ils dépassent généralement de beaucoup les proportions qu'ils doivent atteindre. Il conviendrait cependant de préciser que les fabricants qui dépassent les niveaux prescrits ne bénéficient d'aucun avantage additionnel.

5.235 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux reconnu que la prescription relative à la VCA énoncée dans le MVTO n'avait aucune importance actuellement.[258] C'est ce qu'illustre fort bien la *figure 2*.[259]

---

[255] MVTO de 1998, annexe, Partie 1, 2.b). Des exemples de rapports figurent à la pièce n° 14 des CE.

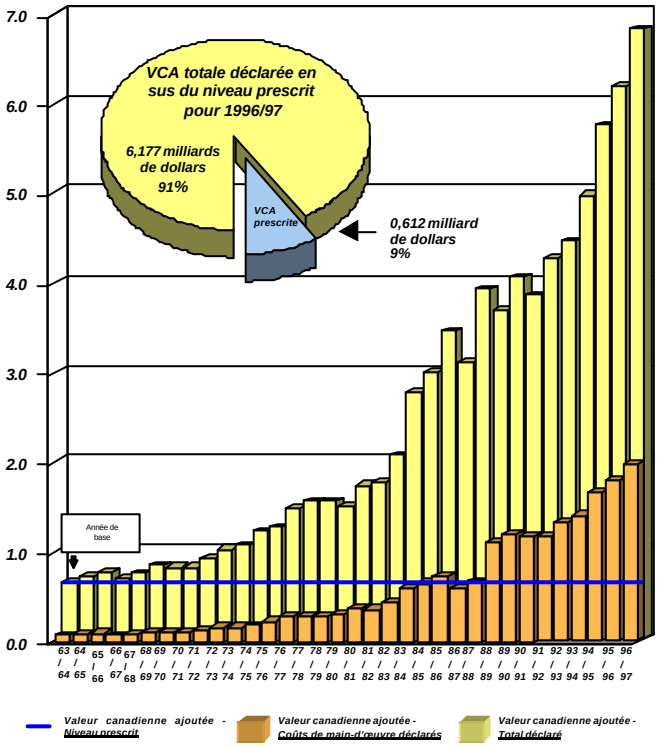
[256] Voir les exemples fournis par les CE et le Japon dans les pièces n° 8 des CE et n° 8 du Japon et dans les pièces n° 9 des CE, n° 7 du Japon et n° 10 des CE.

[257] Pièce n° 27 du Japon, pages 27 à 40.

[258] Pièce n° 18 des CE, page 54; voir également United States International Trade Commission Report on the United States-Canadian Automotive Agreement: Its History, Terms, and Impact, dans Ninth Annual Report of the President to the Congress on the Operation of the Automobile Products Trade Act of 1965, Commission des finances du Sénat des États-Unis, janvier 1976. Ce rapport que le Japon a versé au dossier à titre de pièce n° 27 indique aux pages 27 à 40 que la VCA "est d'une importance mineure aujourd'hui" … "en

Figure 2 du Canada

Figure 2 – La VCA totale prescrite que doivent atteindre les fabricants de véhicules automobiles visés par le MVTO est tellement négligeable qu'elle est sans intérêt (milliards de dollars)



Source: Base de données d'Industrie Canada. Les données pour l'ensemble de l'année 1997/98 ne sont pas disponibles.

5.236 La *figure 2* montre que pour les trois Grands de l'industrie automobile et Volvo Canada, la valeur canadienne ajoutée totale prescrite avait été fixée à 612 millions de dollars environ durant l'année de base (1963/64). Elle est toujours à ce niveau aujourd'hui, quelque 35 années plus tard. Durant l'année automobile 1996/97, dernière année pour laquelle des données complètes sont disponibles, la VCA totale déclarée par les trois Grands de l'industrie automobile et Volvo Canada s'établissait à quelque 7 milliards de dollars[260], ce qui équivalait à plus de onze fois le niveau prescrit. Ainsi que l'indique la *figure 2*, à eux seuls, les coûts de main-d'œuvre ont permis aux trois Grands et à Volvo Canada d'atteindre ou de dépasser systématiquement depuis 1988 le niveau global de la VCA prescrite.

---

raison des effets de l'inflation et de la croissance du marché canadien". (Voir aussi les pages 27 à 35, et 27 à 59.) La VCA a encore moins d'importance aujourd'hui, puisque 23 années se sont écoulées depuis l'établissement de ce rapport.

[259] Voir la pièce n° 2 du Canada pour prendre connaissance des éléments de preuve présentés à l'appui.

[260] Il convient de préciser que le montant *déclaré* est grandement inférieur au montant réel. La raison en est qu'aucun des trois Grands de l'industrie automobile ne se donne la peine de calculer au dollar près la valeur canadienne ajoutée, puisque les niveaux prescrits sont toujours largement dépassés.

B. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

1. Arguments du Japon concernant la structure de l'industrie des véhicules automobiles

5.237 Concernant la structure de l'industrie automobile, le **Japon** fait valoir ce qui suit:

a) L'intégration de l'industrie mondiale de l'automobile et ses conséquences pour la structure de l'industrie canadienne

5.238 L'industrie mondiale de l'automobile est dominée par un petit nombre de sociétés transnationales. On retrouve parmi ces constructeurs: i) des sociétés japonaises telles que Honda Motor Co. Ltd. (Honda) et Toyota Motor Corporation (Toyota); ii) des sociétés nord-américaines telles que Ford Motor Company (Ford) et General Motors Corporation (General Motors); iii) des sociétés européennes telles que Bayerische Motor Werke AG (BMW); Volkswagen AG (Volkswagen), et Volvo AB (Volvo); et iv) une nouvelle société transnationale, DaimlerChrysler AG (DaimlerChrysler), issue de la fusion de Chrysler Corporation et de Daimler-Benz AG.

5.239 Ces sociétés transnationales ont intégré leurs opérations de production et de distribution qu'elles ont réparties entre des pays différents afin d'accroître leur efficacité et de rationaliser leur production. Plus particulièrement, elles contrôlent des filiales qui ont reçu pour mandat de fabriquer des modèles spécifiques dans certaines usines situées dans divers pays. Les modèles produits dans ces usines peuvent être écoulés sur les marchés intérieurs et les marchés d'exportation. Par conséquent, les véhicules automobiles fabriqués dans chacune de ces usines sont destinés à de nombreux marchés différents. Les fabricants peuvent ainsi offrir aux consommateurs une vaste gamme de modèles dans de nombreux marchés locaux tout en réalisant des économies d'échelle. Les pièces n° 10 et 11 du Japon fournissent des précisions sur les relations complexes qui existent entre ces sociétés et sur les structures qui en découlent pour l'approvisionnement du marché canadien.

5.240 Pour compléter leurs gammes de produits, certains fabricants ont également passé des contrats avec des sociétés qui ne leur étaient pas affiliées ou ont acquis une participation au capital d'autres fabricants dans le but de vendre des modèles spécifiques. Par exemple, ainsi que l'indique la pièce n° 10 du Japon, General Motors détient une participation de 50 pour cent dans Saab (Suède), de 37,5 pour cent dans Isuzu (Japon) et de 50 pour cent dans CAMI (les 50 pour cent restants appartiennent à Suzuki), et contrôle Opel (Allemagne) à 100 pour cent. Jusqu'à récemment, Ford détenait une participation de 10 pour cent dans Kia (Corée du Sud), et il contrôle actuellement Jaguar à 100 pour cent. Grâce à de telles relations commerciales, les principaux fabricants peuvent distribuer davantage de modèles et s'implanter sur de nouveaux segments de marché sans avoir à construire de nouvelles installations de production.

b) Conséquences pour la structure de l'industrie canadienne

5.241 Ce processus d'intégration mondiale a influé sur la structure de l'industrie automobile au Canada. Plus spécifiquement, plusieurs de ces sociétés transnationales possèdent des filiales au Canada qui produisent, distribuent et vendent la gamme complète de leurs produits.

5.242 Le secteur canadien des véhicules légers, qui comprend les voitures de tourisme et les camions légers, est dominé par quelques grandes filiales de sociétés étrangères qui sont entièrement intégrées aux opérations internationales de leurs sociétés mères. Le seul fabricant d'automobiles à propriété canadienne qui est admissible au régime d'exemption des droits est Intermeccanica International Inc. (Intermeccanica), un petit fabricant de véhicules spéciaux.[261]

[261] Pièce n° 12 du Japon.

5.243 Il existe deux grandes catégories générales de filiales canadiennes de sociétés transnationales dans l'industrie automobile – celles qui fabriquent et distribuent des véhicules automobiles au Canada et celles qui distribuent uniquement des automobiles importées au Canada.

5.244 Le tableau ci-après donne la liste des sociétés de la première catégorie:

Tableau 1 du Japon

Filiale canadienne	Société mère et structure du capital
Chrysler Canada Ltée (Chrysler Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Chrysler Corporation (États-Unis)[262]
Ford Motor Co. of Canada Ltd. (Ford Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Ford Motor Company (États-Unis)
General Motors du Canada Limitée (GM Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par General Motors Corp. (États-Unis)
Volvo Canada Ltée (Volvo Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Volvo Canada Holdings, qui est la propriété de Volvo AB[263] (Suède)
CAMI Automotive Inc. (CAMI)	Contrôlée à 50 pour cent par General Motors Corporation (États-Unis) et à 50 pour cent par Suzuki Motor Corporation (Japon)
Toyota Motor Manufacturing Canada Inc. (Toyota Manufacturing Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Toyota Motor Corporation (Japon)
Honda Canada Inc. (Honda Canada)	Contrôlée à 50,14 pour cent par Honda Motor Company (Japon) et à 49,86 pour cent par American Honda Motor Company (société américaine détenue à 100 pour cent par Honda Motor Company)

5.245 Ces filiales produisent les modèles spécifiques que leur demande(nt) de fabriquer leur(s) société(s) mère(s). Elles écoulent ensuite ces automobiles sur le marché intérieur canadien et sur les marchés d'exportation. Exception faite de Toyota Manufacturing Canada, elles distribuent également au Canada des modèles importés.

5.246 Le tableau ci-après présente la liste de certaines sociétés qui appartiennent à la deuxième catégorie de filiales – à savoir les sociétés qui distribuent uniquement des automobiles importées au Canada, exception faite de Toyota Canada Inc. qui distribue des véhicules importés ainsi que des automobiles produites localement par Toyota Manufacturing Canada:

[262] On ne connaît pas l'effet qu'aura la création de DaimlerChrysler sur la propriété en droit de Chrysler Canada.

[263] Ford Motor Corporation a annoncé qu'elle se portait acquéreur de la division automobile de Volvo AB.

Tableau 2 du Japon

Filiale canadienne	Société mère et structure du capital
Toyota Canada Inc. (Toyota Canada)	Contrôlée à 50 pour cent par Toyota Motor Corporation et à 50 pour cent par Mitsui & Company Ltd. (Japon)
Nissan Canada Inc. (Nissan Canada)	Contrôlée à 38,3 pour cent par Nissan Motor Co., Ltd. (Japon) et à 61,7 pour cent par Nissan North America Inc. (société américaine détenue à 100 pour cent par Nissan Motor Co.)
Mazda Canada Inc. (Mazda Canada)	Contrôlée à 60 pour cent par Mazda Motor Corporation (Japon) et à 40 pour cent par Itochu Corporation (Japon également)
Suzuki Canada Inc. (Suzuki Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Suzuki Motor Corporation (Japon)
Subaru Canada Inc. (Subaru Canada)	Contrôlée à 100 pour cent par Fuji Heavy Industries, Ltd. (Japon)
BMW Canada Inc.	BMW AG
Volkswagen Canada Inc.	Volkswagen AG

c) Production et importation de véhicules automobiles similaires

i) Production d'automobiles au Canada

5.247 Les sociétés qui fabriquent des automobiles au Canada sont énumérées au tableau 1 du Japon. À la pièce n° 13 du Japon sont répertoriées les installations de production de ces sociétés au Canada ainsi que les modèles produits dans chacune de ces usines.

5.248 Sur le marché canadien de l'automobile, la concurrence se fait sentir sur des segments de marché spécifiques où l'on retrouve des modèles concurrents. Les segments du marché canadien sont répertoriés à la pièce n° 11 du Japon.

5.249 Le tableau ci-dessous se fonde sur les renseignements figurant à la pièce n° 11 du Japon pour classer les automobiles fabriquées au Canada en 1996 selon leur segment du marché canadien.[264]

Tableau 3 du Japon

Segment de marché	Société, modèle (1996)
Petite voiture	GM Firefly/Metro Suzuki Swift Honda Civic HB
Voiture compacte	Toyota Corolla Honda Acura EL Honda Civic, berline/coupé
Petite voiture de sport	GM Firebird GM Camaro

[264] La segmentation du marché utilisée dans les tableaux ci-après est généralement acceptée par les consommateurs canadiens. C'est ce que confirment des numéros d'une revue vendue au Canada, la revue Wheel, qui figurent à la pièce n° 14 du Japon.

Segment de marché	Société, modèle (1996)
Voiture intermédiaire	GM Regal W GM Monte Carlo Chrysler Intrepid Chrysler Eagle Vision Chrysler Concorde
Grande voiture	GM Bonneville H Ford Grand Marquis Ford Crown Victoria Chrysler New Yorker LH
Voiture de luxe	Volvo 850
Véhicule léger loisir travail	GM Tracker/Sun Runner Suzuki Sidekick
Minifourgonnette	Chrysler Town & Country Chrysler Voyager/Caravan Ford Windstar
Camionnette	Ford F150 Light Duty GM C/K 1500 Light Duty
Fourgonnette	Chrysler B150 Ram Van/Wagon

ii) Importation d'automobiles

5.250 Les fabricants/distributeurs et les distributeurs importent une grande gamme de modèles d'automobiles au Canada. La liste des automobiles importées au Canada et de leurs importateurs figure à la pièce n° 11 du Japon. Le tableau ci-dessous présente la liste des automobiles importées originaires de l'extérieur de l'Amérique du Nord selon leur importateur en 1996 et leur segment du marché canadien:

Tableau 4 du Japon

Segment de marché	Société, modèle (1996)
Petite voiture	**Chrysler** Eagle Summit (Japon) Colt 100/200 (Japon) **Ford** Aspire (Corée) **Hyundai** Accent (Corée) Excel (Corée) **Lada** Lada (Russie) **Subaru** Justy (Japon) **Toyota** Tercel (Japon) **Mazda** 323 HB (Japon)
Voiture compacte	**Subaru** Impreza (Japon) **Suzuki** Esteem (Japon) **Mazda**

Segment de marché	Société, modèle (1996)
	323 Protégé (Japon) **Hyundai** Elantra (Corée) **Honda** Civic (Japon) **Toyota** Corolla (Japon)
Petite voiture de sport	**Chrysler** Stealth (Japon) **Volkswagen** Corrado (Allemagne) Audi Coupé/Quattro (Allemagne) **Toyota** Paseo (Japon) Celica (Japon) **Nissan** 240SX (Japon) **Mazda** MX-5/Miata (Japon) MX-3/Precidia (Japon) **Hyundai** Scoupe (Corée) Tiburon (Corée) **Honda** Acura Integra (Japon) Prelude (Japon) Del Sol (Japon)
Voiture intermédiaire	**Volkswagen** Passat (Allemagne) **Nissan** Maxima (Allemagne) **Hyundai** Sonata (Corée) **Toyota** Camry (Japon)
Petite voiture de luxe	**GM** Cadillac Catera (Allemagne) Saab 900 (Suède) **Honda** Acura TL (Japon) **Mazda** Millenia (Japon) 929 (Japon) **Nissan** Infiniti G20 (Japon) Infiniti I30 (Japon) **Toyota** Lexus ES250/300 (Japon) **Mercedes** 190GAS/C-Class (Allemagne) **Volkswagen** Audi 90 (Allemagne)
Voiture de luxe	**GM** Saab 9000 (Suède) **Ford** Jaguar Sedans (Royaume-Uni)

Segment de marché	Société, modèle (1996)
	BMW 5-Series (Allemagne) 7-Series (Allemagne) **Honda** Acura Legend/RL (Japon) **Nissan** Infiniti J30 (Japon) Infiniti Q45 (Japon) **Toyota** Lexus GS300 (Japon) Lexus LS400 (Japon) **Volkswagen** Audi 100/200 (Allemagne) Audi A8 (Allemagne) **Volvo** 960's (Belgique ou Suède) 940's (Belgique ou Suède) **Mercedes** S Class (Allemagne) 300E/400E/Eclass (Allemagne)
Voiture de sport de luxe	**Ford** Jaguar Sports Coupé (Royaume-Uni) **Volkswagen** Porsche (Allemagne) **Toyota** Lexus SC400 (Japon) Supra (Japon) **Subaru** SVX (Japon) **Nissan** 300ZX (Japon) **Mazda** RX7 (Japon) **Honda** Acura NSX (Japon) **BMW** 6/8 Series (Allemagne)
Camionnette compacte	**Toyota** T100 4x2 (Japon) T100 4x4 (Japon)
Véhicule léger loisir travail	**GM** Isuzu Trooper II (Japon) **Lada** Niva (Russie) **Land Rover** Discovery (Royaume-Uni) Defender 90 (Royaume-Uni) **Nissan** Pathfinder (Japon) Infiniti QX4 (Japon) **Toyota** RAV4 (Japon) 4 Runner (Japon)
Minifourgonnette	**Chrysler** Summit Wagon (Japon) **Mazda**

Segment de marché	Société, modèle (1996)
	MPV (Japon) **Nissan** Axcess (Japon) **Honda** Odyssey (Japon) **Volkswagen** Bus/Transporter (Allemagne) Camper (Allemagne) Eurovan (Allemagne)
Grand véhicule loisir travail	**Land Rover** Range Rover (Royaume-Uni) **Toyota** Lexus LX450 (Japon) Land Cruiser (Japon)

5.251 Si l'on interprète le tableau 4 du Japon à la lumière du tableau 3 du Japon, il apparaît clairement que les automobiles importées se disputent les mêmes segments de marché que les voitures produites au Canada.

5.252 Il ressort également du tableau 4 que les automobiles importées se font concurrence sur chaque segment de marché.

d) Production et importation de parties, composants et matières similaires entrant dans la fabrication des automobiles

i) Production canadienne de parties, composants et matières

5.253 Le Canada possède une importante industrie des parties et composants de véhicules automobiles qui fabrique une gamme complète de parties et composants. Parmi ces produits figurent des parties de carrosserie, des pièces embouties de carrosserie, des plaques de garnissage, des tableaux de bord, des commandes, des organes de moteur et des éléments de train d'entraînement. L'industrie canadienne des parties et composants est décrite en détail à la pièce n° 15 du Japon.

5.254 Le Canada produit également une gamme complète de matières utilisées dans la production automobile, telles que l'acier, les matières plastiques, le verre, le caoutchouc et les lubrifiants. Les producteurs de certaines de ces matières sont énumérés aux pièces n° 16 et 17 du Japon.

ii) Parties, composants et matières importés similaires

5.255 La plupart des économies développées qui possèdent une industrie automobile disposent également d'importantes industries des parties, composants et matières. Les principales sociétés qui fabriquent des parties et composants de véhicules automobiles au Japon sont énumérées à la pièce n° 18 du Japon. La liste de certaines des industries japonaises qui produisent des matières pouvant servir à la fabrication des automobiles figure à la pièce n° 19.

5.256 Il ressort clairement de la comparaison des pièces n° 15 à 19 du Japon que des parties, composants et matières comparables et concurrents sont disponibles à l'extérieur du Canada.

e) Fourniture et consommation de services similaires

i) Services de commerce de gros

5.257 Ainsi qu'il a été mentionné plus haut, les fabricants transnationaux d'automobiles distribuent des automobiles importées au Canada grâce aux circuits de distribution mis sur pied par leurs filiales canadiennes. Généralement, il incombe à la filiale canadienne d'importer les automobiles, de s'acquitter des formalités douanières, notamment du paiement des droits de douane s'il y a lieu, et de distribuer les automobiles à des concessionnaires.

5.258 Chacun des grands fabricants mondiaux d'automobiles possède son propre réseau de distribution au Canada. Le nombre de concessionnaires de chacun de ces fabricants est indiqué à la pièce n° 20 du Japon.

5.259 Il ne semble y avoir aucune différence notable entre leurs activités commerciales respectives et ce, quelle que soit la nationalité du fabricant.

5.260 En outre, ainsi que l'indiquent les pièces n° 10 et 11 du Japon, chaque distributeur au Canada qui importe des automobiles le fait auprès de fabricants étrangers avec lesquels il a un lien de propriété ou qui ont établi avec sa société mère une relation contractuelle portant création d'une coentreprise, par exemple.

ii) Services liés à la production d'automobiles

5.261 Les fabricants de véhicules automobiles utilisent un large éventail de services dans le cadre de leurs activités de production. Il s'agit notamment des services suivants:

Services de réparation et d'entretien

- Conseils techniques et autres services connexes concernant la méthode de réparation et d'entretien des machines et du matériel servant à la fabrication de véhicules automobiles.

Services d'ingénierie

- Conseils techniques et autres services connexes destinés à faciliter le procédé de fabrication des véhicules automobiles dans les usines.

Services généraux

- Services comptables et services de traitement de données au moyen de réseaux de télécommunication.

- Services de réalisation de logiciels.

- Services destinés à assurer une gestion optimale des stocks.

- Services de conseil en gestion.

5.262 Ces services sont offerts par des fournisseurs situés au Canada et dans le monde entier.

iii) L'industrie des autobus et des véhicules automobiles commerciaux au Canada

5.263 La plupart des importateurs qui remplissent les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits sont aussi des fabricants d'autobus ou de véhicules commerciaux spécifiés. Des précisions sont fournies aux pièces n° 21 et 22 du Japon sur la production au Canada d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés.

f) Les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits

5.264 Par suite de la réglementation du commerce des produits de l'industrie automobile au Canada, certaines importations sont admises au Canada en vertu du régime d'exemption des droits alors que d'autres ne remplissent pas les conditions requises pour y avoir droit. Au tableau 5 du Japon figurent des données sur les importations de deux catégories d'automobiles: i) les automobiles importées qui sont admises au Canada en vertu du régime d'exemption des droits; et ii) les automobiles importées concurrentes qui ne remplissent pas les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits.

Tableau 5 du Japon

Modèles importés en franchise en vertu du régime d'exemption des droits		**Modèles concurrents importés non admissibles au régime d'exemption des droits**	
Segment **Importateur** Modèle (pays d'origine)	Ventes de véhicules automobiles importés (1996) (nombre d'unités vendues)	Segment **Importateur** Modèle (pays d'origine)	Ventes de véhicules automobiles importés (1996) (nombre d'unités vendues)
Petite voiture			
Ford		**Hyundai**	
Aspire (Corée)	2 309	Accent (Corée)	2
Chrysler		Excel (Corée)	10 540
Eagle Summit (Japon)	290	**Lada**	
Colt 100/200 (Japon)	891	Lada (Russie)	981
		Subaru	
		Justy (Japon)	88
		Toyota	
		Tercel (Japon)	11 502
		Mazda	
		33 HB (Japon)	124
Petite voiture de luxe			
GM		**Honda**	
Cadillac Catera (Allemagne)	96	Acura TL (Japon)	1 569
Saab 900 (Suède)	1 031	**Mazda**	
		Millenia (Japon)	403
		929 (Japon)	8
		Mercedes	
		190GAS/C-Class	1 929
		Nissan	
		Infiniti G20 (Japon)	164
		Infiniti I30 (Japon)	742
		Toyota	
		Lexus ES250/300 (Japon)	1 208
		Volkswagen	
		Audi 90 (Allemagne)	1 347
Voiture de luxe			
GM		**BMW**	
Saab 9000 (Suède)	275	5-Series (Allemagne)	996
Ford		7-Series (Allemagne)	449

Modèles importés en franchise en vertu du régime d'exemption des droits		**Modèles concurrents importés non admissibles au régime d'exemption des droits**	
Segment **Importateur** Modèle (pays d'origine)	Ventes de véhicules automobiles importés (1996) (nombre d'unités vendues)	Segment **Importateur** Modèle (pays d'origine)	Ventes de véhicules automobiles importés (1996) (nombre d'unités vendues)
Jaguar Sedans (Royaume-Uni)	859	**Honda**	
Volvo		Acura Legend/RL (Japon)	938
960's (Belgique ou Suède)	539	**Mercedes**	
940's (Belgique ou Suède)	46	S Class (Allemagne)	761
		300E/400E/E Class (Allemagne)	2 013
		Nissan	
		Infiniti J30 (Japon)	96
		Infiniti Q45 (Japon)	138
		Toyota	
		Lexus GS300 (Japon)	38
		Lexus LS400 (Japon)	464
		Volkswagen	
		Audi 100/200 (Allemagne)	359
		Audi A8 (Allemagne)	31
Voiture de sport de luxe			
Ford		**Volkswagen**	
Jaguar Sports Coupé (Royaume-Uni)	192	Porsche (Allemagne)	373
		Toyota	
		Lexus SC400 (Japon)	100
		Supra (Japon)	7
		Subaru	
		SVX (Japon)	63
		Nissan	
		300ZX	45
		Mazda	
		RX7	328
		Honda	
		Acura NSX	16
		BMW	
		6/8 Series	16

Source: Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (pièce n° 11 du Japon).

5.265 Le tableau ci-dessus montre que le régime d'exemption des droits établit une discrimination entre les automobiles qui sont importées en franchise en vertu du régime d'exemption des droits et les automobiles importées qui leur font concurrence. Cela est surtout évident dans le cas des automobiles importées de Suède, de Belgique et du Japon. La quasi-totalité des automobiles suédoises importées (à savoir les Saab et les Volvo) et des automobiles belges (à savoir les Volvo) ont bénéficié du régime d'exemption des droits alors qu'aucune des voitures japonaises concurrentes importées (les *Acura*, *Infiniti* et *Lexus*) n'y était admissible.

5.266 En outre, par suite de l'intégration de l'industrie à l'échelle mondiale dont il a été question précédemment, les importations effectuées au Canada par chaque fabricant ou distributeur proviendront toujours d'une source unique et spécifique, et non de diverses sources. Cette particularité, qui est mise en évidence à la pièce n° 11 du Japon, a d'importantes conséquences pour l'application du régime d'exemption des droits. Premièrement, le nombre de pays à partir desquels il

est possible d'importer des véhicules automobiles en vertu du régime d'exemption des droits est limité: il s'agit uniquement des pays où les fabricants visés par le Pacte de l'automobile possèdent des filiales ou des sociétés apparentées. Deuxièmement, en matière de compétitivité, la balance penche du côté des véhicules automobiles originaires de ce nombre limité de pays comparativement aux véhicules concurrents importés d'autres pays.

5.267 Les statistiques des importations canadiennes portant sur la proportion des véhicules automobiles qui bénéficient du régime d'exemption des droits compte tenu de leur pays d'origine montrent clairement que le régime est foncièrement discriminatoire. Le volume des importations qui bénéficient du régime d'exemption des droits varie de près de 100 pour cent à zéro pour cent, selon le pays d'origine, ainsi que l'indique le tableau suivant:

Tableau 6 du Japon

Pays d'origine	**Nombre de véhicules vendus qui sont importés en franchise (1997)**	**Nombre de véhicules importés (1997)**	**Pourcentage de véhicules importés en franchise**
Suède	1 776	1 851	95,95%
Belgique	4 746	5 047	94,04%
Royaume-Uni	1 020	2 275	44,84%
Allemagne	1 560	21 256	7,34%
(Total CE)	9 102	30 629	29,72%
Corée du Sud	972	19 956	4,87%
Japon	4 502	153 349	2,94%
Autres pays	0	826	0%

Note: Les importations originaires des États-Unis et du Mexique ne sont pas comprises dans ces chiffres.

Source: Ward's Automotive Yearbook 1998, Statistique Canada (pièce n° 37 du Japon).

5.268 L'avantage concurrentiel que confère le régime d'exemption des droits est nettement marqué. Il peut affecter tous les aspects des activités d'un importateur et fournisseur de services de commerce de gros, notamment la fixation des prix, la commercialisation, les bénéfices et l'établissement de réseaux de distribution.

5.269 Les effets discriminatoires du régime d'exemption des droits sur le commerce des produits (véhicules automobiles, parties et composants, matières) et des services (services de commerce de gros et autres services liés à la production de véhicules automobiles) sont examinés en détail dans les arguments.

2. Réponse du Canada à certains arguments concernant la structure de l'industrie des véhicules automobiles

5.270 Au sujet des renseignements présentés au tableau 5 du Japon, le **Canada** fait valoir ce qui suit (d'autres arguments figurant aussi aux sections portant sur les allégations spécifiques):

5.271 Selon le Japon, le tableau 5 vise à démontrer "que le régime d'exemption des droits établit une discrimination entre les automobiles qui sont importées en franchise en vertu du régime d'exemption des droits [c'est-à-dire celles provenant de Suède et de Belgique] et les automobiles importées concurrentes qui ne sont pas admises en franchise [c'est-à-dire celles provenant du Japon]". Le Groupe spécial devrait noter que le tableau 5 se fonde uniquement sur des données de 1996, et qu'il

comprend plusieurs modèles qui soit ne sont plus produits au Canada soit n'y sont plus offerts.[265] En outre, certains modèles mentionnés dans le document original cité par le Japon (pièce n° 11 du Japon) ne figurent pas au tableau 5, parce qu'il semblerait que s'ils y figuraient, le Japon aurait dû reconnaître que plusieurs automobiles concurrentes d'origine japonaise sont admises en franchise. [266]

5.272 Ainsi que l'indiquent les faits dont dispose le Groupe spécial, les mesures appliquées par le Canada ne restreignent pas les avantages à un véhicule en particulier, et les fabricants bénéficiaires peuvent importer des automobiles de n'importe quel pays du monde. Ce sont uniquement les décisions prises par les fabricants qui déterminent quels sont les produits originaires des Membres qui bénéficient d'avantages à un moment donné. Mais le régime tarifaire est tout à fait neutre quant à la nationalité.

3. Réfutation par le Japon de la réponse du Canada

5.273 Réfutant la réponse du Canada au sujet du tableau 5, le **Japon** fait valoir ce qui suit (d'autres arguments figurant aussi aux sections portant sur les allégations spécifiques):

5.274 Au sujet du tableau 5 du Japon, le gouvernement canadien soutient que le tableau comprend des modèles d'automobiles qui ne sont plus fabriqués et, par conséquent, plus importés au Canada. Mais il est courant dans l'industrie que les fabricants d'automobiles renouvellent régulièrement leur ligne de modèles de voitures et modifient les noms des modèles dans certains segments de marché. Dans le cas des voitures japonaises, les modèles sont renouvelés tous les quatre ans environ. Par exemple, lors de récents changements de modèles, la Audi 90 et lExcel de Hyundai ont changé de nom et sont devenues la Audi A4 et la Hyundai Accent respectivement. Les deux automobiles sont toujours importées au Canada sous leur nouvelle appellation.

5.275 Nonobstant la réserve ci-dessus concernant le tableau 5, ce dernier donne des exemples concrets des importations et des ventes effectuées au Canada durant l'année automobile 1996, et il permet d'illustrer la discrimination qui est inhérente au régime d'exemption des droits. Il met en évidence le traitement "moins favorable" qui était accordé par le passé à certaines automobiles importées de certains pays par suite de l'application du régime d'exemption des droits. Indépendamment du fait que certains modèles mentionnés dans le tableau ne sont plus importés et vendus au Canada, la discrimination qui est caractéristique du régime est toujours présente.

5.276 Actuellement, les automobiles originaires du territoire de certains Membres de l'OMC sont importées au Canada en franchise de droits alors que des automobiles similaires originaires du territoire d'autres Membres de l'OMC, dont le Japon, n'ont pas droit à cet avantage au moment de leur importation sur le marché canadien. Les éléments de preuve présentés par le gouvernement canadien confirment également ces effets discriminatoires. La pièce n° 6 du Canada montre qu'en 1998, les automobiles énumérées ci-dessous qui appartiennent aux segments de marché de la petite voiture de luxe et de la voiture de luxe étaient importées en franchise en vertu du régime d'exemption des droits et vendues au Canada:

---

[265] Les modèles qui ne sont plus produits ou offerts au Canada sont énumérés à la pièce n° 5 du Canada.

[266] Pour 1996, il s'agit des automobiles suivantes: Esteem de Suzuki (1 291 véhicules), Stealth de Chrysler (20 véhicules), séries CL de Honda/Acura (1 226 véhicules), Avalon de Toyota (2 163 véhicules), Isuzu Trooper II de General Motors (261 véhicules), Summit Wagon de Chrysler (98 véhicules). Mais voir la note de bas de page 267.

Modèle	**Origine**
Saab 9-3	Suède
Saab 9-6	Suède
Saab 900	Suède
Saab 9000	Suède
Volvo 90	Suède
Volvo S70 V70	Suède
Jaguar XJ6	Royaume-Uni
Jaguar XJ5	Royaume-Uni
Catera	Allemagne

5.277 Toutes les automobiles similaires importées du Japon et vendues au Canada en 1998 étaient frappées des droits NPF applicables. Selon la pièce n° 37 du Japon, il s'agissait des automobiles suivantes:

Modèle	**Origine**
Acura TL, Legend	Japon (Honda)
Lexus ES300, LS400, GS300/400	Japon (Toyota)
Infiniti G20, I30, Q45, J30	Japon (Nissan)

5.278 Par conséquent, les importations d'automobiles originaires du Japon et d'autres pays continuent et continueront d'être frappées du droit NPF de 6,1 pour cent alors que les automobiles similaires originaires du territoire d'autres Membres de l'OMC continuent et continueront d'être importées en franchise. Ainsi que l'a admis le Canada, cela est dû au fait que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile importent et distribuent seulement des automobiles originaires de certaines sources spécifiques.

5.279 En fait, les éléments de preuve figurant au dossier montrent que les liens de propriété entre les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et d'autres entités jouent un rôle déterminant dans le choix du pays d'origine des importations admises en franchise. Par exemple, les automobiles mentionnées à la pièce n° 6 du Canada qui ont été importées en franchise par Chrysler Canada et General Motors du Canada étaient fabriquées par les constructeurs étrangers suivants:

Importateurs	**Modèles**	**Fabricants**
Chrysler	Colt (Dodge) Stealth RAM 50	Mitsubishi
GM	Metro, Storm/Spectrum, Asuna, Sunfire	Suzuki
GM	Tiltmaster	Isuzu
GM	Lemans	Daewoo

5.280 Il est notoire que Chrysler détenait une participation de 24 pour cent (au moment où elle était la plus élevée) dans Mitsubishi Motors entre 1971 et juillet 1993. En outre, GM est actionnaire à la fois de Suzuki et d'Isuzu. GM détenait également une participation de 50 pour cent dans Daewoo jusqu'en octobre 1992.

5.281 Ainsi que l'indique la pièce n° 6 du Canada, Chrysler a continué d'importer et de vendre des automobiles de marque Mitsubishi jusqu'au milieu de 1996 et GM a cessé d'importer et de vendre des automobiles de marque Daewoo en 1992. Le fait que Chrysler a mis progressivement fin à ses importations une fois le lien de propriété rompu et que les importations d'automobiles de marque Daewoo ont immédiatement cessé après la rupture du lien de propriété montre que ce sont ces liens qui déterminent les sources des importations effectuées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile. Même si Chrysler a continué d'importer des voitures de marque Mitsubishi, mais en nombre décroissant pendant la période de réduction progressive de ces importations, il faudrait considérer que cette période était la période de transition dont avait besoin Chrysler pour modifier progressivement sa ligne de produits et conserver ses réseaux de concessionnaires.

5.282 Contrairement aux allégations du gouvernement canadien, les éléments de preuve dont dispose le présent Groupe spécial indiquent donc clairement que les avantages du régime d'exemption des droits sont réservés en tout temps à certaines automobiles importées originaires de pays particuliers. Ces avantages ne sont pas accordés à toutes les automobiles similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC.

5.283 Le gouvernement canadien soutient également que certains modèles mentionnés dans le document original cité par le Japon ne figurent pas au tableau 5. Le gouvernement japonais tient cependant à indiquer au Groupe spécial que le rapport de l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (pièce n° 11 du Japon) à partir duquel a été élaboré le tableau 5 n'est pas tout à fait exact.[267]

5.284 Compte tenu de ce qui précède, les faits n'étayent pas la déclaration du Canada selon laquelle l'"examen des données complètes permet d'aboutir à une conclusion qui contredit clairement la thèse adoptée par le Japon". Il est évident que les automobiles d'origine japonaise ne bénéficient pas d'un avantage qui est accordé à des automobiles similaires originaires du territoire d'autres Membres de l'OMC.

5.285 Le gouvernement canadien a déclaré que plus de 82 pour cent des importations frappées du droit NPF minimal de 6,1 pour cent provenaient du Japon. Cette considération n'est pas pertinente. Le fait pertinent est que plus de 97 pour cent des importations de voitures japonaises à destination du Canada ont été assujetties au droit NPF et qu'elles doivent faire concurrence à des voitures importées en franchise qui proviennent de quelques autres Membres de l'OMC. Les 181 000 véhicules automobiles mentionnés par le gouvernement canadien sont des véhicules importés originaires de pays situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Mais 540 000 autres véhicules automobiles ont chaque année été importés en franchise des États-Unis et du Mexique en vertu du régime d'exemption des droits. Ainsi que l'a admis le Canada, les importations en provenance du Mexique sont frappées de droits réduits en vertu de l'ALENA, mais elles en ont été entièrement exemptées par suite de l'application du régime d'exemption des droits. L'argument invoqué à cet égard par le gouvernement canadien ne justifie aucunement l'incompatibilité du régime d'exemption des droits avec les Accords de l'OMC. (Pièce n° 37 du Japon.)

5.286 En outre, la *figure 4* du Canada ne présente aucune donnée sur les importations originaires du Mexique et des États-Unis qui bénéficient de la franchise. Si le gouvernement canadien y fait

[267] Selon les données du Ward's Automotive Yearbook (pièce n° 37-4 du Japon), deux des modèles mentionnés à la note de bas de page 266 ont été fabriqués aux États-Unis par des filiales de Toyota et de Honda. Il s'agit de la Toyota Avalon et de l'Acura CL. Ces modèles n'ont donc pas été importés du Japon ainsi que l'a donné à entendre le Canada. Quant aux autres automobiles mentionnées par le Canada, elles n'appartiennent pas aux mêmes segments de marché que les modèles figurant au tableau 5 qui ne sont pas admissibles au régime d'exemption des droits. C'est pourquoi elles n'ont pas été incluses dans le tableau.

mention du volume total des importations effectuées en franchise en vertu du MVTO de 1998 et des DRS, il devrait aussi tenir compte des importations originaires du Mexique et des États-Unis qui bénéficient de la franchise en vertu de ces mêmes instruments et modifier la *figure 4* en conséquence. Bien entendu, depuis 1998, la majorité des importations d'automobiles en provenance des États-Unis ne sont plus assujetties aux droits de douane en vertu de l'ALENA; aussi faudrait-il ne pas en tenir compte à la *figure 4* à partir de 1998 sauf si elles satisfont aux règles d'origine strictes de l'ALENA et que les importateurs présentent au bureau de douanes des certificats attestant que lesdits produits satisfont à ces règles. Une fois modifiée de manière à inclure les importations originaires des États-Unis et du Mexique qui bénéficient de la franchise, la figure se présente comme suit:

Tableau 7 du Japon

Importations en franchise d'automobiles au Canada (y compris les importations originaires des États-Unis et du Mexique) (nombre de véhicules)							
Origine	États-Unis	Mexique	Japon	Suède/ Belgique	Royaume-Uni	Autres pays (Allemagne et Corée)	Total
1998	277 188	19 375	5 878	5 538	1 293	1 853	311 125
1997	308 140	52 319	4 566	2 837	1 020	2 532	371 414
1996	255 403	6 420	4 856	4 263	1 051	2 405	274 398
1995	244 800	4 403	8 036	8 368	948	4 646	271 201
1994	326 107	32 156	23 537	7 812	713	3 647	393 972
1993	261 596	42 497	50 064	5 814	630	5 765	366 366
1992	283 086	50 348	52 953	4 059	581	12 788	403 815
1991	368 209	47 073	41 180	4 499	727	6 930	468 618

Source: Importations originaires du Mexique et à destination du Canada; statistiques de l'AMIA. Autres pays; Ward's Autoinfo Bank.

1. Les importations originaires des États-Unis et du Mexique seulement comprennent les automobiles importées par les trois Grands.
2. Les importations originaires du Mexique en 1991-1993 comprennent les véhicules commerciaux.

Tableau 8 du Japon

Importations en franchise d'automobiles au Canada (y compris les importations originaires des États-Unis et du Mexique) (pourcentage)							
Origine	États-Unis	Mexique	Japon	Suède/ Belgique	Royaume-Uni	Autres pays (Allemagne et Corée)	Total
1998	89,1	6,2	1,9	1,8	0,4	0,6	100
1997	83	14,1	1,2	0,8	0,3	0.,7	100,1
1996	93,1	2,3	1,8	1,6	0,4	0,9	100,1
1995	90,3	1,6	3	3,1	0,3	1,7	100
1994	82,8	8,2	6	2	0,2	0,9	100,1
1993	71,4	11,6	13,7	1,6	0,2	1,6	100,1
1992	70,1	12,5	13,1	1	0,1	3,2	100
1991	78,6	10	8,8	1	0,2	1,5	100,1

5.288 (*D'autres arguments concernant la structure de l'industrie figurent à la section VI, intitulée Arguments juridiques des parties*.)

VI. ARGUMENTS JURIDIQUES DES PARTIES

A. ARTICLE PREMIER DU GATT

1. Arguments du Japon

6.1 Le **Japon** fait valoir ce qui suit:

6.2 Le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'obligation NPF contractée par le Canada en vertu de l'article I:1 du GATT de 1994 parce que l'avantage, à savoir la suppression des droits de douane, n'est pas accordé immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres.

6.3 L'article I:1 du GATT de 1994 stipule que:

> "Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de tou[te]s les autres [Membres]. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations ainsi que toutes les questions qui font l'objet des paragraphes 2 et 4 de l'article III."

6.4 Afin de déterminer s'il y a une incompatibilité quelconque avec l'article I:1 du GATT de 1994, il convient de répondre aux questions suivantes:

i) Le régime d'exemption des droits se rapporte-t-il à un droit de douane au sens de l'article I:1 du GATT de 1994?

ii) Le régime d'exemption des droits constitue-t-il un avantage au sens de l'article I:1 du GATT de 1994?

iii) Les produits en cause sont-ils des produits "similaires"?

iv) L'avantage accordé aux produits originaires de certains Membres de l'OMC a-t-il été étendu "immédiatement et sans condition" à tous les produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres de l'OMC?

a) Le régime d'exemption des droits se rapporte à un droit de douane au sens de l'article I:1 du GATT de 1994

6.5 Le régime d'exemption des droits de douane se rapporte au droit NPF de 6,1 pour cent et il relève donc du champ d'application de l'article I:1 du GATT de 1994.

b) Le régime d'exemption des droits constitue un avantage au sens de l'article I:1 du GATT de 1994

6.6 L'article I:1 s'applique à *"tous* avantages" accordés aux produits originaires de tout pays. Dans son sens ordinaire, le terme "avantage" désigne "ce qui est profitable; une circonstance propice", ou, plus simplement, un "bénéfice".[268] Il a été interprété au sens large dans le cadre tant du GATT de 1947 que du GATT de 1994.[269]

6.7 Le régime d'exemption des droits accorde un avantage à certains véhicules automobiles importés parce que ceux-ci sont exemptés des droits de douane normalement applicables.[270] Par conséquent, il s'agit d'un "avantage" au sens de l'article I:1 du GATT de 1994.

c) Les produits en cause sont des produits "similaires"

6.8 Il convient de déterminer au cas par cas si les produits sont "similaires" en tenant compte de tous les faits et circonstances pertinents. Au nombre des facteurs pertinents figurent les caractéristiques physiques, les utilisations finales, les goûts et habitudes des consommateurs, et le prix.[271]

6.9 En l'espèce, le régime d'exemption des droits s'applique à toute la gamme de véhicules automobiles importés au Canada.[272] Il n'établit pas entre les véhicules de distinction qui soit fondée

---

[268] *The Concise Oxford Dictionary of Current English*, 8e édition (Clarendon Press: Oxford, 1990) (pièce n° 41 du Japon).

[269] Ainsi que l'avait fait remarquer l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 206, en se reportant à l'interprétation du terme "avantage" qu'en avait donnée le Groupe spécial *États-Unis – Refus d'accorder le traitement NPF aux chaussures autres qu'en caoutchouc en provenance du Brésil* dans son rapport adopté le 12 juin 1992, IBDD, S39/142 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *États-Unis - Chaussures autres qu'en caoutchouc*), paragraphe 6.9. Voir aussi les rapports du Groupe spécial *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, adopté tel que modifié par l'Organe d'appel le 25 septembre 1997, Plainte déposée par l'Équateur - WT/DS27/R/ECU, Plainte déposée par le Guatemala - WT/DS27/R/GTM, Plainte déposée par le Honduras - WT/DS27/R/HND, Plainte déposée par le Mexique - WT/DS27/R/MEX, Plainte déposée par les États-Unis - WT/DS27/R/USA, 22 mai 1997 (ci-après dénommé rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III (ECU/GTM/HND/MEX/USA*) [Dans les rapports établis pour chacune des parties plaignantes, la numérotation des paragraphes et des notes de bas de page est identique. Toutefois, s'agissant de la section relative aux constatations, certains paragraphes et notes de bas de page ne figurent pas dans tous les rapports.], (EU) paragraphe 7.221.

[270] Dans son rapport, le Groupe spécial *Indonésie – Certaines Mesures affectant l'industrie automobile*, adopté le 23 juillet 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R et WT/DS64/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*), paragraphe 14.139, avait constaté que les avantages tarifaires (à savoir les réductions des droits) étaient des "avantages" visés à l'article I:1 du GATT de 1994.

[271] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques*, adopté le 1er novembre 1996, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R et WT/DS11/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*), page 22. Ces critères, que l'Organe d'appel avait examinés dans le contexte de l'article III du GATT de 1994, avaient été appliqués à l'analyse de la notion de produit similaire dans le contexte de l'article premier du GATT de 1994 par le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.141.

[272] Le nombre limité de types de véhicules automobiles qui sont exclus du champ d'application du régime est sans intérêt en l'occurrence. Par exemple, à l'alinéa 1.1) de l'Annexe du MVTO de 1998 la définition d'"automobile" prévoit l'exclusion "d'une ambulance ou d'un corbillard", celle d'"autobus" prévoit l'exclusion "d'un électrobus, d'un véhicule amphibie, d'un véhicule à chenilles ou semi-chenillé, d'un véhicule automobile conçu principalement pour être utilisé ailleurs que sur les voies publiques", et celle de "véhicule commercial

sur leurs caractéristiques physiques, leurs utilisations finales, les goûts et habitudes des consommateurs ou les prix. En raison de l'existence du régime, le Canada assujettit les importations des fabricants non visés par le Pacte de l'automobile à un droit d'importation supérieur à celui qui frappe les importations identiques effectuées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile. Par conséquent, les véhicules automobiles auxquels s'applique le régime d'exemption des droits et ceux auxquels il ne s'applique pas sont en soi des produits "similaires".[273] Le même raisonnement est valable pour tous les types de véhicules automobiles (à savoir les automobiles, les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés).

6.10 À la pièce n° 11 du Japon et aux tableaux 3, 4 et 5 du Japon, les automobiles importées au Canada sont classées en fonction du segment de marché auquel elles appartiennent.[274] Il en ressort que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et ceux qui ne le sont pas importent des automobiles "similaires".[275]

d) L'avantage n'est pas étendu immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tous les autres Membres de l'OMC

6.11 Aux termes de l'article I:1 du GATT de 1994, l'avantage doit être étendu "immédiatement et sans condition" aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC. Dans son sens ordinaire, l'expression "sans condition" signifie "non subordonné à des conditions".[276]

6.12 En l'espèce, le gouvernement canadien accorde les avantages du régime d'exemption des droits uniquement aux véhicules automobiles importés par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile conformément aux nombreuses conditions ou prescriptions que le Japon a décrites dans ses arguments factuels. L'octroi de l'avantage prévu par le régime d'exemption des droits est subordonné à plusieurs critères qui n'ont aucun lien avec les produits importés eux-mêmes. Au nombre de ces critères figurent notamment les questions de savoir i) si les véhicules automobiles ont été importés par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et ii) si les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont satisfait aux prescriptions relatives à la VCA et à la fabrication.

---

spécifié" exclut les "autobus, électrobus, camions à incendie, véhicules amphibies, véhicules à chenilles ou semi-chenillés, chariots de golf ou d'invalide, chariots cavaliers et véhicules automobiles conçus principalement pour être utilisés ailleurs que sur les voies publiques".

[273] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.141; rapport du Groupe spécial *États-Unis – Chaussures autres qu'en caoutchouc*, *supra* note 269, paragraphe 6.12.

[274] Pour ce qui est des automobiles, le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* avait tenu compte de la segmentation du marché dans son analyse de la notion de produit similaire. Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphes 14.110 et 14.111.

[275] Le Japon a indiqué que le rapport de l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (pièce n° 11 du Japon) à partir duquel avait été élaboré le tableau 5 n'était pas tout à fait exact. Voir le paragraphe 5.283 et les notes de bas de page 266 et 267.

[276] *The Concise Oxford Dictionary*, 238 (pièce n° 41 du Japon). Le Groupe spécial *Indonésie - Automobiles* avait constaté que cette prescription signifiait qu'un avantage ne pouvait être subordonné à un critère qui n'avait pas de rapport avec le produit lui-même, *supra* note 270, paragraphe 14.143. Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*, adopté le 7 novembre 1952, IBDD, S1/63 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*) et le rapport du *Groupe de travail sur l'accession de la Hongrie*, adopté le 30 juillet 1973, IBDD, S20/37 (ci-après dénommé rapport du *Groupe de travail sur l'accession de la Hongrie*).

6.13 Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie - Automobiles* avait clairement établi qu'aux termes de l'article I:1 du GATT de 1994, aucun avantage "ne peut être subordonné à un critère qui n'a pas de rapport avec le produit importé lui-même".[277]

6.14 Dans son rapport, cité par le Canada, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Allocations familiales belges* avait en outre confirmé cette interprétation en déclarant que "la législation belge devrait être amendée, dans la mesure où elle … subordonne l'exemption à certaines conditions".

6.15 Il était justifié que le Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie – Automobiles* ait fait mention du "produit importé lui-même" lorsqu'il avait formulé cette interprétation. Pour autant qu'ils ont un lien avec le produit physique en question, de telles conditions ou de tels critères peuvent permettre d'établir une distinction entre des produits qui soit fondée sur le fait que ceux-ci ne sont pas "similaires". Si les produits ne sont pas "similaires", il ne peut y avoir discrimination au sens de l'article premier du GATT.

6.16 Par conséquent, le Canada n'a pas étendu l'avantage "immédiatement et sans condition" aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC et le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'obligation NPF contractée par le Canada en vertu de l'article I:1 du GATT de 1994.

e) L'avantage accordé aux produits originaires de certains Membres de l'OMC n'a pas été étendu aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC

6.17 Du fait qu'il prévoit une restriction de l'admissibilité, le régime d'exemption des droits établit dans la pratique une discrimination car il accorde un avantage à des véhicules automobiles en provenance de certains pays tout en empêchant effectivement les véhicules similaires originaires du territoire des autres Membres de l'OMC de bénéficier du même avantage.

6.18 Même s'il leur est apparemment permis d'importer des véhicules quelle qu'en soit l'origine nationale, dans la pratique, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont choisi et continueront à choisir d'importer les produits de telle ou telle société en provenance de tel ou tel pays, compte tenu des transactions antérieures, des liens de propriété qui sont indiqués à la pièce n° 10 du Japon, et de la nationalité des sociétés qui investissent dans ces fabricants. Par exemple, les véhicules automobiles importés du Japon par des sociétés telles que Toyota Canada et Honda Canada seraient assujettis au droit NPF, alors que la majorité des véhicules automobiles qui peuvent bénéficier du régime d'exemption des droits sont d'une certaine origine et sont produits par les trois Grands, Volvo ou des fabricants ayant des liens de propriété avec les trois Grands (comme Saab, Opel et Jaguar).

6.19 Cela signifie que la restriction de l'admissibilité et les autres conditions attachées au régime d'exemption des droits ont effectivement pour effet de réserver l'avantage à certains Membres où sont établies les sociétés avec lesquelles les fabricants visés par le Pacte de l'automobile entretiennent certaines relations commerciales.

---

[277] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.143. En outre, le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* avait déclaré ce qui suit: "Pour les raisons exposées ci-dessus, nous considérons que le Programme automobile de juin 1996, qui a établi une discrimination entre les importations parce que l'octroi des avantages fiscaux et tarifaires était lié à diverses conditions et autres critères sans rapport avec les importations elles-mêmes, et que le Programme automobile de février 1996, qui a lui aussi établi une discrimination entre les importations parce que l'octroi des avantages tarifaires était lié à diverses conditions et autres critères sans rapport avec les importations elles-mêmes, sont incompatibles avec les dispositions de l'article premier du GATT." (paragraphe 14.147)

6.20 En outre, le fait que la liste des importateurs admissibles (c'est-à-dire les fabricants visés par le Pacte de l'automobile) est close depuis le 1er janvier 1989 a accentué la nature discriminatoire du régime d'exemption des droits. Ce système restreint ouvertement le nombre de pays d'origine des véhicules automobiles qui peuvent être importés en vertu du régime d'exemption des droits.

6.21 Les statistiques générales des importations présentées au tableau 6 du Japon démontrent l'existence d'une telle discrimination. Elles indiquent que 100 pour cent environ des importations originaires de certains pays remplissent les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits, alors que ce n'est pas le cas pour les importations provenant des autres pays.

6.22 Aux tableaux 9 et 10 du Japon sont illustrés deux cas où les importations d'automobiles originaires du territoire d'un Membre de l'OMC bénéficient du régime d'exemption des droits mais non les importations d'automobiles "similaires" provenant du territoire d'un autre Membre de l'OMC.

6.23 General Motors importe de Suède deux voitures de luxe, la *Saab 900* et la *Saab 9000*, qui sont fabriquées par Saab.[278] Ces automobiles sont importées en franchise au Canada en vertu du régime d'exemption des droits et vendues sur le marché canadien.

6.24 Les fabricants japonais produisent des automobiles similaires qui sont importées au Canada pour y être vendues. Ces modèles de voitures figurent dans la colonne de droite du tableau ci-dessous.

Tableau 9 du Japon

Modèles importés en vertu du régime d'exemption des droits	**Automobiles similaires produites par des fabricants japonais qui sont importées au Canada sans bénéficier du régime d'exemption des droits**
Petite voiture de luxe **GM** Saab 900 (Suède)	**Honda** Acura TL (Japon) **Mazda** Millennia (Japon) 929 (Japon) **Nissan** Infiniti G20 (Japon) Infiniti I30 (Japon) **Toyota** Lexus ES250/300 (Japon)
Voiture de luxe **GM** Saab 9000 (Suède)	Honda Acura Legend/RL (Japon) **Nissan** Infiniti J30 (Japon) Infiniti Q45 (Japon) **Toyota** Lexus GS300 (Japon) Lexus LS400 (Japon) Infiniti Q45 (Japon) **Toyota** Lexus GS300 (Japon) Lexus LS400 (Japon)

[278] Selon des renseignements que peut consulter le grand public sur le site Web de Saab, General Motors détient 50 pour cent des actions (fonds propres) de Saab.

6.25 Aucune de ces voitures, qui comprennent toutes les automobiles "similaires" produites au Japon et exportées vers le Canada, n'a été importée au Canada en vertu du régime d'exemption des droits. Ces voitures ont donc jusqu'à présent été frappées du droit NPF.

6.26 Volvo Canada (qui fera prochainement partie de Ford) importe de Belgique ou de Suède des voitures *Volvo* des séries *960* et *940*. Ces automobiles sont importées en franchise au Canada en vertu du régime d'exemption des droits et vendues sur le marché canadien.

6.27 Les fabricants japonais produisent des automobiles similaires qui sont importées au Canada pour y être vendues. Ces modèles de voitures figurent dans la colonne de droite du tableau ci-dessous.

Tableau 10 du Japon

Modèles importés en vertu du régime d'exemption des droits	**Automobiles similaires produites par des fabricants japonais qui sont importées au Canada sans bénéficier du régime d'exemption des droits**
Voiture de luxe **Volvo** 960's (Belgique ou Suède) 940's (Belgique ou Suède)	**Honda** Acura Legend/RL (Japon) **Nissan** Infiniti J30 (Japon) Infiniti Q45 (Japon) **Toyota** Lexus GS300 (Japon) Lexus LS400 (Japon)

6.28 Aucune de ces voitures, qui comprennent toutes les automobiles "similaires" produites au Japon et exportées vers le Canada, n'a été importée au Canada en vertu du régime d'exemption des droits. Ces voitures ont donc jusqu'à présent été frappées du droit NPF.

6.29 Les statistiques des importations canadiennes montrent clairement l'effet de cette discrimination. En 1997, près de 100 pour cent de la *quasi-totalité* des automobiles importées de Suède ou de Belgique ont été admises en franchise au Canada en vertu du régime d'exemption des droits.[279] Par contre, le chiffre correspondant a été de 0 pour cent pour les automobiles similaires, et par conséquent concurrentes, mentionnées ci-dessus qui ont été importées du Japon. Compte tenu de ce qui précède, il est clair que l'avantage conféré par le régime d'exemption des droits n'a pas en pratique été étendu aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC.

6.30 Le raisonnement précédent vaut également pour les importations de tous les véhicules automobiles (à savoir, les automobiles, les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés) chaque fois que des véhicules similaires sont importés en vertu du régime d'exemption des droits, même dans les cas où il n'y a jamais eu d'exemple aussi précis que ci-dessus parce qu'il n'y a pas encore eu d'importations dans les segments de marché concernés.[280]

[279] Voir le tableau 6.

[280] Voir le rapport du Groupe spécial *États-Unis – L'article 337 de la Loi douanière de 1930*, adopté le 7 novembre 1989, IBDD, S36/386 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337*), paragraphe 5.13, et le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée – Taxes sur les boissons alcooliques*, adopté le 17 février 1999, WT/DS75/AB/R et WT/DS84/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*), pages 35 à 42. Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Canada - Certaines mesures concernant les périodiques*, adopté le 30 juillet 1997, WT/DS31/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Canada – Périodiques*), paragraphe 5.23, tel que confirmé par l'Organe d'appel dans son rapport

6.31 Ainsi, le fait que seuls les fabricants visés par le Pacte de l'automobile peuvent bénéficier du régime d'exemption des droits a eu pour effet d'empêcher l'accès en franchise au marché canadien des exportations originaires de pays autres qu'un nombre restreint de Membres de l'OMC. Le corollaire de l'argument formulé par l'Organe d'appel dans son rapport sur l'affaire *CE – Bananes III*[281] est que le régime d'exemption des droits est incompatible avec le principe du traitement NPF énoncé à l'article I:1 du GATT de 1994.

2. Arguments des Communautés européennes

6.32 Les Communautés européennes font valoir ce qui suit:

6.33 Le passage pertinent de l'article I:1 dispose ce qui suit:

> "Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire … de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire … du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation … ou à l'occasion de l'importation ..."

6.34 Ainsi qu'il est expliqué plus bas, l'exemption tarifaire est incompatible avec l'article I:1 du GATT en ce sens qu'elle accorde *de facto* un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique comparativement aux importations de produits similaires provenant d'autres Membres.

a) Les mesures confèrent un "avantage" visé par l'article I:1

6.35 L'article I:1 du GATT s'applique notamment à tout avantage accordé par un Membre qui "concerne les droits de douane …". L'exemption tarifaire est donc un "avantage" visé par l'article I:1 du GATT.

b) Les automobiles importées par les bénéficiaires sont "similaires" aux automobiles importées par les non-bénéficiaires

6.36 L'exemption tarifaire n'est pas fondée sur les caractéristiques des automobiles importées par les bénéficiaires. Les automobiles importées par les non-bénéficiaires ne rempliraient pas les conditions requises pour avoir droit à l'exemption tarifaire même si elles étaient à tous égards identiques à celles importées par les bénéficiaires.

c) L'exemption tarifaire bénéficie principalement aux importations provenant des États-Unis et du Mexique

6.37 L'article I:1 du GATT n'interdit pas seulement les mesures qui établissent une discrimination formelle ou *de jure* selon le pays d'origine des produits importés. Ainsi que l'avait rappelé l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'article I:1 du GATT avait aussi été appliqué, par le passé, à des mesures pouvant donner lieu à une discrimination *de facto*.[282]

---

adopté le 30 juillet 1997, WT/DS31/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada - Périodiques*), page 26.

[281] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 232.

6.38 L'exemption tarifaire n'est pas à première vue discriminatoire car elle s'applique de la même manière à toutes les importations d'automobiles effectuées par les bénéficiaires, quel que soit leur pays d'origine. Mais en réalité, du fait que les principaux bénéficiaires sont des filiales de sociétés américaines qui possèdent de grandes unités de production aux États-Unis et au Mexique, elle bénéficie presque exclusivement aux importations d'automobiles originaires de ces deux Membres.

6.39 Ainsi que l'indique le tableau 1 des CE, en 1997, les importations d'automobiles originaires des États-Unis et du Mexique ont constitué 97 pour cent des importations effectuées en vertu de l'exemption tarifaire. Cette part n'est pas attribuable à des facteurs commerciaux ainsi que le révèle le fait que les importations originaires des États-Unis et du Mexique ont en revanche représenté moins de 80 pour cent de toutes les importations d'automobiles au Canada.

6.40 De plus, ainsi que l'indique le tableau 2 des CE, alors qu'en 1997 la grande majorité des importations originaires du Mexique et des États-Unis ont bénéficié de l'exemption tarifaire, la plupart des importations en provenance d'autres sources ont été assujetties à des droits de douane.

Tableau 1 des CE

Importations d'automobiles selon le pays d'exportation – 1997

(millions de dollars canadiens)

	Toutes importations	**Part de toutes les importations**	**Importations au titre du Pacte de l'automobile***	**Part des importations au titre du Pacte de l'automobile***
États-Unis	12 526	70,68%	10 498	88,23%
Mexique	1 459	8,23%	1 071	9,00%
États-Unis + Mexique	13 985	78,91%	11 569	97,23%
Japon	2 492	14,06%	0,2	0,02%
Europe	898	5,07%	164	1,38%
Autres pays	363	2,04%	162	1,36%

* Y compris les importations effectuées en vertu du MVTO de 1998 et des DRS.

Source: Commerce dans le secteur automobile 1997, Industrie Canada, tableaux 2 et 3 (pièce n° 15 des CE).

[282] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphes 231 et 232. À titre d'exemples de cette pratique, l'Organe d'appel s'était reporté aux rapports des groupes spéciaux *Espagne - Traitement tarifaire appliqué au café non torréfié*, adopté le 11 juin 1981, IBDD, S28/108 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Espagne – café non torréfié*); *Communauté économique européenme - Importations de viande de bœuf en provenance du Canada*, adopté le 10 mars 1981, IBDD, S28/97 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *CEE – Bœuf du Canada*); et *Japon – Droit de douane appliqué aux importations de bois d'œuvre d'épicéa, de pin et de sapin (EPS) coupé à dimensions*, adopté le 19 juillet 1989, IBDD, S36/184 (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Japon – Bois d'œuvre EPS*).

Tableau 2 des CE

Proportion des importations effectuées au titre du Pacte de l'automobile par rapport à toutes les importations d'automobiles – 1997

	Toutes importations (millions de dollars canadiens) **(A)**	**Importations au titre du Pacte de l'automobile*** (millions de dollars canadiens) **(B)**	**Proportion des importations au titre du Pacte de l'automobile* (B) par rapport à toutes les importations (A)**
États-Unis	12 526	10 498	83,81%
Mexique	1 459	1 071	73,41%
États-Unis + Mexique	13 985	11 596	82,91%
Japon	2 492	0,2	0,01%
Europe	898	164	18,26%
Japon + Europe	3 390	164,2	4,84%
Total	17 720	11 898	67,14%

* Y compris les importations effectuées en vertu du MVTO de 1998 et des DRS.

Source: Commerce dans le secteur automobile 1997, Industrie Canada, tableaux 2 et 3 (pièce n° 15 des CE).

3. Réponse du Canada

6.41 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) Les plaignants ne se sont pas acquittés de la charge de la preuve qui leur incombe

6.42 Les plaignants semblent croire que le présent groupe spécial pourrait être amené à constater, à leur place et en se fondant sur de simples allégations, que le Canada a manqué à ses obligations dans le cadre de l'OMC. Il s'agit de vœux pieux; il ne fait aucun doute qu'il incombe aux parties plaignantes de prouver leurs allégations mettant en cause le Canada. Il s'agit d'une pratique bien établie dans le droit de l'OMC, notamment dans le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis - Mesure affectant les importations de chemises, chemisiers et blouses, de laine, tissés en provenance d'Inde*, qui avait fait jurisprudence sur ce point:[283]

> … nous comprenons en fait difficilement comment un système de règlement judiciaire pourrait fonctionner s'il reprenait l'idée que la simple formulation d'une allégation pourrait équivaloir à une preuve. … [U]n critère généralement admis de la preuve … est que la charge de la preuve incombe à la partie, qu'elle soit demanderesse ou défenderesse, qui établit, par voie d'affirmation, une allégation ou un moyen de défense particulier.[284]

6.43 L'Organe d'appel avait en outre déclaré que la partie plaignante devait:

> … *présenter des éléments de preuve et des arguments juridiques* suffisants pour démontrer que la mesure prise par [la partie défenderesse] est incompatible avec les obligations que celle-ci tient [de l'OMC]. … Dès lors, … il incombe à [la partie défenderesse] de présenter

[283]Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Mesure affectant les importations de chemises, chemisiers et blouses, de laine, tissés en provenance d'Inde*, adopté le 23 mai 1997, WT/DS33/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises de laine*), pages 14 et suivantes.

[284]*Ibid.*, page 15.

> des éléments de preuve et des arguments pour réfuter l'allégation.[285] (*pas d'italique dans l'original*)

6.44 Les communications des plaignants sont bien loin de répondre à cette obligation concernant la présentation d'arguments juridiques et d'éléments de preuve. Ainsi que le montrera le Canada, aucun des plaignants n'a été en mesure de démontrer *prima facie* ses allégations, ce qui n'est pas étonnant puisque celles-ci ne peuvent être soutenues. Ce qui est étonnant et troublant par contre, c'est qu'à de nombreuses reprises, les plaignants n'ont même pas essayé de le faire. L'Organe d'appel avait clairement indiqué qu'il ne suffisait pas que le plaignant mentionne une mesure et affirme qu'elle viole une règle de l'OMC pour que la charge de la preuve incombe à l'autre partie.[286] Il ne suffit pas d'avancer une chose pour qu'elle soit vraie. En outre, le fait de présenter des extraits d'un annuaire de fabricants canadiens de parties d'automobiles, d'un répertoire de fabricants japonais de parties et composants d'automobiles, de sites Web de sociétés fabriquant des produits utilisés dans la production d'automobiles, et de listes de modèles de véhicules, même s'ils pourraient intéresser les fabricants d'automobiles, ne constitue d'aucune façon la preuve d'une quelconque allégation formulée par les autorités japonaises qui ont présenté ces documents[287], ni en fait de quelque point ayant un lien avec le présent différend.

b) Le MVTO et les DRS accordent le traitement NPF aux produits

6.45 Les plaignants allèguent chacun, quoique pour des raisons différentes, que la mise en œuvre par le Canada de ses obligations au titre du Pacte de l'automobile est incompatible avec les obligations NPF qu'il a contractées en vertu de l'article I:1 du GATT de 1994 en matière de commerce de marchandises. Leurs affirmations respectives procèdent d'une mauvaise interprétation et d'une mauvaise application de l'article premier. Dans les faits et en droit, le régime tarifaire appliqué par le Canada aux produits de l'industrie automobile est entièrement compatible à la lettre et à l'esprit de l'article premier. En outre, si un avantage quelconque était accordé aux partenaires du Canada membres de l'ALENA, ce serait en toute légitimité, car l'ALENA crée une zone de libre-échange au sens de l'article XXIV du GATT de 1994.

6.46 L'article I:1 stipule que:

> "Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations ainsi que toutes les questions qui font l'objet des paragraphes 2 et 4 de l'article III."

---

[285] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Inde – Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques et les produits chimiques pour l'agriculture*, adopté le 19 décembre 1997, WT/DS50/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Inde – Produits pharmaceutiques*), paragraphes 73 et 74. Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Argentine – Mesures affectant les importations de chaussures, textiles, vêtements et autres articles*, adopté le 25 novembre 1997, WT/DS56/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Argentine – Chaussures*), paragraphes 6.34 à 6.40.

[286] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises de laine, supra* note 283, page 15.

[287] Pièces n° 13 à 19 du Japon.

6.47 Selon ses termes, l'article premier interdit toute discrimination fondée sur l'*origine* du *produit*. Il mentionne un avantage accordé à un produit "originaire ou à destination de tout autre pays" et indique qu'un tel avantage doit être étendu à "tout produit similaire originaire ou à destination" de tout autre pays Membre. Les avantages accordés aux produits d'un Membre doivent être accordés aux produits similaires de tout autre Membre. Il ressort clairement du libellé de l'article que le traitement est lié aux *produits*, et c'est d'ailleurs ce que confirme l'historique des négociations.[288] C'est ce qu'a en outre récemment reconnu un groupe spécial de l'OMC.[289] Un Membre est donc en droit de traiter différemment des *produits*, pour autant que la distinction en matière de traitement soit fondée sur des critères autres que l'*origine nationale*. Par conséquent, les distinctions fondées sur les activités des fabricants qui effectuent les importations n'enfreignent pas l'article premier.

6.48 Les parties plaignantes peuvent donc faire la preuve *prima facie* de leurs allégations uniquement si elles démontrent qu'un traitement différent est accordé à des produits similaires en raison de leur origine nationale. Elles ne se sont pas acquittées de cette charge de la preuve, et elles ne le peuvent pas non plus, parce que les mesures appliquées par le Canada ne font aucune différence entre les produits qui soit fondée sur l'origine nationale.

i) Les plaignants admettent qu'il n'y a pas manquement de jure *à l'obligation NPF contractée par le Canada*

6.49 Le Japon et les Communautés européennes admettent tous deux que le MVTO et les DRS prévoient à première vue l'octroi du traitement NPF. Le Japon déclare: " il leur [les fabricants visés par le Pacte de l'automobile] est apparemment permis d'importer des véhicules quelle qu'en soit l'origine nationale…" Les Communautés européennes sont tout aussi catégoriques: " L'exemption tarifaire n'est pas à première vue discriminatoire car elle s'applique de la même manière à toutes les importations d'automobiles effectuées par les bénéficiaires, quel que soit leur pays d'origine." Le MVTO de 1998 prévoit expressément l'octroi du traitement NPF. Les véhicules ont droit à la remise "à condition qu'elles [les marchandises] soient importées au Canada le 18 janvier 1965 ou après cette date d'un pays bénéficiant du taux de la nation la plus favorisée …".[290] En outre, aucun des DRS n'impose de restriction pour ce qui est des sources des importations pouvant être admises en franchise.

ii) L'affirmation des plaignants selon laquelle il y a manquement de facto *à l'obligation NPF contractée par le Canada ne peut être soutenue*

6.50 Les affaires portées devant le GATT et l'OMC montrent que pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article premier, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits ayant une ou plusieurs origines déterminées peuvent satisfaire à un critère qui est neutre à première vue, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire appliqué au produit.[291] Le fait est que les remises de droits prévues par le MVTO et les DRS ont été et sont toujours accordées à des

---

[288] Le terme "produit" a été intentionnellement choisi pour que l'article premier ne s'applique qu'aux produits et pour exclure des questions intangibles telles que les droits accordés aux hommes d'affaires. Voir J. Jackson, *World Trade and the Law of GATT* (Charlottesville: The Michie Company, 1969), page 57 (pièce n° 3 du Canada). Voir aussi le document des Nations Unies portant la cote EPCT/C.II/3, page 14 (pièce n° 4 du Canada).

[289] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.239. L'Organe d'appel n'a pas modifié cette constatation. Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 207.

[290] Annexe du MVTO de 1998, *supra* note 10, Partie 1, article 2.

[291] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *CEE – Bœuf du Canada*, *supra* note 282, paragraphes 4.2 et 4.3.

produits originaires de plusieurs sources, notamment des parties plaignantes. Il n'y a aucun encouragement à s'approvisionner dans des pays particuliers.

6.51 Le Japon et les Communautés européennes ont cherché à tirer parti des statistiques du commerce pour démontrer que les produits originaires de certains pays obtiennent une part disproportionnée de l'avantage conféré par la franchise des droits. Les Communautés européennes allèguent qu'un avantage illégal est accordé *de facto* aux produits américains et mexicains. Pour sa part, le Japon allègue que le MVTO et les DRS accordent un avantage *de facto* aux produits suédois et belges qui n'est pas étendu aux produits japonais. Le fait que leurs allégations soient tellement différentes autorise à penser qu'aucune des thèses avancées par les plaignants n'est en fait fondée.

6.52 Premièrement, même si elle était vraie, l'allégation des CE ne pourrait en l'occurrence être d'une aide quelconque pour les Communautés européennes. La raison en est que l'article XXIV du GATT de 1994 exclurait du champ d'application des disciplines énoncées à l'article premier tout avantage qui peut être accordé aux États-Unis ou au Mexique, c'est-à-dire les partenaires du Canada à l'ALENA. De fait, si le Canada devait décider d'accorder aux États-Unis et au Mexique un traitement plus favorable que celui qu'il est tenu de leur accorder en vertu de l'ALENA, les Communautés européennes ne pourraient formuler de plainte légitime. Le Canada est libre d'aller au-delà des engagements qu'il a pris envers ses partenaires de l'ALENA, tout comme les États membres des Communautés européennes peuvent s'accorder un traitement plus favorable que celui qui est prévu par le Traité de Rome.

6.53 Contrairement aux Communautés européennes, le Japon a reconnu qu'il ne pouvait présenter de plainte légitime au titre de l'article premier relativement au traitement accordé aux États-Unis et au Mexique. De fait, le Japon a correctement conclu que les avantages réels prévus par le MVTO et les DRS bénéficiaient aux produits importés de pays *autres* que les États-Unis et le Mexique. Le Japon a présenté des données indiquant que les véhicules originaires de Suède, de Belgique, du Royaume-Uni, d'Allemagne, de Corée du Sud et du Japon avaient accès en franchise au marché canadien.

6.54 Les tableaux 5 et 6 du Japon ont pour objet de montrer que les ventes d'automobiles japonaises importées sont désavantagées par rapport à celles des automobiles belges et suédoises. Mis à part le fait qu'ils renferment tous deux des erreurs factuelles, aucun des deux tableaux ne corrobore la thèse du Japon.

6.55 Ainsi que l'a dit le Japon, le tableau 5 vise à démontrer "que le régime d'exemption des droits établit une discrimination entre les automobiles qui sont importées en franchise en vertu du régime d'exemption des droits [c'est-à-dire celles provenant de Suède et de Belgique] et les automobiles importées concurrentes qui ne sont pas admises en franchise [c'est-à-dire celles provenant du Japon]". Le Groupe spécial devrait noter que le tableau 5 se fonde uniquement sur des données de 1996, et qu'il comprend plusieurs modèles qui soit ne sont plus produits au Canada soit n'y sont plus offerts.[292] En outre, certains modèles mentionnés dans le document original cité par le Japon (pièce n° 11 du Japon) ne figurent pas au tableau 5, parce qu'il semblerait que s'ils y figuraient, le Japon aurait dû reconnaître que plusieurs automobiles concurrentes d'origine japonaise sont admises en franchise. [293]

6.56 Dans le tableau 6, le Japon n'utilise que des données de 1997, même s'il existe des données pour les années antérieures et les années suivantes. L'examen des données complètes permet d'aboutir

[292] Les modèles qui ne sont plus produits ou offerts au Canada sont énumérés à la pièce n° 5 du Canada.

[293] Pour 1996, il s'agit des automobiles suivantes: Esteem de Suzuki (1 291 véhicules), Stealth de Chrysler (20 véhicules), séries CL de Honda/Acura (1 226 véhicules), Avalon de Toyota (2 163 véhicules), Isuzu Trooper II de General Motors (261 véhicules), Summit Wagon de Chrysler (98 véhicules).

à une conclusion qui contredit clairement la thèse adoptée par le Japon. En fait, les données montrent qu'en 1995, 1996 et 1998, les ventes d'automobiles importées du Japon en vertu du MVTO et des DRS se situaient à peu près aux mêmes niveaux que celles des automobiles provenant de Suède et de Belgique.[294] Quoi qu'il en soit, il est loin d'être évident que des statistiques telles que celles figurant au tableau 6 aient un lien quelconque avec l'établissement d'un manquement à l'obligation NPF. Le Japon n'a assurément pas expliqué comment il prouve l'existence d'une discrimination *de jure* ou *de facto* en faveur ou à l'encontre de produits d'une certaine origine nationale. Mais à supposer, pour les besoins de l'argumentation, qu'il le fasse, la comparaison qu'il établit à l'aide de ces statistiques est peu pertinente. Il ne faut pas mettre en parallèle les ventes totales de produits importés en franchise d'un pays donné avec les ventes totales de produits importés de ce même pays, puis comparer tous les pourcentages ainsi obtenus. Autrement dit, il n'est pas utile de comparer les ventes totales de produits importés en franchise de Suède avec les ventes totales de produits importés de Suède, et de mettre ensuite en parallèle le pourcentage ainsi obtenu avec celui calculé pour un autre pays.

6.57 Il serait plus édifiant de comparer les ventes totales de produits importés en franchise d'un certain pays avec les ventes totales de produits importés en franchise des autres pays. Prenons à nouveau l'exemple de la Suède. Selon les éléments de preuve présentés par le Japon au tableau 6, en 1997, 1 776 véhicules importés en franchise de Suède ont été vendus. Au cours de la même année, le chiffre correspondant pour les véhicules importés du Japon a été de 4 502 véhicules. En fait, des six pays d'origine mentionnés dans le tableau, le Japon se classe au second rang derrière la Belgique, qui en a vendu 244 de plus. D'après les éléments de preuve présentés par le Japon, à peine moins de 31 pour cent des 15 000 véhicules vendus qui avaient été importés en franchise étaient d'origine japonaise.

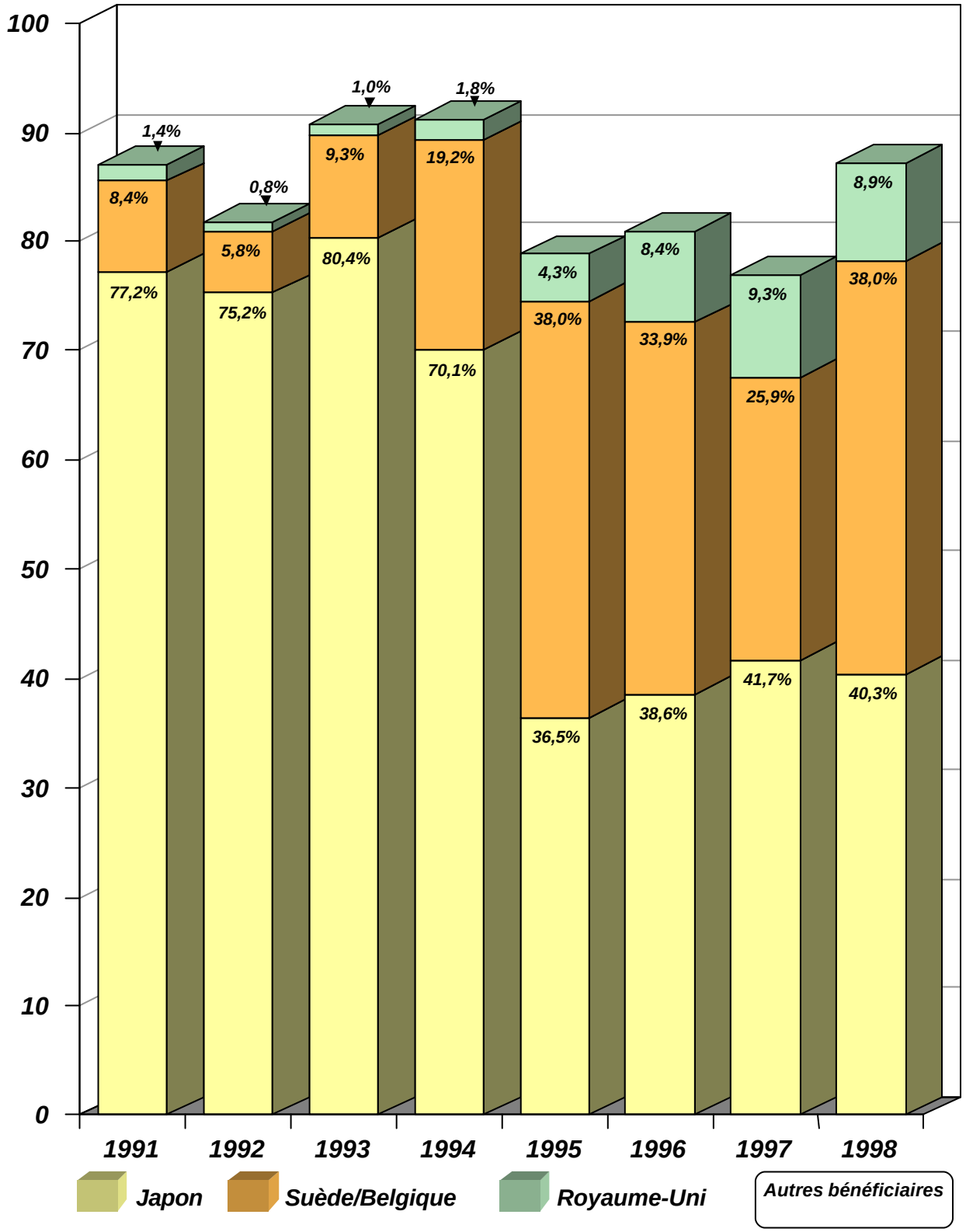
6.58 Au début des années 90, les véhicules d'origine japonaise détenaient une avance importante sur leurs concurrents européens. La *figure 4* montre que les véhicules originaires du Japon avaient obtenu d'excellents résultats sur le marché canadien et qu'ils avaient bénéficié du régime d'exemption des droits que le Japon cherche maintenant à contester.[295] Elle confirme également l'argument du Japon selon lequel la Suède et la Belgique s'étaient retrouvées en bonne position alors que le régime d'exemption des droits institué en vertu du MVTO et des DRS était en vigueur. Enfin, elle montre que les données d'une seule année ne sont pas représentatives et qu'il ne faudrait pas s'en servir pour étayer des thèses de discrimination, puisqu'elles ne donnent qu'un compte rendu partiel de la réalité.

[294] Il convient de signaler que la source citée par le Japon indique à tort que toutes les Volvo importées au Canada sont d'origine suédoise (pièce n° 37 du Japon). Mais le Japon mentionne correctement dans sa communication que les Volvo proviennent de Belgique et de Suède. Certaines Volvo originaires de Belgique sont acheminées vers la Suède d'où elles sont ensuite expédiées au Canada.

[295] Voir la pièce n° 6 du Canada pour consulter les éléments de preuve présentés à l'appui.

Figure 4 du Canada

Figure 4 – Les bénéficiaires du Pacte de l'automobile selon la communication du Japon (Pourcentage des ventes de véhicules importés en vertu du MVTO et des DRS, selon l'origine)



***Source**: Ward'Autoinfo Bank et Industrie Canada.*

6.59 Quoi qu'il en soit, l'important n'est pas de savoir combien de véhicules japonais et européens remplissent les conditions requises pour bénéficier du traitement NPF; il s'agit plutôt de savoir s'ils doivent remplir les mêmes conditions que les produits de tous les autres Membres de l'OMC. En un mot, la réponse est oui.

iii) Les affirmations des plaignants selon lesquelles le MVTO et les DRS n'accordent pas le traitement NPF sans condition ne sont pas fondées

6.60 Les Communautés européennes font valoir que les mesures appliquées par le Canada sont discriminatoires parce que les importateurs sont presque exclusivement des filiales de sociétés américaines qui possèdent de grandes unités de production aux États-Unis et au Mexique. Mais elles ne peuvent pas formuler de plainte légitime à cet égard parce que, ainsi qu'il est indiqué plus haut, le Canada a établi une zone de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique et que les avantages qu'il accorde aux produits originaires de ces pays sont exemptés de l'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV du GATT de 1994.

6.61 Le Japon semble faire valoir que le simple fait que les importateurs bénéficiant de la franchise sont susceptibles d'avoir des sources d'approvisionnement privilégiées suffit en soi pour conclure que le régime d'admission en franchise n'a pas été appliqué selon le principe NPF. Selon le Japon, quand le nombre d'importateurs bénéficiant de la franchise est limité, la discrimination est "accentué[e]". Et le Japon avance qu'une simple limitation du nombre d'importateurs "restreint ouvertement le nombre de pays d'origine des véhicules automobiles qui peuvent être importés en vertu du régime d'exemption des droits". Le "système" qu'il mentionne n'a aucun effet de ce genre, que ce soit ouvertement, implicitement ou autrement, et le Japon ne dispose d'aucun fondement subordonné en droit ou en fait pour formuler une telle allégation. Le fait est que des mesures telles que les régimes de licences d'importation, les contingents tarifaires et les prescriptions relatives à la destination finale, qui confèrent des avantages, ont toutes pour effet de limiter le nombre d'importateurs admissibles, mais sont parfaitement compatibles avec les obligations contractées dans le cadre de l'OMC. Il n'y a ni aux termes du GATT de 1994 ni aux termes de tout autre accord de l'OMC une quelconque disposition qui permette d'étayer une allégation selon laquelle les relations commerciales privées des importateurs ayant droit à un avantage peuvent, en soi, être à l'origine d'une violation de l'article I:1 du GATT de 1994.

6.62 Le Japon a formulé l'argument voulant que le MVTO et les DRS n'accordent pas "sans condition" le traitement NPF parce que les fabricants doivent remplir certaines conditions pour pouvoir effectuer des importations en franchise. Cet argument se fonde sur un passage tiré d'une seule affaire portée devant l'OMC dont il n'a pas été fait appel, à savoir: *Indonésie – Certaines mesures affectant l'industrie automobile*.[296] Les affaires portées devant le GATT et l'OMC ont clairement démontré que l'article premier n'interdit pas l'octroi d'un traitement qui établit entre des produits similaires une discrimination fondée sur la nationalité.[297] Le critère à utiliser pour déterminer si l'imposition d'une condition ou d'un critère constitue une violation de l'article premier consiste donc à établir si cette condition ou ce critère est à la fois a) insuffisant pour qu'il y ait lieu de considérer les produits comme n'étant pas "similaires", *et* b) d'une nature telle qu'il se traduit par l'application aux importations d'un traitement discriminatoire fondé sur l'origine nationale du produit. Ni le MVTO ni les DRS ne renferment de telles conditions.

[296] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270.

[297] Rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*, *supra* note 276; rapport du Groupe spécial *CEE – Bœuf du Canada*, *supra* note 282.

iv) En résumé, les allégations du Japon et des CE au titre de l'article premier doivent être rejetées

6.63 Comme il n'a pu être démontré que le Canada avait accordé un avantage illégal aux produits originaires d'un ou de plusieurs pays, les allégations du Japon et des CE au titre de l'article I:1 doivent être rejetées. Le MVTO et les DRS n'accordent aucun avantage, *de jure* ou *de facto*, aux produits originaires d'un ou de plusieurs pays, bien que les produits des États-Unis et du Mexique puissent bénéficier d'un traitement plus favorable en raison de l'accord de libre-échange. Il est curieux de constater que ce sont les Membres dont les produits sont actuellement les principaux bénéficiaires du MVTO et des DRS qui ont soumis ce différend.

6.64 Ainsi que l'indiquent les faits dont dispose le Groupe spécial, les mesures appliquées par le Canada ne réservent pas des avantages à des véhicules en particulier, et les fabricants bénéficiaires peuvent importer des automobiles de n'importe quel pays du monde. Ce sont uniquement les décisions prises par les fabricants qui déterminent quels sont les produits originaires des Membres qui bénéficient d'avantages à un moment donné. Mais le régime tarifaire est tout à fait neutre quant à la nationalité.

4. Contre-arguments du Japon

6.65 Le **Japon** présente les contre-arguments suivants:

6.66 En ce qui concerne l'article premier du GATT de 1994, le gouvernement canadien déclare faussement que "[c]ontrairement aux Communautés européennes, le Japon a reconnu qu'il ne pouvait présenter de plainte légitime au titre de l'article premier relativement au traitement accordé aux États-Unis et au Mexique". Le gouvernement japonais a expressément reconnu que le régime d'exemption des droits comportait des aspects préférentiels dans le contexte du commerce Canada-États-Unis et Canada-Mexique et il appuie la position des Communautés européennes à ce sujet.[298]

6.67 Ainsi que l'a expliqué le gouvernement japonais dans l'argumentation plus haut, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994 parce qu'un avantage est accordé à certains véhicules automobiles originaires de divers pays et que cet avantage n'est pas accordé immédiatement et sans condition aux véhicules automobiles "similaires" originaires du territoire de certains Membres de l'OMC.

6.68 Le gouvernement canadien ne conteste pas formellement que le régime d'exemption des droits (composé de ses instruments constituants) est une mesure qui relève de l'article I:1; qu'un avantage est accordé au sens de l'article I:1; que les produits en cause sont "similaires"[299]; et que l'article I:1 interdit les mesures pouvant donner lieu à une discrimination *de facto*.

6.69 Le Canada s'appuie plutôt sur une interprétation et une application erronées de l'article I:1. Plus précisément, le gouvernement canadien:

---

[298] *Supra* paragraphes 5.145 à 5.147. Voir aussi *supra* paragraphes 5.189 à 5.191.

[299] Même si le gouvernement canadien déclare que: "le fait de présenter … de[s] listes de modèles de véhicules ... ne constitue d'aucune façon la preuve d'une quelconque allégation …", le Canada n'a pas en fait contesté la "similarité". En outre, les éléments de preuve auxquels il se reporte dans sa déclaration constituent en fait un élément de preuve *prima facie* que les automobiles importées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et les fabricants non visés par le Pacte sont "similaires". Le Canada n'a rien présenté pour réfuter cet élément de preuve *prima facie*. Les éléments de preuve en question figurent aux tableaux 4, 5 et 7 (tels que modifiés par le Japon dans sa réfutation de la réponse du Canada au sujet de certains arguments concernant la structure de l'industrie automobile, Section V. B.3).

- restreint la portée de l'obligation juridique énoncée à l'article I:1;
- soutient à tort que lorsque les importations originaires d'un ou de plusieurs Membres de l'OMC reçoivent l'avantage, il s'agit en quelque sorte d'un indice de la compatibilité avec l'obligation NPF;
- donne faussement à entendre que l'obtention de l'avantage résulte de l'existence de relations commerciales entre parties privées et non de l'application de mesures des pouvoirs publics; et
- déforme l'interprétation juridique de l'octroi sans condition du traitement NPF.

6.70 Le gouvernement canadien a donné à entendre que le simple fait que le gouvernement japonais et les Communautés européennes aient décidé de présenter des exemples différents de l'effet discriminatoire du régime d'exemption des droits signifie en quelque sorte que la position du gouvernement japonais concernant la violation de l'article I:1 n'est pas compatible avec l'approche des CE. Au contraire, le fait qu'il y ait autant de façons différentes d'illustrer l'effet discriminatoire du régime d'exemption des droits suffit à faire ressortir l'incompatibilité avec l'article I:1.

6.71 Tout comme les Communautés européennes, le gouvernement japonais est d'avis qu'il peut également y avoir discrimination *de facto* à l'égard des importations de véhicules automobiles provenant des États-Unis et du Mexique. Le régime d'exemption des droits s'applique toujours aux véhicules automobiles qui ne satisfont pas aux règles d'origine strictes de l'ALENA. Dans le cas des importations originaires du Mexique, comme le droit ALENA applicable n'a pas encore été ramené à zéro, le régime d'exemption des droits s'applique toujours, même lorsqu'il est satisfait à la règle d'origine pertinente.

a) Interprétation correcte de l'article I:1 du GATT de 1994

6.72 Le gouvernement canadien déforme systématiquement l'obligation juridique énoncée à l'article I:1.[300] Cela est peut-être attribuable, en partie, au fait qu'il ne semble pas avoir suivi l'approche requise pour l'interprétation des dispositions des accords de l'OMC.[301] La partie pertinente de l'article I:1 est libellée comme suit:

> "Tous avantages … accordés par une partie contractante à un produit originaire … de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire … du territoire de toutes les autres parties contractantes."

[300] Dès les premiers arguments qu'il a présentés dans sa défense au titre de l'article I:1, lorsqu'il déclare que "[s]elon ses termes, l'article premier interdit toute discrimination *fondée sur* l'origine du produit" (pas d'italique au même endroit dans l'original), le gouvernement canadien déforme l'obligation qui y est énoncée. L'article I:1 ne fait ni explicitement ni implicitement référence à la discrimination *fondée sur* l'origine du produit.

[301] Conformément à l'article 3:2 du Mémorandum d'accord, ainsi que l'a interprété et confirmé à maintes reprises l'Organe d'appel (par exemple, voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis - Prohibition à l'importation de certaines crevettes et de certains produits à base de crevettes*, adopté le 6 novembre 1998, WT/DS58/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis - Crevettes*)), l'article I:1 doit être interprété au moyen des "règles coutumières d'interprétation du droit international public". Pour ce faire, l'interprétation doit se fonder sur le sens ordinaire des termes de l'article I:1, lus dans leur contexte et à la lumière de l'objet et du but du GATT de 1994. Ainsi que l'a indiqué l'Organe d'appel, l'analyse interprétative: "... doit commencer par fixer son attention sur le texte de la disposition particulière à interpréter. C'est dans les termes qui constituent cette disposition, lus dans leur contexte, que l'objet et le but des États parties au traité doit d'abord être cherché."

6.73 Si l'on fait temporairement abstraction de l'argument concernant les termes "immédiatement et sans condition", le sens ordinaire des termes de l'article I:1 dans leur contexte est clair. Les produits originaires du territoire d'un Membre de l'OMC doivent recevoir tous avantages accordés par un Membre importateur aux produits similaires de tout autre pays. Un avantage tel que celui conféré par une exemption de droits qui est accordé aux produits importés d'un ou de plusieurs pays doit donc être étendu aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC.[302] Si cet avantage n'est pas accordé, soit expressément tel que prévu par une mesure soit effectivement par suite de la mise en œuvre et de l'application d'une mesure, aux produits similaires de chacun des Membres de l'OMC[303], il y a manquement à l'obligation NPF.

6.74 Par conséquent, l'article I:1 interdit au Canada d'accorder l'avantage (à savoir, l'exemption du droit de 6,1 pour cent) aux produits (par exemple, les automobiles Volvo et Saab) importés de certains pays (par exemple, la Suède) et de refuser en même temps d'accorder ce même avantage aux produits "similaires" (par exemple, les automobiles Acura de Honda, Infiniti de Nissan et Lexus de Toyota) originaires du territoire de tous les autres Membres de l'OMC (par exemple, le Japon).[304]

6.75 Le sens ordinaires des termes dans leur contexte n'appuie pas l'affirmation du Canada selon laquelle les Membres peuvent établir une discrimination entre des produits importés de différentes origines pour autant que la "distinction" en matière de traitement soit fondée sur des critères autres que l'origine nationale ou à moins que les produits "similaires" ne reçoivent un traitement "différencié" en raison de leur origine nationale. Le Canada n'a fourni aucun texte ni contexte pour justifier son interprétation. Il ne cite non plus aucun rapport de groupes spéciaux du GATT de 1947 ou de l'OMC ou de l'Organe d'appel de l'OMC qui permette de corroborer une telle thèse.

6.76 Si le but de l'article I:1 est de servir l'un des objectifs fondamentaux du GATT de 1994 (à savoir, l'élimination des "discriminations en matière de commerce international"[305]), alors l'article I:1 doit sans aucun doute s'appliquer aux situations où une distinction en matière de traitement a pour effet d'empêcher les produits "similaires" originaires du territoire d'un Membre de l'OMC de ne pas recevoir l'avantage en cause.[306]

---

[302] Ainsi qu'il est mentionné plus haut, le Canada ne conteste pas que l'exemption du droit de 6,1 pour cent est un avantage accordé aux produits importés d'un ou de plusieurs pays. Le Canada ne conteste pas non plus que les produits en cause sont "similaires", et que certains produits similaires obtiennent l'avantage et d'autres non.

[303] "Toutes les autres parties contractantes" signifie chacun des Membres de l'OMC. Selon *The Concise Oxford Dictionary of Current English*, "tous/toutes" désigne "la totalité de" (Oxford: Clarendon Press, 1995, 33).

[304] Il conviendrait de mentionner que les années précédentes certains produits de marque Volvo avaient également été importés de Belgique en vertu du régime d'exemption des droits (voir le tableau 5 du Japon).

[305] Préambule du GATT de 1994, troisième paragraphe.

[306] Le traitement des produits importés devrait se faire sur la base objective de leur "similarité" en tant que produits. Sinon, les produits importés risqueraient d'être à la merci d'un traitement très subjectif et variable subordonné à des facteurs extrinsèques, ce qui pourrait rendre très instables et incertaines les conditions de la concurrence entre les produits importés. Bien que ce problème de fond ait d'abord été soulevé dans le contexte de l'article III:4 du GATT (dans le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Normes concernant l'essence nouvelle et ancienne formules*, adopté tel que modifié par l'Organe d'appel le 20 mai 1996, WT/DS2/R et WT/DS4/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *États-Unis – Essence*)) et développé dans le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, il semble pouvoir s'appliquer tout autant à la disposition complémentaire de non-discrimination énoncée à l'article I:1.

6.77 Ainsi que le montre clairement l'analyse effectuée par le Groupe spécial de l'OMC chargé de l'affaire *CE – Bananes III*, si une mesure "modifie le rapport concurrentiel" entre les produits originaires de tout pays au détriment de produits similaires d'un Membre de l'OMC, ladite mesure constitue une violation de l'article I:1.[307] En bref, un Membre de l'OMC peut à juste titre traiter des produits de manière différente uniquement si la distinction en matière de traitement ne nuit pas au rapport concurrentiel des produits importés originaires d'un Membre de l'OMC avec les produits similaires importés d'autres pays.

b) Le fait que les importations originaires d'un ou de plusieurs Membres de l'OMC bénéficient de l'avantage ne signifie pas qu'il y a application uniforme du traitement NPF

6.78 Le gouvernement canadien semble soutenir que le régime d'exemption des droits est compatible avec l'obligation NPF parce que les véhicules automobiles importés du territoire de plusieurs Membres de l'OMC peuvent en bénéficier.

6.79 Ainsi qu'il est implicitement reconnu, et même si le gouvernement canadien ne l'applique pas, l'interprétation correcte de l'article I:1 exige que l'accent soit mis sur les *produits* originaires du territoire des Membres auxquels n'est pas accordé le même avantage. Contrairement à la position du gouvernement canadien, le fait que les importations originaires du territoire d'un ou de plusieurs Membres de l'OMC bénéficient ou non de l'avantage ne permet donc pas de déterminer si l'avantage est accordé sur une base NPF.[308]

6.80 Il faudrait au contraire interpréter l'article I:1 comme faisant en sorte que chaque fois que les produits de *tout* pays bénéficient d'un avantage, les produits similaires de *tous* les Membres de l'OMC (et pas seulement de certains d'entre eux, même s'il s'agit de la majorité des Membres) obtiennent ce même avantage. Pour autant qu'une mesure est appliquée de manière à exclure certains produits, ne serait-ce que d'un seul Membre de l'OMC, de l'obtention d'un tel avantage, il y a violation de l'article I:1 du GATT de 1994.

6.81 Ainsi que l'a démontré le gouvernement japonais dans son argumentation et que l'ont confirmé les propres éléments de preuve du Canada, il existe une telle exclusion en l'espèce.[309] Lorsque l'on examine les importations d'automobiles "similaires" au Canada, on constate que certains modèles originaires de certains pays (par exemple, les automobiles Volvo et Saab provenant de Suède) bénéficient du régime d'exemption des droits alors que ce traitement préférentiel n'est pas accordé aux automobiles similaires provenant du Japon (par exemple, les automobiles Acura de Honda, Infiniti de Nissan et Lexus de Toyota).

6.82 Le gouvernement canadien affirme en outre que les mesures sont conformes à l'obligation NPF car *certaines* automobiles originaires du Japon ont bénéficié du régime d'exemption

---

[307] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.239. L'Organe d'appel n'avait pas modifié cette constatation. Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 207, où l'Organe d'appel confirme implicitement la pertinence des conditions de la concurrence lorsqu'il relève qu'un "avantage concurrentiel" donné à certains fournisseurs par rapport à d'autres fournisseurs (des Membres de l'OMC) constitue un avantage qui n'est pas offert aux Membres de l'OMC, ce qui est contraire à l'article I:1.

[308] Même si l'on retient l'interprétation erronée qu'en donne le Canada, il y a toujours une violation manifeste de l'article I:1. Le fait de réserver l'avantage conféré par le régime d'exemption des doits aux automobiles originaires de certains pays signifie qu'il existe une distinction en matière de traitement qui est fondée sur l'origine nationale. Il n'est pas pertinent de savoir si le Canada "entendait" effectivement qu'il y ait une telle distinction. C'est l'effet pratique du régime d'exemption des droits qui est pertinent.

[309] Pièce n° 6 du Canada.

des droits. Cet argument n'est absolument pas fondé. Ainsi que l'a confirmé le Groupe spécial de l'OMC chargé de l'affaire *CE – Bananes III*, l'article I:1 n'autorise pas à équilibrer un traitement plus favorable dans un cas avec un traitement moins favorable dans un autre. Le fait que certaines automobiles japonaises puissent bénéficier de l'avantage en vertu du régime d'exemption des droits n'est donc pas pertinent aux fins de déterminer s'il y a eu violation de l'article I:1.

6.83 De plus, ainsi que l'a admis le Canada, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile importent et distribuent uniquement des automobiles originaires de certaines sources spécifiques. Les éléments de preuve indiquent clairement que l'avantage conféré par le régime d'exemption des droits est réservé à certaines automobiles importées originaires de certains pays, et que cet avantage n'est pas accordé aux automobiles similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC.

6.84 Par conséquent, à la lumière de l'interprétation correcte de l'article I:1 (à savoir que les produits originaires d'un Membre de l'OMC doivent bénéficier de tout avantage accordé par un Membre importateur aux produits similaires de tout autre pays), il y a une violation manifeste de l'article I:1 sur la base des faits de la cause.

6.85 Comme ce ne sont pas tous les véhicules automobiles originaires du Japon qui n'ont pas droit à l'avantage conféré par le régime d'exemption des droits, le Canada allègue qu'il n'y a pas de discrimination *de facto*, tout en insistant pour dire que l'existence d'une violation de l'article premier est établie seulement lorsque la discrimination est fondée uniquement sur le pays d'origine. Comme il l'a indiqué dans sa réponse aux questions du Groupe spécial, le gouvernement japonais n'a connaissance d'aucun rapport qui reconnaisse une interprétation aussi étroite de l'article premier que celle qu'en a donnée le Canada en disant textuellement que "[l]es affaires portées devant le GATT et l'OMC montrent que pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article premier, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits ayant une ou plusieurs origines déterminées peuvent satisfaire à un critère qui est neutre à première vue, *de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire* appliqué au produit." (*pas d'italique dans l'original*)

6.86 Le gouvernement japonais est d'avis qu'un tel critère n'a jamais été établi ni par un groupe spécial ni par l'Organe d'appel, contrairement à ce que soutient le Canada. De fait, la jurisprudence pertinente en la matière contredit catégoriquement la position du Canada. Le Groupe spécial chargé de l'affaire *CEE – Bœuf du Canada* avait constaté que le contingent tarifaire en exemption de prélèvement pour les viandes bovines de haute qualité provenant d'animaux nourris au grain était incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994 parce que seul le Département de l'agriculture des États-Unis était habilité à délivrer le certificat d'authenticité requis. Il n'y avait à première vue aucune discrimination fondée sur l'origine.

6.87 Mais dans cette affaire, comme en l'espèce, l'effet de la mesure était discriminatoire et il y avait par voie de conséquence violation de l'article I:1. De façon plus générale, le fait de se ranger à l'argument du Canada ramènerait l'obligation NPF à une discrimination *de jure*, car il ne pourrait être constaté l'existence d'une distinction en matière de traitement qui soit fondée sur le critère de l'origine nationale, sauf si ce critère était énoncé dans la mesure en cause. Un tel résultat serait incompatible avec la jurisprudence établie par l'OMC et le GATT, le plus récent précédent étant la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III* selon laquelle l'article I:1 s'applique aux cas de discrimination *de facto* ainsi que *de jure*.[310]

6.88 Pour déterminer s'il y a discrimination *de facto*, le Groupe spécial doit seulement appliquer un critère qui avait déjà été élaboré dans le cadre de l'affaire *CEE – Bœuf du Canada* mentionnée plus haut. Si l'on applique ce critère, le MVTO de 1998 et les DRS sont à première vue neutres quant à l'origine des véhicules automobiles importés en francise par les fabricants visés par le Pacte de

[310] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 232.

l'automobile. Mais, ainsi que l'a démontré plus haut le Japon et que l'a confirmé la pièce nº 6 du Canada, ce sont les produits originaires de Suède et de Belgique et non les produits "similaires" originaires du territoire du Japon qui ont "en réalité" bénéficié en grande partie du régime d'exemption des droits. Ainsi que l'a admis le Canada, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont une forte propension à importer des automobiles de certaines sources spécifiques situées dans certains pays. À l'origine de cette propension figurent les relations commerciales des fabricants visés par le Pacte de l'automobile avec les producteurs qui leur sont affiliés.

6.89 L'exemple des liens entre Mitsubishi et Chrysler est un cas d'espèce. Pendant la période allant de 1971 à 1993, lorsque les deux sociétés avaient des liens, Chrysler importait des véhicules automobiles de Mitsubishi. Lorsque les relations ont été rompues, Chrysler a alors cessé ses importations. Il est rentable d'importer des automobiles de sociétés mères ou de filiales. Étant donné cette structure du commerce entre les fabricants, la restriction de l'admissibilité que prévoit le régime d'exemption des droits a pour effet de restreindre le nombre de sociétés auxquelles s'adressent les fabricants visés par le Pacte de l'automobile pour importer des véhicules automobiles. Comme chaque fabricant est établi dans un pays donné, la restriction du nombre de fabricants exportateurs a invariablement pour effet de limiter le nombre de pays d'origine des importations. Le MVTO de 1998 et les DRS ont donc pour effet d'empêcher l'accès en franchise de produits similaires provenant de pays autres que les pays spécifiques. Ils constituent donc une violation de l'article premier du GATT de 1994. Au sujet des données présentées par le gouvernement japonais à l'appui de la discrimination *de facto*, le Canada allègue que l'on ne peut tout simplement pas se fonder sur le tableau 6 du Japon. Le gouvernement japonais a en fait déjà présenté aux mêmes fins à la pièce nº 37 des données portant sur plusieurs années qui permettent au gouvernement canadien de vérifier le fondement factuel de cet argument.

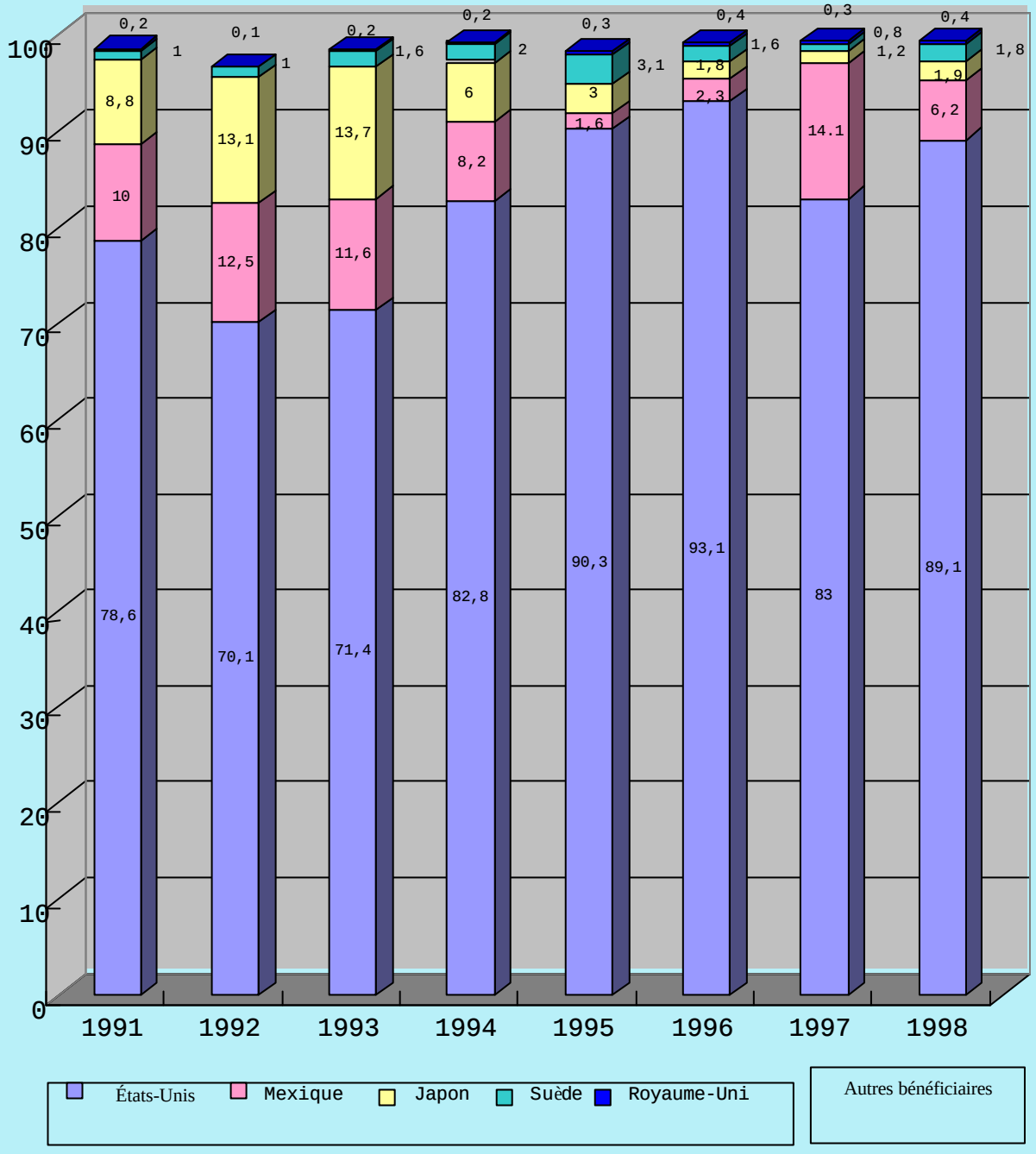
6.90 Le gouvernement canadien se sert de la *figure 4* pour brosser un tableau trompeur du régime d'exemption des droits, et dissimuler le fait que la majorité des véhicules automobiles importés du Japon ne bénéficient pas de l'avantage conféré par ledit régime. Le Canada cherche à faire ressortir l'importance du volume des importations originaires du Japon qui sont admises en franchise tout en passant sous silence le volume beaucoup plus élevé des importations provenant des États-Unis et du Mexique. Pour situer les faits dans leur juste perspective, le gouvernement japonais a établi une nouvelle *figure 4*, qui est présentée ci-après, sur les mêmes bases que la figure originale, mais en tenant compte du volume des importations originaires des États-Unis et du Mexique.

Nouvelle figure 4 du Japon

Correction de la figure 4 présentée dans la première communication du gouvernement canadien

Figure 4 corrigée – Les bénéficiaires en vertu du régime d'exemption des droits

(Pourcentage des importations d'automobiles effectuées en vertu du MVTO de 1998 et des DRS, selon l'origine)



Source: Ward's Automotive Yearbook, Ward's Communications, Ward's Autoinfo Bank, Industrie Canada, AMIA.

6.91 Même si le gouvernement canadien déclare avoir établi la *figure 4* à partir des renseignements fourni par le Japon dans son argumentation initiale, les données qu'il utilise ne sont pas les mêmes que celles figurant au tableau 6 ou à la pièce n° 37 du Japon. Ce dernier se sert des données de la pièce n° 6 du Canada pour les fins de la comparaison.

6.92 Alors que dans son argumentation initiale le gouvernement japonais a utilisé la part en pourcentage des importations admises en franchise par rapport au volume total des importations de chaque origine, et qu'il n'a donc pas eu besoin d'inclure les données concernant les importations originaires des États-Unis et du Mexique, le gouvernement canadien s'est servi de la *figure 4* pour indiquer la part en pourcentage des importations admises en franchise selon leur origine par rapport aux importations totales du Canada. Toujours est-il que s'il entendait calculer la part en pourcentage des importations de chaque origine dans ses importations totales admises en franchise, le gouvernement canadien aurait dû tenir compte des importations originaires des États-Unis et du Mexique, parce qu'un nombre élevé d'automobiles ont été importées en franchise de ces pays en vertu du MVTO de 1998 et des DRS et non de l'ALENA.

6.93 Le gouvernement canadien se sert donc du tableau 6 du Japon à mauvais escient.

6.94 Enfin, il conviendrait de relever que le chiffre concernant les importations originaires du Mexique entre 1991 et 1993 englobe les importations de véhicules commerciaux (puisque les statistiques disponibles ne permettent pas de les distinguer). Les véhicules automobiles fabriqués au Mexique ne peuvent pas être importés en franchise au Canada, même s'ils satisfont aux règles d'origine de l'ALENA parce que le droit ALENA applicable n'a pas encore été ramené à zéro. Bien que les automobiles fabriquées aux États-Unis satisfaisant aux règles d'origine de l'ALENA puissent être importées en franchise depuis 1998, il a été tenu compte de ces importations parce que le MVTO de 1998 et les DRS constituent des mesures qui n'ont absolument aucun lien avec l'ALENA.

c) L'obtention de l'avantage résulte de l'application de mesures des pouvoirs publics et non des relations commerciales entre parties privées

6.95 Le gouvernement canadien semble également suggérer qu'il n'y a pas de discrimination *de facto* parce que ce sont les relations commerciales privées des importateurs qui déterminent si les produits bénéficient de l'avantage en vertu du régime d'exemption des droits. Une telle suggestion témoigne d'une interprétation fortement biaisée de la position et des arguments du gouvernement japonais. Le gouvernement canadien va même jusqu'à affirmer que "[c]e sont uniquement les décisions prises par les fabricants qui déterminent quels sont les produits originaires des Membres qui bénéficient d'avantages à un moment donné". En fait l'inverse est vrai - c'est le régime établi, mis en œuvre et appliqué par le gouvernement canadien qui en réalité détermine quels sont les produits qui bénéficient de l'allègement du droit d'importation de 6,1 pour cent.

6.96 Ainsi que l'a mentionné le gouvernement japonais dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, les mesures en cause dans le présent différend (par exemple, le MVTO de 1998, les DRS, les instruments réglementaires et administratifs, et les lettres d'engagement) sont nettement et incontestablement des mesures des pouvoirs publics. Ce sont ces mesures, désignées collectivement par l'expression "régime d'exemption des droits", qui sont au cœur des diverses allégations du gouvernement japonais concernant la violation des Accords de l'OMC.

6.97 Pour autant que les actions décidées par des parties privées contribuent de quelque façon aux effets discriminatoires du régime d'exemption des droits, il s'agit justement du type d'activité qui doit être considérée comme étant gouvernementale si "le gouvernement y intervient suffisamment".[311] Le gouvernement canadien a mis en œuvre le régime d'exemption des droits en faisant en sorte qu'il y ait

[311] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.56.

discrimination, compte tenu des réalités économiques de l'industrie automobile mondiale.[312] C'est-à-dire, étant donné l'intégration de l'industrie automobile au niveau mondial, en faisant en sorte que chaque fabricant remplissant les conditions requises importe des véhicules automobiles d'un nombre limité de sources.

6.98 C'est ce que confirment les éléments de preuve non contestés présentés par le gouvernement japonais. Chaque fabricant remplissant les conditions requises importe en fait des véhicules automobiles uniquement des pays où sa société mère, ou une société avec laquelle il a un lien de propriété, possède des installations de production. Les véhicules automobiles "similaires" fabriqués dans le monde entier par les concurrents n'ont eu aucune possibilité de remplir les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits, et il leur sera toujours impossible d'obtenir l'avantage conféré par ledit régime.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

a) L'interprétation que donne le Canada de la notion de violation *de facto* est indûment restrictive

6.99 Les **Communautés européennes** présentent les contre-arguments suivants:

6.100 Le Canada admet que l'article I:1 du GATT peut s'appliquer aussi aux violations *de facto*. Il propose cependant un critère de portée très limitée:

> "Les affaires portées devant le GATT et l'OMC montrent que pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article premier, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits ayant une ou plusieurs origines déterminées peuvent satisfaire à un critère qui est neutre à première vue, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire appliqué au produit."

6.101 Le critère proposé par le Canada est indûment restrictif et il rendrait quasiment impossible la détermination de l'existence d'une discrimination *de facto*. Pour établir qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1, il n'est pas nécessaire de démontrer que "seules" les importations d'une certaine origine peuvent bénéficier de l'avantage considéré. De fait, il suffirait de démontrer que les importations d'une certaine origine bénéficient *de façon disproportionnée* de cet avantage.

6.102 Les affaires antérieures portées devant le GATT et l'OMC n'appuient pas l'interprétation très étroite que donne le Canada de la notion de discrimination *de facto*. À ce sujet, les Communautés européennes invitent le Groupe spécial à se reporter à la réponse qu'elles ont donnée à sa question 1.

b) Les Communautés européennes ont montré que l'exemption tarifaire confère *de facto* un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique

6.103 Les Communautés européennes ont montré que les principaux bénéficiaires de l'exemption tarifaire sont les filiales canadiennes des trois Grands de l'industrie automobile américaine, lesquels possèdent tous de grandes installations de production aux États-Unis et au Mexique. Par conséquent, l'exemption tarifaire confère un avantage aux importations en provenance de ces deux pays comparativement aux importations provenant de pays où les non-bénéficiaires de l'exemption tarifaire possèdent leurs principales installations de production.

---

[312] Ainsi que le reconnaît le Canada, le système permet à tout le moins aux fabricants d'automobiles qui concurrencent directement des sociétés du Japon et d'autres pays de faire en sorte que certaines automobiles originaires de certains pays soient admises en franchise au Canada.

6.104 C'est ce que démontrent les données statistiques résumées aux tableaux 1 et 2 des CE plus haut, qui indiquent que la part des importations de produits américains et mexicains bénéficiant de l'exemption tarifaire (97 pour cent en 1997) est supérieure à leur part des importations totales (80 pour cent durant la même année).

6.105 Le Canada n'a pu réfuter cet élément de preuve. De fait, il n'a même pas abordé ce point dans son argumentation.[313] Durant la première réunion avec le Groupe spécial, les Communautés européennes ont demandé au Canada d'ajouter aux données sur les importations présentées à la *figure 4* les données concernant les importations originaires des États-Unis et du Mexique qui ont été effectuées en vertu de l'exemption tarifaire. Le Canada n'a pas donné suite à cette demande.[314] Le Groupe spécial devrait tirer les déductions qui s'imposent du silence injustifié du Canada.

c) L'avantage accordé aux automobiles originaires des États-Unis et du Mexique ne peut pas être exclu du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV du GATT

6.106 Le Canada soutient que tous les avantages accordés au Mexique et aux États-Unis sont "exclus" du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV du GATT.

6.107 Le libellé même de l'article XXIV:5 démontre l'absence de fondement de cette allégation, ainsi que l'indique la partie pertinente dudit article qui est formulée comme suit:

> "En conséquence, les dispositions du présent accord ne feront pas obstacle à l'établissement … d'une zone de libre-échange … ou à l'adoption d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement … d'une zone de libre-échange."

6.108 Il n'existe actuellement aucune "zone de libre-échange" entre le Mexique et le Canada. Les échanges entre les deux pays, notamment le commerce des produits de l'industrie automobile, sont toujours assujettis à des droits de douane. En l'absence d'une "zone de libre-échange", l'exception énoncée à l'article XXIV ne peut s'appliquer qu'à l'égard de "l'adoption d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une zone de libre-échange".

6.109 À supposer même que l'ALENA puisse être considéré comme un tel accord (point sur lequel le Groupe spécial n'a pas à se prononcer), l'exemption tarifaire ne fait pas partie de cet accord , ni n'est requise par celui-ci.[315] L'ALENA autorise, mais n'oblige pas le Canada à maintenir l'exemption tarifaire, qui constitue une dérogation aux règles généralement applicables dudit accord. La décision de maintenir l'exemption tarifaire a été prise unilatéralement par le Canada, sauf dans la mesure où cette exemption permet de mettre en œuvre les dispositions du Pacte de l'automobile.[316] Mais ce dernier ne s'applique pas à l'essentiel du commerce comme le prévoit l'article XXIV:8 b).

---

[313] Le Canada s'est contenté d'avancer une affirmation non fondée, selon laquelle les Communautés européennes n'avaient pas établi le bien-fondé de leur allégation concernant une violation *de facto* de l'article I:1. Il est curieux de constater qu'il reconnaît en même temps la pertinence du type de données statistiques fournies par les Communautés européennes.

[314] Réponse du Canada à la question 4 des CE.

[315] Dans sa première communication, le Canada admet implicitement que le Pacte de l'automobile ni ne fait partie de l'ALENA , ni n'est requis par celui-ci lorsque qu'il fait valoir que l'ALENA n'a "aucun lien avec le présent différend" et qu'il pourrait "mieux traiter ses partenaires de l'ALENA que ne l'y oblige l'Accord".

[316] En vertu du Pacte de l'automobile le Canada est seulement tenu d'accorder la franchise aux importations originaires des États-Unis.

6.110 Répondant à une question du Groupe spécial, le Canada fait valoir que l'exemption tarifaire ne constitue pas une "dérogation" à l'ALENA.[317] Mais la vérité c'est que, n'aurait été des dispositions énoncées aux paragraphes 1 et 2 de l'Appendice 300-A.1de l'ALENA[318], qui autorisent expressément (mais ne l'obligent pas) le Canada à "maintenir" l'exemption tarifaire, l'application continue de cette mesure par le Canada aurait constitué une violation flagrante de l'ALENA.[319]

6.111 Le Canada fait en outre valoir que les parties à un accord provisoire de libre-échange entreprennent souvent de supprimer les droits d'importation plus vite que ne le stipule l'accord.[320] Mais cette analogie n'est manifestement pas pertinente. Conformément à l'article XXIV du GATT, les parties à des accords provisoires de libre-échange sont "obligées" de supprimer les droits de douane à la fin d'une période de transition. Par contre, l'ALENA n'"oblige" pas le Canada à continuer d'appliquer l'exemption tarifaire ni maintenant ni plus tard.

6.112 La plupart des périodes de transition que prévoit l'ALENA dans le cas du commerce entre le Canada et les États-Unis semblent être déjà arrivées à expiration. Par conséquent, il pourrait être soutenu qu'une "zone de libre-échange" a été "établie" entre le Canada et les États-Unis. Mais encore une fois, le Groupe spécial n'est pas tenu d'examiner cette question. À supposer même qu'il existerait entre les États-Unis et le Canada une "zone de libre-échange" au sens de l'article XXIV, les mesures en cause ne seraient pas exclues du champ d'application de l'article premier en vertu dudit article.

6.113 L'article XXIV:5 ne constitue pas une base juridique justifiant l'adoption de toutes sortes de mesures qui seraient normalement incompatibles avec l'article premier. Il autorise simplement l'"établissement d'une zone de libre-échange", notion qui est définie à l'article XXIV:8 b). Par conséquent, seules les mesures qui sont inhérentes à cet objectif peuvent être exclues du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV.

6.114 L'exemption tarifaire ne relève pas de cette catégorie de mesures. Elle n'est pas nécessaire à l'"établissement d'une zone de libre-échange". L'ALENA prévoit déjà l'élimination des droits frappant les importations au Canada de véhicules automobiles originaires du Mexique et des États-Unis, ainsi que le stipule l'article XXIV:8 b).

6.115 En outre, l'exemption tarifaire ne contribue pas à une libéralisation accrue des échanges, mais plutôt au contraire. Son seul but est d'accorder un avantage aux trois Grands de l'industrie automobile américaine, non seulement par rapport aux fabricants étrangers de véhicules automobiles, mais également par rapport aux autres fabricants établis aux États-Unis.[321] Elle fausse la concurrence entre

---

[317] Réponse du Canada à la question 8 du Groupe spécial.

[318] Pièce n° 13 des CE.

[319] Le paragraphe 1 de l'Annexe 300-A de l'ALENA (pièce n° 13 des CE) indique clairement que les paragraphes 1 et 2 de l'Appendice 300-A.1 sont des exceptions aux règles généralement applicables de l'ALENA prévues dans cette annexe. Il est libellé comme suit: "Chacune des Parties devra accorder à tous les producteurs existants de véhicules sur son territoire un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à tout nouveau producteur de véhicules sur son territoire aux termes des mesures visées dans la présente annexe, sous réserve que cette obligation ne pourra être interprétée comme s'appliquant à toute différence de traitement spécifiquement prévue dans les appendices de la présente annexe."

[320] Réponse du Canada à la question 8 du Groupe spécial.

[321] Répondant à une question du Groupe spécial, le Canada a allégué que l'exemption tarifaire n'établit pas une discrimination à l'encontre des autres fabricants américains parce que les véhicules qu'ils produisent peuvent aussi bénéficier du régime d'admission en franchise en vertu de l'ALENA (réponse du Canada à la question 10 du Groupe spécial). Mais, ainsi que l'ont mentionné plus haut les CE dans leur argumentation, il est

ces fabricants et, par voie de conséquence, le commerce entre le Canada et les États-Unis, de sorte qu'elle empêche tous les effets que pourrait avoir l'ALENA en matière de création de courants d'échanges de se matérialiser.

6.116 De plus, ainsi qu'il est indiqué dans l'une des questions du Groupe spécial[322], les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion qui sont attachées à l'exemption tarifaire constituent des "réglementations commerciales restrictives" au sens de l'article XXIV:8 b). En fait, ces prescriptions accordent un "traitement moins favorable" non seulement aux produits importés de pays non membres de l'ALENA, mais également à ceux importés des États-Unis et du Mexique.

6.117 Par exemple, les prescriptions relatives à la VCA encouragent l'utilisation de parties et de matières canadiennes pour le montage des véhicules automobiles au Canada plutôt que des produits similaires importés des États-Unis et du Mexique. Ces restrictions ne sont pas devenues "sujette[s] à controverse"[323] simplement parce que les bénéficiaires peuvent désormais importer en franchise des États-Unis des véhicules automobiles en vertu de l'ALENA.[324] Pour les bénéficiaires, il est plus avantageux d'importer des véhicules automobiles en vertu de l'exemption tarifaire que de l'ALENA. Par conséquent, l'exemption tarifaire continue d'accorder un traitement moins favorable aux parties et matières destinées au montage des véhicules automobiles importés des États-Unis et du Mexique.

6.118 En somme, loin "d'aller au-delà de ce que prévoit l'ALENA" (ainsi que l'a affirmé le Canada), les mesures en cause représentent donc un obstacle à la pleine réalisation des objectifs de l'accord de libre-échange et, par conséquent, à l'établissement d'une zone de libre-échange telle que définie à l'article XXIV:8 b).

6.119 En conclusion, il y a lieu de mentionner que jusqu'à dernièrement les États-Unis ne partageaient pas l'avis du Canada selon lequel les avantages conférés par le Pacte de l'automobile sont exclues du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV. En fait, dès 1996, les États-Unis avaient jugé nécessaire de demander que soit reconduite la dérogation qui leur avait été accordée en 1965 à cause du Pacte de l'automobile, bien que l'ALÉ et l'ALENA aient été conclus entre-temps.[325]

6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants

6.120 Le **Canada** répond comme suit:

---

plus avantageux pour les trois Grands d'importer au Canada des véhicules automobiles en vertu de l'exemption tarifaire que de l'ALENA parce qu'ils peuvent ainsi se soustraire à l'application des règles d'origine de l'Accord de libre-échange. Le Canada donne également à entendre que les trois Grands peuvent importer en vertu de l'exemption tarifaire des véhicules produits par d'autres fabricants aux États-Unis. Mais, ainsi que le Canada l'a lui-même fait valoir dans le contexte de l'article II de l'AGCS, en pratique, les trois Grands sont peu susceptibles d'importer et de distribuer au Canada des véhicules automobiles produits par d'autres fabricants américains qui disposent de leurs propres réseaux de distribution au Canada.

[322] Question 11 du Groupe spécial.

[323] Réponse du Canada à la question 11 du Groupe spécial.

[324] Ainsi qu'il est indiqué plus haut, les importations originaires du Mexique effectuées en vertu de l'ALENA sont toujours assujetties à des droits de douane.

[325] La réponse évasive que les États-Unis ont donnée à une question des Communautés européennes à ce sujet témoigne de leur embarras face à cette flagrante contradiction. Voir la réponse des États-Unis à la question 3 des CE, et la section VIII – Arguments des tierces parties.

6.121 Les allégations du Japon et des CE concernant une violation de l'article I:1 doivent être rejetées parce qu'elles ne sont nullement étayées par les faits dont dispose le Groupe spécial et qu'elles ne concordent pas avec les interprétations de cet article qu'en ont données par le passé des groupes spéciaux et l'Organe d'appel.

6.122 Le Canada maintient que les mesures en cause ne constituent pas une violation de l'article I:1. Elles ne sont pas discriminatoires, ni *de jure*, ainsi que l'admettent les deux plaignants, ni *de facto*, parce que les faits et le droit attestent du contraire. Les mesures canadiennes, le MVTO de 1998 et les divers DRS, permettent à certains fabricants d'automobiles d'importer en franchise des véhicules originaires de tout pays Membre de l'OMC, à condition que ces producteurs satisfassent aux critères d'admissibilité leur permettant d'obtenir le statut de fabricant canadien. Les mesures établissent une distinction entre les fabricants de véhicules, mais elles ne font aucune distinction qui favorise les véhicules originaires d'un quelconque pays par rapport à ceux de tout autre pays. Il n'y a aucun avantage qui a été accordé aux produits originaires d'un pays qui n'ait aussi été étendu immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tout autre Membre de l'OMC. Les mesures ne constituent donc pas une violation de l'article I:1 du GATT de 1994.

6.123 S'il est vrai, ainsi que l'a donné à entendre le Japon, que c'est l'intégration de l'industrie automobile au niveau mondial qui est responsable de la structure des échanges de produits de l'industrie automobile, les mesures canadiennes ne constituent pas pour autant une violation de l'article I:1, alors qu'aucune mesure des pouvoirs publics ne restreint les choix commerciaux quant à l'origine des produits. Aucune affaire portée devant le GATT ou l'OMC ne corrobore la thèse selon laquelle il est possible de fonder une allégation concernant une violation de l'article I:1 sur les seules relations commerciales entre parties privées. S'il est vrai, ainsi l'ont donné à entendre les Communautés européennes, que la majorité des véhicules admis en franchise au Canada sont fabriqués aux États-Unis ou au Mexique, cela ne constitue pas *ipso facto* une preuve de discrimination. Cela ne constituerait pas non plus une violation de l'article I:1 du GATT parce que l'article XXIV du GATT prévoit une exception aux obligations NPF pour les membres d'une zone de libre-échange, telle que la Zone de libre-échange nord-américain.

a) Les interprétations de l'article I:1 que donnent le Japon et les CE ne sont pas étayées par les faits

6.124 Les deux parties plaignantes admettent qu'il n'y a pas violation *de jure* de l'article I:1 du GATT. Par conséquent, l'examen auquel doit procéder le Groupe spécial au sujet de l'article premier ne porte que sur les allégations concernant les violations *de facto*. Les positions des parties plaignantes diffèrent sensiblement quant à la nature de la violation *de facto*.

6.125 Le Japon fait valoir que les mesures appliquées par le Canada ont pour effet d'établir une discrimination à l'encontre des automobiles japonaises qui favorise les automobiles originaires de Belgique et de Suède.[326] Le Japon donne aussi à entendre que ces mesures sont discriminatoires et constituent une violation de l'article I:1 du GATT parce qu'elles ont pour effet de limiter les sources d'importation aux Membres de l'OMC qui sont favorisés par certaines relations commerciales auxquelles a donné lieu l'intégration de l'industrie automobile au niveau mondial.[327]

6.126 Le Canada a démontré plus haut dans sa réponse aux allégations que les faits n'appuient pas les arguments du Japon concernant le traitement privilégié des véhicules originaires de Belgique et de Suède. La *figure 4* du Canada montre que les données portant sur une seule année que le Japon a

[326] Réponse du Japon à la question 1 du Groupe spécial.

[327] Argumentation du Japon et réponse du Japon à la question 1 du Groupe spécial.

citées[328] présentent un intérêt limité et que lorsque l'on considère les données de plusieurs années, il devient évident que ce sont les véhicules d'origine japonaise qui ont bénéficié dans une plus large mesure que les véhicules originaires de Belgique, de Suède et de plusieurs autres pays Membres de l'OMC du régime d'admission en franchise que prévoient les mesures appliquées par le Canada. En fait, chaque année depuis 1990, à l'exception de 1995, où elle a été de 1,5 pour cent inférieure à celle combinée de la Belgique et de la Suède, la part du Japon dans les ventes au Canada de produits importés en franchise a été plus grande que celle de la Suède et de la Belgique.[329]

6.127 La thèse de la discrimination fondée sur l'intégration de l'industrie automobile au niveau mondial qu'a avancée le Japon est difficile à concilier avec sa plainte concernant le favoritisme dont jouissent la Belgique et la Suède. Mais de toute façon, elle ne peut être soutenue. Si les fabricants choisissent leurs sources d'importation en fonction des liens commerciaux qu'ils ont établis, il s'agirait de décisions commerciales purement privées de leur part. Les mesures appliquées par le Canada n'interviennent aucunement dans ces décisions. Il n'y a manifestement aucune discrimination. Et de toute façon, le nombre de pays mis en cause par ces relations commerciales est plutôt élevé. DaimlerChrysler a des liens commerciaux en Autriche, en Chine, en Égypte, en Inde, au Japon, en Thaïlande et aux États-Unis. Ford Motor Company est engagée au Bélarus, en Chine, en Inde, au Japon, en Malaisie, au Portugal, à Taiwan, en Afrique du Sud, en Suède, au Viet Nam et au Royaume-Uni. Et General Motors Corporation a des liens commerciaux en Argentine, en Australie, en Chine, en Équateur, en France, en Allemagne, en Inde, en Indonésie, au Japon, au Kenya, au Nigeria, en Russie, en Afrique du Sud, en Suède et au Royaume-Uni. Ces relations intéressent 24 pays différents.[330]

6.128 Il est révélateur que le Japon et les Communautés européennes ne s'entendent pas sur les aspects, allèguent-ils, discriminatoires des mesures appliquées par le Canada. Alors que le Japon soutient que les mesures favorisent les pays des CE, ces dernières allèguent qu'elles favorisent les États-Unis et le Mexique. Cela donne à penser qu'il n'y a absolument aucune discrimination et que, tout comme celle du Japon, l'allégation des CE concernant une violation de l'article I:1 doit être rejetée.

6.129 Depuis le début de la présente procédure, la position des CE a évolué. Selon leur plus récente position, qui est exposée dans la réponse à la question 2 du Groupe spécial, les Communautés européennes:

> "ne font pas valoir que l'exemption tarifaire établit une discrimination *de facto* en faveur des importations originaires des États-Unis et du Mexique simplement parce que ces importations représentent actuellement la majeure partie des importations du Canada … Les CE se plaignent que du fait que l'exemption tarifaire est réservée aux trois Grands de l'industrie automobile américaine, la part des importations originaires des États-Unis et du Mexique est encore plus grande que si tous les importateurs avaient [sic] la possibilité de bénéficier de l'exemption … [C]'est ce que montre le fait que la part des importations de produits américains et mexicains bénéficiant de

[328] Tableau 6 du Japon.

[329] Voir aussi la pièce n° 6 du Canada.

[330] Voir "Global Joint Ventures and Affiliations for 1999", site Web de *Automotive Industries* (AI): http://www.ai-online.com/stats/globalventure.htm (pièce n° 12 du Canada). Il convient de préciser que le Bélarus, la Chine, la Russie, Taiwan [Taipei chinois] et le Viet Nam sont en cours d'accession à l'OMC.

> l'exemption tarifaire (97 pour cent en 1997) est plus grande que leur part des importations totales (80 pour cent au cours de la même année)."[331]

6.130 Les Communautés européennes n'expliquent pas comment il peut s'agir d'une preuve de la discrimination établie par le Canada. Elles font cette affirmation avec un tel aplomb qu'elles donnent à entendre qu'il s'agit d'une évidence. Mais elles n'étayent leur conclusion d'aucune analyse. Il serait possible de réfuter la position des CE sur cette seule base.

6.131 Si les Communautés européennes avaient présenté une analyse objective, elles auraient démontré qu'en l'absence des mesures en cause, tous les véhicules remplissant les conditions requises aux termes de l'ALENA auraient encore été admis en franchise au Canada[332] et que tous les véhicules n'y satisfaisant pas auraient été assujettis au droit NPF consenti par le Canada. L'absence des mesures n'aurait pas d'importance dans le cas des véhicules remplissant les conditions requises en vertu de l'ALENA, mais elle aurait des effets défavorables sur les importations originaires des parties plaignantes. De fait, il est probable qu'en l'absence des mesures, le pourcentage des importations en provenance des États-Unis et du Mexique serait encore plus élevé que ce n'est le cas avec les mesures en place.

6.132 Quoi qu'il en soit, même si les Communautés européennes étaient en mesure d'étayer leur allégation concernant une discrimination fondée sur le volume plus élevé des échanges d'automobiles avec les États-Unis et le Mexique, il ne serait pas possible de conclure à une violation de l'article I:1. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont établi une zone de libre-échange, de sorte que tout avantage que peut accorder le Canada à ses partenaires dans le cadre de l'accord de libre-échange est exclu du champ d'application de l'article I:1 en vertu de l'article XXIV du GATT.

6.133 Les Communautés européennes ont présenté plusieurs arguments concernant l'article XXIV. Premièrement, elles soutiennent qu'il n'y a pas de zone de libre-échange entre le Mexique et le Canada parce que le commerce entre les deux pays est toujours assujetti à des droits de douane et que le Canada ne peut se prévaloir de l'article XXIV. Elles donnent aussi à entendre qu'il "pourrait être soutenu" qu'une "zone de libre-échange" a été "établie" entre le Canada et les États-Unis, mais que l'article XXIV ne serait toujours d'aucune utilité, quoique elles n'expliquent pas comment elles aboutissent à cette conclusion. Le Groupe spécial ne devrait tenir aucun compte de ces allégations car elle ne sont aucunement fondées en droit. L'application de l'article XXIV n'est pas subordonné à la suppression de tous les droits de douane entre les parties à un accord de libre-échange. Et de toute façon, les Communautés européennes elles-mêmes ont dit que le Groupe spécial n'avait pas besoin de se prononcer sur le statut de l'ALENA.

6.134 Enfin, les Communautés européennes faisaient erreur lorsqu'elles ont donné à entendre que les mesures en cause ne faisaient pas partie de l'ALENA, mais qu'elles constituaient plutôt une dérogation à celui-ci. L'ALENA prévoit expressément que les mesures continueront d'être appliquées. L'article 1001, ainsi que les articles 1002(1) et (4) de l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) sont incorporés à l'ALENA aux termes du paragraphe 1 de l'Appendice 300-A.1 "dans la mesure où ils se rapportent à l'annexe 1002.1, partie 1". L'annexe 1002.1, partie 1, de l'ALE renferme la liste des bénéficiaires qui sont exemptés des restrictions prévues aux articles 1002(1) et (4) de l'ALE. Comme il fait spécifiquement mention de l'annexe 1002.1, partie 1, l'Appendice 300-A.1 de l'ALENA a pour effet d'intégrer les mesures à l'ALENA.[333]

---

[331] Réponse des CE à la question 2 du Groupe spécial.

[332] À l'exception des voitures de tourisme et des poids lourds et autobus provenant du Mexique, qui sont assujettis à des droits minimaux; voir plus haut l'argumentation du Canada.

[333] Ces dispositions figurent aux pièces n° 12 et 13 des CE.

b) Les interprétations de l'article I:1 que donnent le Japon et les CE ne sont aucunement fondées en droit

6.135 Les plaignants admettent qu'il n'y a pas violation *de jure* dans le cas de l'article I:1. Leurs allégations concernent seulement les violations *de facto*.

6.136 Le Japon a dit que "la restriction de l'admissibilité empêche *de facto* certains véhicules automobiles originaires de certains pays de bénéficier du régime d'exemption des droits". Il explique également son allégation concernant une violation *de facto* dans sa réponse à la question 1 du Groupe spécial:

> "ce sont les produits originaires de Suède et de Belgique et non les produits "similaires" originaires du territoire du Japon qui ont "en réalité" bénéficié en grande partie du régime d'exemption des droits … Le MVTO de 1998 et les DRS ont pour effet d'empêcher l'accès en franchise de produits similaires d'origines autres que les pays spécifiques [où les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont des relations commerciales] et ils constituent donc une violation de l'article premier du GATT de 1994."[334]

6.137 Les Communautés européennes n'ont pas développé leur allégation *de facto*, si ce n'est dans leur réponse à la question 1 du Groupe spécial. Elles ont donné à entendre qu'en vertu de l'article I:1 du GATT, le critère de la discrimination *de facto* consiste "à déterminer si la mesure incriminée se traduit par une répartition des importations entre les Membres fournisseurs qui est différente de ce qu'elle aurait été en l'absence de la mesure."[335]

6.138 L'examen des rapports de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel qui traitent de l'article I:1 révèle que les thèses épousées par le Japon et les Communautés européennes concernant l'interprétation à donner audit article ne trouvent aucun appui dans la jurisprudence. Il montre également que les conclusions antérieures étayent la position du Canada concernant le critère de la discrimination *de facto*, à savoir que les mesures en question doivent avoir pour effet de privilégier les produits similaires de certains pays par rapport aux produits similaires d'autres pays.

6.139 Dans l'affaire *Allocations familiales belges*[336], la Norvège et le Danemark s'étaient plaints de l'imposition par la Belgique d'une retenue de 7,5 pour cent sur les produits achetés à l'étranger par les pouvoirs publics. Ils avaient allégué que la Belgique accordait une exemption lorsque les produits étaient originaires de pays dont le système d'allocations familiales satisfaisait à des prescriptions spécifiques. Le Groupe spécial chargé de l'affaire avait constaté que la législation belge "établit une discrimination entre les pays selon qu'ils appliquent tel système d'allocations familiales plutôt que tel autre ou qu'ils n'en appliquent aucun et dans la mesure où elle subordonne l'exemption à certaines conditions":[337] Il avait conclu que "l'exemption devrait être étendue sans condition à toutes les autres parties contractantes"[338] et que "[l]a question de savoir si le système d'allocations familiales en vigueur dans le territoire d'une partie contractante donnée est ou non compatible avec les prescriptions de la loi belge ne se poserait pas à cet égard".[339]

---

[334] Réponse du Japon à la question 1 du Groupe spécial.

[335] *Ibid.*, paragraphe 1.

[336] Rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*, *supra* note 276.

[337] *Ibid.*, paragraphe 3.

[338] *Ibid.*

6.140 Il n'y a aucune similitude entre les mesures contestées dans cette affaire et celles en cause en l'espèce. Contrairement aux mesures belges qui accordaient des exemptions en fonction de l'origine des produits et du système d'allocations familiales en vigueur dans le pays d'origine, les mesures appliquées par le Canada n'imposent aucune condition qui limite le nombre de pays d'origine. Les produits bénéficient du régime d'admission en franchise en fonction des activités du fabricant et non de l'origine des produits importés, ou des systèmes ou mesures internes qui peuvent exister dans le pays d'origine. L'affaire *Allocations familiales belges* confirme la position du Canada concernant la nature d'une discrimination *de facto*.

6.141 L'affaire *Communauté économique européenne – Importations de viande de bœuf en provenance du Canada*[340] est souvent citée comme celle qui fait jurisprudence en matière de discrimination *de facto* au titre de l'article I:1 du GATT. Le Canada a mentionné cette affaire à l'appui de son critère de la discrimination *de facto*, à savoir qu'il est nécessaire de "démontrer que seuls les produits d'une certaine ou de certaines origines peuvent satisfaire à un critère qui est à première vue neutre, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire du produit". Dans cette affaire, le Groupe spécial avait constaté l'existence d'une discrimination *de facto* contraire à l'article I:1 parce qu'il était possible d'importer de la viande de bœuf *seulement* sur délivrance d'un certificat, et que celui-ci pouvait être délivré *seulement* par un organisme des États-Unis qui était habilité à émettre des certificats *seulement* pour les viandes originaires des États-Unis. Ce qui avait pour résultat pratique, ou effet *de facto*, de permettre *seulement* aux viandes originaires des États-Unis d'être admises en franchise dans la CEE; les viandes originaires de tous les autres Membres étaient nécessairement frappées de droits. La détermination était claire: les produits d'un seul pays étaient favorisés par rapport aux produits similaires originaires d'autres pays. Les mesures en cause appliquées par le Canada diffèrent nettement de celles qui avaient été contestées dans l'affaire *CEE – Bœuf du Canada*. En l'espèce, les opérations d'importation sont fondées sur des décisions commerciales prises par les fabricants. Aucun certificat n'est exigé pour que les produits soient admis en franchise. Les produits n'ont nul besoin de satisfaire à quelque critère que ce soit. Tous les véhicules originaires de n'importe quel pays du monde peuvent entrer en franchise au Canada, sans aucune distinction, pour autant qu'ils soient importés par des fabricants admissibles. À vrai dire, les faits dont dispose le présent groupe spécial démontrent que les véhicules admis en franchise au Canada proviennent d'un grand nombre de pays.[341]

6.142 L'affaire *Espagne – Traitement tarifaire appliqué au café non torréfié* [342] porte principalement sur la question des "produits similaires", mais elle est édifiante également pour ce qui est de l'interprétation à donner à la discrimination *de facto* au titre de l'article I:1. Dans cette affaire, le Brésil s'était plaint d'une discrimination *de facto* parce que l'Espagne, qui avait appliqué un seul taux de droit à tous les cafés non torréfiés, avait créé un nouveau régime tarifaire en vertu duquel certains types de café étaient frappés de droits beaucoup plus élevés que les autres types. Le Brésil exportait presque uniquement des types assujettis à des droits plus élevés alors que d'autres pays d'Amérique latine exportaient presque uniquement des types frappés de droits plus faibles. L'Espagne avait dit qu'elle avait imposé les nouveaux droits sans faire de distinction entre les pays qui produisaient du café doux et ceux qui produisaient d'autres types. Mais le Groupe spécial avait constaté que les types de café différents en cause étaient des produits similaires et que les taux de droits différents avaient pour conséquence d'établir une discrimination *de facto* à l'encontre des produits du Brésil. Comme

---

[339] *Ibid.* Il y a lieu de noter que les mesures belges en question réservaient l'exemption fiscale aux seuls achats effectués par les pouvoirs publics belges, ce qui n'a pas été jugé incompatible avec l'article I:1.

[340] Rapport du Groupe spécial *CEE – Bœuf du Canada*, *supra* note 282.

[341] Voir la *figure 4* du Canada et la pièce n° 6 du Canada.

[342] Rapport du Groupe spécial *Espagne – Café non torréfié*, *supra* note 282.

dans l'affaire *Allocations familiales belges*, la condition ou critère en cause (le café en l'espèce) n'avait pas rendu les produits non similaires, mais avait établi une discrimination fondée sur l'origine nationale.[343]

6.143 Le Japon et les Communautés européennes fondent tous deux leur argumentation sur l'affaire *CEE – Bananes III*[344], quoique pour des raisons différentes, mais aucun d'entre eux ne peut non plus légitimement prétendre qu'elle appuie leur position. Le Japon se fonde sur l'affaire *CE – Bananes III* car elle fait mention de l'affaire *CEE – Bœuf du Canada* dont il a été question plus haut.[345] Le Canada a démontré que cette dernière affaire étayait sa position concernant la discrimination *de facto*, et non celles des plaignants. L'analyse de l'article premier effectuée par les CE, telle qu'elle est exposée dans leur réponse à la question 1 du Groupe spécial, se fonde sur les paragraphes 7.332 à 7.334 et 7.350 et 7.351 du rapport *CE – Bananes III*.[346] Mais il n'est nullement justifié que les CE fassent reposer leur argumentation sur ces constatations. À ces paragraphes, il est question de savoir si certaines mesures appliquées par les CE sont incompatibles avec l'AGCS. Les Communautés européennes avaient mis en place un système d'attribution des certificats qui favorisait les opérateurs originaires en majorité de pays membres des CE (ou de pays ACP), comparativement aux autres opérateurs. La question que le Groupe spécial chargé de l'affaire *CE – Bananes III* (et par la suite l'Organe d'appel) avait examinée était de savoir si le fait de traiter des fournisseurs de services de façon "formellement identique" n'en avait pas moins eu pour conséquence de créer des conditions de concurrence moins favorables pour les fournisseurs de services similaires originaires d'autres pays. Ce critère de la violation *de facto* de l'obligation NPF contractée en vertu de l'AGCS n'a pas sa contrepartie à l'article premier du GATT. L'article XVII de l'AGCS prévoit un "traitement non moins favorable", ce qui amène à comparer les possibilités de concurrence offertes aux fournisseurs de services de diverses nationalités. L'article I:1 du GATT mentionne l'octroi de tous "avantages, faveurs, privilèges ou immunités" immédiatement et sans condition aux produits similaires de tous les Membres de l'OMC. Il n'a rien à voir avec les "possibilités de concurrence", qui nécessitent un examen plus approfondi. Aux termes du Pacte de l'automobile, le Canada est convenu de permettre aux fabricants remplissant les conditions requises d'importer en franchise des véhicules et d'autres produits de l'industrie automobile en provenance des États-Unis. Le Canada s'est acquitté de ses obligations dans le cadre du GATT en étendant cet "avantage" aux produits originaires de tous les Membres de l'OMC.

---

[343] Dans son rapport, le Groupe spécial *Japon – Bois d'œuvre EPS*, *supra* note 282, paragraphes 5.7, 5.14 et 6.1, avait procédé à une analyse similaire, mais était arrivé à un résultat différent du Groupe spécial *Espagne - Café non torréfié*, *supra* note 282. Dans l'affaire *Japon – Bois d'œuvre EPS*, le Canada s'était plaint que les droits de douane appliqués par le Japon sur certains bois d'œuvre coupés à des dimensions spécifiques ("bois d'œuvre coupé à dimensions") constituaient une violation de l'article I:1 parce que les exportations canadiennes de bois d'œuvre EPS coupé à dimensions vers le Japon étaient frappées d'un droit de douane de 8 pour cent, alors que d'autres types comparables de bois d'œuvre coupé à dimensions bénéficiaient d'un droit nul. Le Canada avait allégué qu'il avait fait l'objet d'une discrimination *de facto* parce que le Japon avait organisé sa classification tarifaire de telle sorte qu'une partie considérable des exportations canadiennes de bois d'œuvre d'EPS coupé à dimensions étaient assujetties au droit de 8 pour cent, alors que des types comparables de bois d'œuvre coupé à dimensions originaires des États-Unis étaient importés en franchise. Le Groupe spécial avait conclu que le concept de bois d'œuvre coupé à dimensions sur lequel le Canada faisait reposer son argumentation n'était pas un critère approprié pour établir la similarité des produits en vertu de l'article I:1, et qu'il n'y avait donc pas violation dudit article.

[344] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, et rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49.

[345] Réponse du Japon à la question 1 du Groupe spécial.

[346] Réponse des CE à la question 1 du Groupe spécial.

6.144 Bien qu'elles s'appuient sur le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *CE – Bananes III* pour justifier leur thèse de la discrimination *de facto* au titre de l'article I:1, les Communautés européennes ne se reportent pas à la partie de ce rapport qui traite spécifiquement de l'article I:1. Il semble que ce soit parce que l'analyse effectuée par l'Organe d'appel dans cette partie concernant la différentiation des produits similaires originaires de Membres différents renforce l'approche du Canada face à la discrimination *de facto*. Cette analyse n'appuie aucunement la thèse mise de l'avant par les Communautés européennes.[347]

6.145 En outre, même si le libellé et le sens de l'article premier du GATT étaient sensiblement identiques à ceux de l'article II de l'AGCS, l'analyse juridique effectuée par le Groupe spécial chargé de l'affaire *CE – Bananes III* n'étayerait pas la position des CE dans le présent différend. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, les Communautés européennes avaient retiré à un groupe de fournisseurs de services détenus ou contrôlés majoritairement par des ressortissants de certains Membres de l'OMC des licences qui étaient essentielles à l'exercice de leurs activités. Elles avaient réattribué les licences en fonction de critères qui favorisaient un autre groupe de fournisseurs formé majoritairement de ressortissants des Communautés européennes ou de certains autres pays. Il y avait des éléments de preuve indiquant que les Communautés européennes se proposaient de réaliser une telle réattribution entre les fournisseurs de services. La situation en l'espèce n'est pas comparable, puisque, tel que mentionné précédemment, les mesures appliquées par le Canada n'établissent aucune discrimination fondée sur l'origine des véhicules, ni n'imposent de conditions qui limiteraient le nombre de pays d'origine ou en favoriseraient certains. Même les choix commerciaux des importateurs canadiens révèlent l'absence de préférence pour les produits originaires de certains pays ne faisant pas partie de la zone de libre-échange d'Amérique du Nord.

6.146 Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie – Automobiles*[348] s'était également penché sur l'article I:1. Il avait, à juste titre, constaté que les mesures appliquées par l'Indonésie constituaient des violations *de facto* de l'article I:1. Les produits coréens pouvaient en fait satisfaire aux conditions imposées par l'Indonésie. Les trois conditions appliquées par l'Indonésie étaient toutes en principe neutres à première vue, mais elles étaient incompatibles avec l'article I:1 parce que, dans la pratique, elles déterminaient l'origine nationale des produits qui pouvaient être importés en franchise. Le Groupe spécial avait conclu que les mesures revenaient, dans leur application, à accorder un traitement différencié fondé sur l'origine nationale. La différence entre la présente affaire et l'affaire *Indonésie – Automobiles* est évidente. Dans celle-ci, en raison des conditions imposées par les pouvoirs publics, seules les voitures coréennes remplissaient les conditions requises pour bénéficier d'un traitement spécial. Aucune des mesures contestées appliquées par le Canada n'impose de conditions qui en droit ou en pratique déterminent l'origine nationale des produits importés. C'est ce qui ressort des statistiques des importations qui montrent que le choix des sources d'importation est fonction des décisions commerciales des fabricants et non de l'origine nationale des produits.

6.147 L'affaire *Indonésie – Automobiles* est intéressante aussi à cause de ses constatations sur la pertinence des relations commerciales dans la mesure où elles ont une incidence sur l'application de mesures apparemment neutres. Dans cette affaire, le Groupe spécial avait examiné si une société particulière "s'est entendue avec l'entreprise exportatrice pour produire [la] voiture nationale."[349] L'existence des relations commerciales déterminait le taux de droit appliqué. Mais l'"entente" était consacrée dans un instrument juridique qui, en vertu de la législation, établissait qu'un certain véhicule coréen était le seul véhicule à avoir droit aux avantages tarifaires.[350] En l'espèce, les

[347] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphes 205 à 207.

[348] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270.

[349] *Ibid.*, paragraphe 14.145.

décisions des sociétés de s'approvisionner auprès d'entreprises spécifiques peuvent dépendre de l'existence de relations commerciales. Mais ces relations ne sont consacrées dans aucune législation canadienne.

6.148 Enfin, il est utile d'examiner l'affaire *Japon – Pellicules*[351] parce que les Communautés européennes cherchent à tirer parti de cette affaire pour justifier leur critère de la discrimination *de facto*. Le Groupe spécial chargé de ladite affaire avait examiné une plainte présentée par les États-Unis concernant l'annulation ou la réduction d'un avantage en situation de non-violation au titre de l'article XXIII:1.b), et plus précisément la question de savoir si les mesures en cause avaient eu dans leur application une incidence fondamentalement différente sur les produits importés, bouleversant ainsi les conditions de la concurrence pour l'accès au marché des pellicules et papiers importés.

6.149 Ainsi qu'elles l'avaient fait dans l'affaire *CE – Bananes III*, les Communautés européennes cherchent à appliquer à l'article premier un critère qui avait été utilisé pour une autre disposition – en l'occurrence, en se servant de la jurisprudence relative à l'article XXIII:1 b). Le bien-fondé d'une telle analogie sur le plan juridique est discutable. Une allégation concernant l'annulation ou la réduction d'un avantage est nécessairement fondée sur une situation de non-violation. Il est donc injustifié de se servir du raisonnement appliqué dans l'affaire *Japon – Pellicules* pour étayer une thèse relative à une violation de l'article I:1.

6.150 Le Japon a formulé un autre argument au titre de l'article premier du GATT. Il a allégué qu'il faudrait considérer que la restriction de l'admissibilité au régime d'admission en franchise, ainsi que les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion, constituaient une violation de la clause "immédiatement et sans condition" figurant à l'article premier. Les Communautés européennes ne se sont pas associées à cette allégation, mais ont plutôt exprimé une vue diamétralement opposée. En réponse à la question 3 du Groupe spécial, elles ont déclaré que "les Communautés européennes ne soutiennent pas que toute condition qui n'est pas liée aux marchandises importées est en tant que telle contraire à l'obligation d'accorder le traitement national le plus favorisé (sic) "sans condition", qui est énoncée à l'article I:1 du GATT".[352] De toute façon, le Canada a expliqué dans sa réponse à la question 5 du Groupe spécial et dans les arguments qu'il a présentés précédemment que les allégations du Japon sont fondées sur une interprétation erronée de la clause "immédiatement et sans condition".[353]

6.151 Contrairement à l'allégation du Japon et aux opinions incidentes du Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie – Automobiles* sur lesquelles le Japon semble fonder son allégation, l'article premier n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux importateurs par opposition aux produits importés. S'il en était autrement, les dispositions ou programmes douaniers fondés sur la destination finale, tels que les zones franches ou les programmes de ristourne des droits, seraient incompatibles avec l'article premier parce que, même s'ils n'établissent aucune discrimination fondée sur l'origine du produit, ils prévoient que des produits similaires sont frappés de taux de droits différents.

6.152 En résumé, cet examen des rapports pertinents de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel montre que, tout comme les éléments de preuve, la jurisprudence n'appuie pas les allégations du Japon

---

[350] *Ibid.*

[351] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93.

[352] Réponse des CE à la question 3 du Groupe spécial.

[353] Réponse du Canada à la question 5 du Groupe spécial.

et des CE au titre de l'article I:1 du GATT de 1994. Les plaignants ne peuvent s'acquitter de la charge de la preuve qui leur incombe parce que les mesures en cause appliquées par le Canada n'établissent aucune discrimination ni *de jure* ni *de facto* qui soit contraire à l'article I:1.

7. Réaction du Japon à la réponse du Canada

6.153 Réagissant à la réponse du Canada, le **Japon** fait valoir ce qui suit:

6.154 Dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada soutient que "l'article premier n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux importateurs par opposition aux produits importés". Cette affirmation simplifie à l'excès et restreint à tort la portée de l'obligation énoncée à l'article premier du GATT de 1994.

6.155 Ainsi que l'indique clairement le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *CE - Bananes III* (paragraphe 7.239), l'article premier traite des conditions et modalités d'importation qui s'appliquent aux importateurs. En substance, le Groupe spécial avait déclaré qu'à l'article premier, il était question du traitement des produits importés provenant de sources différentes et non du traitement des fournisseurs de ces produits, compte tenu du fait que le transfert de la rente contingentaire avait effectivement eu lieu lorsque les bananes originaires de certains Membres étaient exportées vers les Communautés européennes. La mesure avait pour effet d'accorder à certains fournisseurs un avantage concurrentiel par rapport à d'autres fournisseurs, ce qui avait alors un effet discriminatoire sur les produits originaires de différents Membres de l'OMC.

6.156 L'article premier du GATT de 1994 traite des modalités et conditions qui sont, à première vue, neutres quant à l'origine. C'est ce qu'ont fait valoir des rapports de groupes spéciaux antérieurs du GATT de 1947, notamment celui du Groupe spécial chargé de l'affaire *Espagne - Traitement tarifaire appliqué au café non torréfié*. En outre, c'est ce que le Canada lui-même reconnaît dans le contexte de l'affaire *Indonésie – Automobiles*, lorsqu'au sixième paragraphe de sa réponse à la question 5 du Groupe spécial il déclare que "les trois conditions imposées par l'Indonésie, bien qu'apparemment neutres, étaient toutes incompatibles avec la prescription énoncée à l'article I:1".

6.157 Après avoir fait l'affirmation mentionnée ci-dessus, le Canada poursuit en soutenant que l'article premier ne prohibe pas les modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine parce qu'il existe diverses mesures de ce genre qui sont compatibles avec ledit article, telles que les régimes de licences d'importation, les contingents tarifaires, les classifications tarifaires fondées sur la destination finale, les zones de libre-échange et les programmes de ristourne des droits. Il est erroné cependant de faire valoir que ces mesures sont en soi compatibles avec l'article premier. Comme pour toute mesure permise dans le cadre de l'OMC, ces mesures constitueraient une violation de l'article premier si, *de jure* ou *de facto*, elles n'étaient pas conformes aux dispositions NPF énoncées à cet article. C'est pourquoi l'affirmation simplifiée à l'excès du Canada n'est nullement fondée en l'espèce.

6.158 Le Japon souhaiterait souligner de nouveau que la cause principale de l'incompatibilité découle du fait que la mesure des pouvoirs publics a restreint l'admissibilité des importateurs privilégiés, c'est-à-dire la restriction de l'admissibilité comme il l'a désignée dans son argumentation, quoique l'élimination de cette restriction ne règlerait pas entièrement la question de l'incompatibilité du régime d'exemption des droits avec les règles de l'OMC.

6.159 Lorsqu'en réponse aux réfutations des plaignants il déclare que le système permet à certains fabricants d'importer en franchise des véhicules originaires de tout pays Membre de l'OMC, "à condition que ces producteurs satisfassent aux critères d'admissibilité leur permettant d'obtenir le statut de fabricant canadien", le Canada ne rend pas compte de toute la réalité. Non seulement ces producteurs doivent avoir le statut de fabricant canadien, mais ils doivent également obtenir celui de

fabricant visé par le Pacte de l'automobile satisfaisant à diverses autres conditions telles que la prescription relative à la VCA.

6.160 Le gouvernement canadien cherche à induire le Groupe spécial en erreur en déclarant que ce sont uniquement les décisions prises par les fabricants qui déterminent quels sont les produits originaires des Membres qui bénéficient d'avantages à un moment donné. Or l'action des pouvoirs publics restreint considérablement l'admissibilité des importateurs privilégiés.

6.161 Sachant, ainsi que l'a admis le Canada, que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont une forte propension à importer des automobiles de certaines sources spécifiques, l'action des pouvoirs publics, à savoir la restriction de l'admissibilité de ces fabricants, influe immanquablement sur le choix des pays d'origine des importations admises en franchise. Autrement dit, ce sont uniquement les choix des fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui déterminent si l'avantage accordé par le Canada aux véhicules automobiles provenant de certains Membres est étendu aux produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres. Les sources des importations admises en franchise seraient différentes si tout importateur éventuel pouvait bénéficier du régime d'exemption des droits.

6.162 Le gouvernement canadien cherche à tirer avantage de la *figure 4* pour présenter sous un faux jour la réalité du régime d'exemption des droits en fermant les yeux sur le fait que l'avantage offert par le régime n'est pas accordé à la majorité des véhicules automobiles importés du Japon. Le Canada cherche à faire ressortir l'importance du volume des produits importés en franchise du Japon tout en passant sous silence le volume beaucoup plus élevé des importations provenant des États-Unis et du Mexique.

6.163 Les importations originaires des États-Unis et du Mexique bénéficient toujours du régime d'exemption des droits. Celui-ci est la seule mesure grâce à laquelle les importations originaires du Mexique peuvent être admises en franchise.

6.164 Avant le 1er janvier 1998 (date à laquelle le droit ALENA applicable aux importations originaires des États-Unis et à destination du Canada a été ramené à zéro), le régime d'exemption des droits était la seule mesure qui permettait aux importations provenant des États-Unis de bénéficier de l'admission en franchise. Depuis cette date, les importations de véhicules automobiles fabriqués aux États-Unis ont toujours la possibilité de bénéficier du régime d'exemption des droits, qu'elles satisfassent ou non aux règles d'origine strictes de l'ALENA.

6.165 La *figure 4* du Canada, telle que modifiée par le Japon, montre que la grande majorité des importations admises en franchise proviennent des États-Unis, du Mexique et d'autres pays où sont établies les sociétés mères des fabricants visés par le Pacte de l'automobile ou des entreprises ayant formé des partenariats avec ces derniers.

6.166 Dans l'affaire *Espagne – Café non torréfié*, il avait été démontré qu'il suffisait que le Brésil exporte "principalement" les types de café frappés des droits plus élevés vers l'Espagne pour établir l'existence d'une violation de l'article premier. Dans l'affaire *CEE - Bœuf du Canada*, il avait été constaté que la mesure appliquée par les CE avait eu pour effet d'empêcher l'accès de produits similaires originaires de pays autres que les États-Unis, et c'était pour cette raison que la mesure avait été jugée incompatible avec l'article premier.

6.167 Les données statistiques mentionnées plus haut permettent aisément de satisfaire à ces critères, et elles indiquent que l'avantage conféré par le régime d'exemption des droits est accordé "principalement" aux pays où sont établies les sociétés mères des fabricants visés par le Pacte de l'automobile ou des entreprises ayant formé des partenariats avec ces derniers, et que ce régime a pour effet d'empêcher l'accès de produits similaires originaires d'autres pays. Autrement dit, dans le

contexte donné de la forte propension des fabricants visés par le Pacte de l'automobile à s'approvisionner auprès de certaines sources, le Canada ne se conforme pas à l'obligation d'accorder sans condition le traitement NPF qui lui incombe en vertu de l'article premier du fait qu'il maintient un système aux termes duquel seuls les fabricants dont le nombre a été limité par la mesure des pouvoirs publics peuvent importer des automobiles en franchise.

8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

a) L'exemption tarifaire confère un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique

6.168 Réagissant à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

6.169 Le Canada a soutenu qu'"il est probable" qu'en l'absence de l'exemption tarifaire, "le pourcentage des importations en provenance des États-Unis et du Mexique serait encore plus élevé que ce n'est le cas avec les mesures en place".

6.170 Même si cela était vrai (*quod non*), la plainte des CE, à savoir que du fait que l'avantage conféré par l'exemption tarifaire est réservé aux trois Grands de l'industrie automobile américaine, la part des importations originaires des États-Unis et du Mexique est encore plus grande que si *tous* les importateurs avaient une possibilité égale de bénéficier de l'exemption, n'en serait pas pour autant rejetée.[354]

6.171 Dans son argument, le Canada sous-entend que l'exemption tarifaire n'accorde aucun avantage réel aux importations originaires des États-Unis et du Mexique effectuées par les trois Grands, parce que ces importations pourraient de toute façon être admises en franchise en vertu de l'ALENA.

6.172 Cette insinuation est trompeuse. Tout d'abord, les importations en provenance du Mexique continueront d'être assujetties à des droits d'importation jusqu'en 2003. Ensuite, les seules importations originaires des États-Unis qui peuvent être admises en franchise en vertu de l'ALENA sont celles qui satisfont aux règles d'origine de l'accord de libre-échange. C'est-à-dire, par exemple, qu'une voiture fabriquée aux États-Unis par GM dont la teneur en produits "nord-américains" serait de 55 pour cent ne pourrait bénéficier du régime d'admission en franchise en vertu de l'ALENA. Par contre, cette même voiture serait toujours considérée comme une voiture américaine en vertu des règles d'origine non préférentielles du Canada.

6.173 La meilleure preuve que l'exemption tarifaire confère véritablement un avantage est le fait que les trois Grands continuent d'importer des voitures des États-Unis en vertu de l'exemption plutôt que de l'ALENA, alors que les droits d'importation frappant les véhicules originaires des États-Unis sont supprimés depuis le 1er janvier 1998 aux termes de l'ALENA.

b) Le critère de la discrimination *de facto*

6.174 Répondant à une question du Groupe spécial, les Communautés européennes ont indiqué que pour établir qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1 du GATT, il n'était pas nécessaire, contrairement à ce qu'alléguait le Canada, de démontrer que "seules" les importations d'une certaine origine pouvaient bénéficier de l'avantage considéré. De fait, il peut être suffisant de démontrer que les importations d'une certaine origine bénéficient de façon disproportionnée de cet avantage.[355]

---

[354] Voir aussi la réponse des CE à la question 2 du Groupe spécial.

[355] Question 1 du Groupe spécial.

6.175 Les Communautés européennes ont cité plusieurs rapports de groupes spéciaux qui confirment la validité de ce critère. Dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada s'efforce de démontrer que ces rapports ne sont pas pertinents ou de leur donner une interprétation différente de celle que sous-entend leur sens ordinaire.

6.176 Selon le Canada, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Espagne – Café non torréfié*[356], avait constaté une violation de l'article I:1 parce que le "Brésil exportait presque uniquement des types assujettis à des droits plus élevés alors que d'autres pays d'Amérique latine exportaient presque uniquement des types frappés de droits plus faibles". Mais ce n'était pas ce qu'avait dit le Groupe spécial. Celui-ci avait noté que le Brésil exportait "principalement" les types assujettis à des droits plus élevés[357], mais il n'avait rien dit au sujet des exportations des autres pays d'Amérique latine. Quoi qu'il en soit, le critère que croit trouver le Canada dans l'affaire *Espagne – Café non torréfié* est incompatible avec celui qu'il a proposé et entraînerait lui aussi la constatation d'une violation *de facto*.

6.177 Le Canada poursuit en faisant valoir que le critère de la discrimination *de facto* qui avait été utilisé dans l'affaire *CE – Bananes III* pour traiter des allégations au titre de l'article II de l'AGCS n'est pas pertinent en l'espèce parce que l'article I:1 du GATT "n'a rien à voir avec les possibilités de concurrence, qui nécessitent un examen plus approfondi".

6.178 Pourtant, dans la même affaire, l'Organe d'appel avait confirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle certaines prescriptions des Communautés européennes en matière de licences d'exportation étaient incompatibles avec l'article I:1 du GATT justement parce qu'elles accordaient aux fournisseurs de bananes des pays signataires de l'Accord-cadre sur les bananes un "avantage concurrentiel" par rapport aux autres fournisseurs latino-américains.[358]

6.179 En outre, toujours dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'Organe d'appel s'était fondé sur la pratique antérieure concernant l'interprétation de l'article I:1 du GATT pour conclure que l'article II de l'AGCS s'appliquait également à la discrimination *de facto*.[359] Assurément, l'analogie faite par l'Organe d'appel aurait été injustifiée si, ainsi que l'allègue le Canada, la discrimination *de facto* au titre de l'article I:1 du GATT "n'a rien à voir" avec la discrimination *de facto* au titre de l'article II de l'AGCS.

6.180 Le Canada fait valoir que les Communautés européennes ne tiennent pas compte de la partie du rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III* qui traite de l'article I:1 du GATT parce que, allègue-t-il, "l'analyse effectuée par l'Organe d'appel dans cette partie … renforce l'approche du Canada face à la discrimination *de facto*". Le Canada n'explique cependant pas comment le rapport de l'Organe d'appel appuie son approche. Cela n'a rien d'étonnant puisque les allégations examinées par l'Organe d'appel dans cette partie concernent la discrimination *de jure* et non la discrimination *de facto*.[360] La défense des CE ne reposait pas sur le fait que les mesures s'appliquaient de la même manière à toutes les importations, mais plutôt sur le fait que les différences de traitement entre les Membres ne conféraient pas un "avantage".[361]

---

[356] Rapport du Groupe spécial *Espagne – Café non torréfié, supra* note 282.

[357] *Ibid.*, paragraphe 4.10.

[358] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 207.

[359] *Ibid.*, paragraphes 231 et 232.

[360] *Ibid.*, paragraphes 205 à 207.

[361] *Ibid.*, paragraphes 37 à 39.

6.181 Le Canada a également interprété de façon erronée le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie – Automobiles*.[362] Selon le Canada, le Groupe spécial "avait, à juste titre, constaté que les mesures appliquées par l'Indonésie constituaient des violations *de facto* de l'article I:1". Le Groupe spécial n'a pas dit cela dans son rapport. Il a plutôt, ainsi que l'a fait valoir le Japon dans la présente procédure, indiqué que les mesures étaient incompatibles avec l'article I:1 du GATT parce qu'elles établissaient une discrimination entre des produits similaires qui était liée à des conditions sans rapport avec les importations elles-mêmes.[363]

6.182 Le Canada conclut son examen de la jurisprudence en affirmant que l'affaire *Japon - Pellicules*[364] n'est pas pertinente parce que le Groupe spécial avait examiné une plainte de non-violation au titre de l'article XXIII:1 b) du GATT. Le rapport concernant cette affaire est très long. Le Groupe spécial avait examiné une plainte de non-violation, mais il s'était aussi penché sur une plainte de violation au titre de l'article III:4 du GATT.[365] L'argument présenté par les Communautés européennes, ainsi que celles-ci l'avaient clairement indiqué, concernait le critère appliqué par le Groupe spécial relativement à l'allégation formulée au titre de l'article III:4.[366]

c) L'exemption tarifaire n'est pas exclue du champ d'application de l'article premier du GATT en vertu de l'article XXIV

6.183 Le Canada continue de soutenir que, même si l'exemption tarifaire était *prima facie* incompatible avec l'article I:1 du GATT, elle serait néanmoins exclue du champ d'application de cet article en vertu de l'article XXIV du GATT. Selon le Canada:

> "Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont établi une zone de libre-échange, de sorte que tout avantage que peut accorder le Canada à ses partenaires dans le cadre de l'accord de libre-échange est exclu du champ d'application de l'article I:1 en vertu de l'article XXIV du GATT."

6.184 Cette déclaration témoigne d'une profonde méconnaissance de la portée et de la fonction de l'article XXIV. Celui-ci ne stipule pas que si deux Membres établissent une zone de libre-échange, alors leurs échanges ne sont plus assujettis aux règles du GATT. L'article XXIV stipule plutôt que les autres dispositions du GATT n'empêcheront pas deux Membres ou plus d'établir une zone de libre-échange ou d'adopter un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une zone de libre-échange.[367]

6.185 Par conséquent, la question portée devant le Groupe spécial consiste à déterminer si l'exemption tarifaire est nécessaire pour l'établissement d'une zone de libre-échange, telle que définie à l'article XXIV:8 (dans le cas des importations originaires des États-Unis), ou fait partie d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une zone de libre-échange (dans le cas des importations originaires du Mexique). Bien que la charge de la preuve incombe au Canada, les Communautés européennes ont montré que l'exemption tarifaire ne répond à aucune de ces conditions.

---

[362] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270.

[363] *Ibid*., paragraphe 14.145 *in fine* et paragraphe 14.147.

[364] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93.

[365] Voir le Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93, paragraphes 10.368 à 10.382.

[366] Réponse des CE à la question 1 du Groupe spécial.

[367] Voir l'article XXIV:5 du GATT.

6.186 L'exemption tarifaire ne fait pas partie de l'ALENA ni n'est requise en vertu de celui-ci. L'affirmation du Canada selon laquelle l'"ALENA prévoit expressément que les mesures continueront d'être appliquées" est de nature à induire en erreur. L'ALENA n'oblige pas le Canada à continuer d'appliquer l'exemption tarifaire. Il permet simplement au Canada de "maintenir" l'exemption tarifaire.[368] Celle-ci est une mesure unilatérale appliquée par le Canada, sauf pour ce qui est de la mise en œuvre du Pacte de l'automobile. Le Pacte est cependant un accord purement sectoriel qui ne répond pas aux prescriptions de l'article XXIV:8.

6.187 Il est tout aussi trompeur de dire que l'Appendice 330-A.1 "a pour effet d'intégrer les mesures à l'ALENA". C'est justement parce qu'elle aurait contrevenu aux règles généralement applicables de l'ALENA concernant notamment l'élimination des droits de douane, les règles d'origine, le traitement national des produits[369], l'abolition des prescriptions de résultats[370], et l'octroi du traitement national[371] et du traitement de la nation la plus favorisée[372] aux investisseurs qu'il avait été prévu de permettre au Canada de maintenir l'exemption tarifaire. Contrairement aux allégations du Canada, il n'est donc pas erroné de qualifier l'exemption tarifaire de "dérogation" à l'ALENA.

6.188 En plus de ne pas faire partie de l'ALENA, l'exemption tarifaire n'est pas nécessaire pour l'établissement d'une zone de libre-échange, telle que définie à l'article XXIV:8, ce que réalise déjà l'ALENA. En outre, elle est contraire aux objectifs de l'ALENA. Elle établit une discrimination entre les trois Grands et les autres fabricants d'automobiles situés au Mexique et aux États-Unis, et elle fausse par conséquent les échanges entre le Canada et ses partenaires à l'ALENA.

9. Réponse complémentaire du Canada

6.189 Le **Canada** répond comme suit:

a) Les deux plaignants admettent qu'il n'y a pas violation *de jure*

6.190 Le Canada a déclaré que le Japon et les Communautés européennes admettaient tous deux qu'il n'y avait pas violation *de jure* des obligations contractées par le Canada en vertu de l'article I:1 du GATT de 1994. Il n'y a aucun doute au sujet de cet aspect du différend. Il est clair que le MVTO de 1998 stipule que les automobiles ont droit à l'exonération des droits "à condition qu'elles soient importées au Canada le 18 janvier 1965 ou après cette date d'un pays bénéficiant du taux de la nation la plus favorisée …".[373] En outre, aucun des DRS n'impose de restriction pour ce qui est des sources des importations de véhicules pouvant être admises en franchise.

6.191 Les deux plaignants allèguent qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1, quoique leurs allégations à ce sujet diffèrent nettement. Aucune de leurs allégations ne peut être prouvée. Premièrement, aucun des plaignants n'a présenté à l'appui de ses allégations d'élément de preuve démontrant qu'il y a discrimination *de facto*. D'ailleurs, les faits présentés par le Canada dans sa réfutation confirment qu'il n'y a pas de discrimination. Deuxièmement, aucun des plaignants n'a trouvé dans le droit le moyen de soutenir ses allégations. L'examen de la jurisprudence auquel a

[368] Appendice 300-A.1, paragraphes 1 et 2 (pièce n° 13 des CE).

[369] Voir l'article 301 de l'ALENA.

[370] Voir les articles 304 et 1106 de l'ALENA.

[371] Voir l'article 1102 de l'ALENA.

[372] Voir l'article 1103 de l'ALENA.

[373] DORS/98-43 (pièces n° 3 des CE et n° 4 du Japon).

procédé le Canada dans sa deuxième communication écrite confirme que les précédents justifient son interprétation de l'article I:1 et discrédite les thèses juridiques défendues par les plaignants.

6.192 Enfin, aucun plaignant ne réussit dans sa tentative de battre en brèche la position du Canada concernant le sens de l'article I:1. Ils ont tous deux exposé incorrectement la position du Canada, puis ils ont entrepris de dénigrer une thèse que le Canada aurait épousée d'après eux. S'ils ont procédé ainsi, c'est parce qu'aucun d'entre eux ne peut réussir à réfuter valablement la véritable position du Canada.

6.193 La position du Canada est claire: pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits d'une certaine ou de certaines origines peuvent satisfaire à un critère qui est à première vue neutre, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire du produit. Les affaires portées devant le GATT et l'OMC que le Canada a examinées dans sa deuxième communication écrite appuient entièrement cette position.

b) La position du Japon concernant la violation *de facto* n'est pas étayée par les faits et procède d'une interprétation erronée du droit

6.194 Le Japon formule deux grands arguments concernant la violation *de facto* de l'article I:1. Premièrement, il dit que la Suède et la Belgique sont favorisées par les mesures tarifaires parce que la quasi-totalité des importations d'automobiles originaires de ces pays sont admises au Canada en franchise. Il allègue qu'en revanche la plupart des importations provenant du Japon ne sont pas admises en franchise. Deuxièmement, le Japon soutient que ce sont les relations commerciales qui déterminent les sources d'importation des véhicules et que, du fait qu'elles limitent le nombre d'importateurs, les mesures appliquées par le Canada ont donc pour effet de restreindre le nombre de Membres de l'OMC d'où proviendront les véhicules importés au Canada.

6.195 La thèse de la discrimination épousée par le Japon est viciée pour plusieurs raisons, dont les principales sont les suivantes:

- Premièrement, le Japon cherche à établir qu'il y a discrimination entre les modèles de luxe, mais les mesures en cause ne font pas de distinction entre les catégories de modèles, ni en fait aucune distinction de quelque sorte;

- deuxièmement, la thèse avancée par le Japon au sujet de la nature d'une violation *de facto* de l'article I:1 va à l'encontre des rapports pertinents de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel, que le Canada a examinés un par un dans sa réponse aux réfutations des plaignants; et

- troisièmement, le Japon n'a présenté aucun élément de preuve solide à l'appui de ses affirmations; les données sur lesquelles il se fonde sont inexactes, ainsi qu'il l'admet lui-même maintenant.

i) L'argument du Japon concernant les produits similaires n'est pas pertinent parce que les mesures appliquées par le Canada ne font pas de distinction fondée sur la catégorie de modèle ou sur tout autre facteur

6.196 Le premier grand vice de l'argument du Japon concernant l'article I:1 est de chercher à prouver l'existence d'une discrimination en établissant une comparaison entre les importations de certains modèles "de luxe" japonais et certains modèles "de luxe" européens. Plus précisément, le Japon critique le fait que les Saab, Volvo, Jaguar et Catera originaires de Suède, du Royaume-Uni et d'Allemagne sont admises en franchise au Canada, alors que ce n'est pas le cas pour des "automobiles similaires" en provenance du Japon (comme l'Acura, l'Infiniti et la Legend). Le jugeant non pertinent, il rejette ensuite le fait qu'un nombre élevé d'autres véhicules importés du Japon bénéficient du régime

d'admission en franchise. Le Japon essaie en substance d'effectuer une analyse de la notion de "produits similaires" en établissant une distinction entre certaines automobiles qu'il considère être des modèles de luxe et tous les autres véhicules, puis il compare les importations de ce groupe particulier d'automobiles.

6.197 L'analyse du Japon n'est pas pertinente. Les mesures en cause appliquées par le Canada ne font aucune distinction entre les catégories de modèles. Dans le MVTO et les DRS toutes les automobiles sont traitées de la même manière, peu importe la catégorie de modèles à laquelle elles appartiennent, leurs dimensions, leur prix, leur origine ou toute autre distinction. Ce n'était pas le cas dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*[374], où le règlement en cause renfermait les spécifications du modèle Kia Sephia. Dans cette affaire, l'analyse de la notion de produits similaires visait à déterminer si les produits des autres pays étaient "similaires" à ce véhicule particulier.

6.198 La situation est différente en l'espèce. La Saab 900 peut être "similaire" à une Honda Acura, et la Suzuki peut ou non être "similaire" à la Saab ou à la Honda. Mais dans le MVTO et les DRS aucune distinction de quelque sorte fondée sur l'origine n'est faite entre les différents modèles de voitures. Les Honda seront assujetties au droit NPF si elles ne sont pas importées par un fabricant remplissant les conditions requises, à moins bien entendu qu'elles ne proviennent des installations de production de Honda aux États-Unis. Les Saab importées de Suède seront exemptées du droit si elles sont importées par un fabricant remplissant les conditions requises. Mais la différence à ce niveau résulte uniquement du choix de la société importatrice et non des mesures appliquées par le Canada.

6.199 Cela n'est pas aussi étrange que le prétendent les plaignants. L'article I:1 ne veut pas dire que tous les produits similaires doivent toujours être frappés du même taux de droit, sauf exception spécifiquement prévue par le GATT. C'est ce qui ressort clairement du libellé même de l'article I:1, et c'est ce qu'indique clairement la pratique de longue date du GATT. La seule obligation prévue à l'article I:1 est qu'un avantage accordé aux produits d'un Membre doit être étendu aux produits similaires de tous les Membres. Les contingents tarifaires, les prescriptions relatives à la destination finale, les programmes de ristourne des droits et les zones de libre-échange ont tous pour effet d'assujettir les produits similaires importés à des droits différents. Ces pratiques sont parfaitement acceptables. Elles sont toutes compatibles avec l'article premier, pour autant que les pays ayant mis en place de tels programmes pour importer des produits à des taux de droits inférieurs décident librement de les importer de n'importe quelle origine. Cela vaut même si les choix des importateurs font qu'il y a davantage d'importations de certaines origines que d'autres.

6.200 Le Canada rappelle que le Groupe de travail du GATT qui avait examiné le Pacte de l'automobile avait fort bien compris – sans s'y opposer – le fait que le système canadien devait permettre aux seules importations effectuées par des fabricants remplissant les conditions requises de bénéficier du régime d'admission en franchise, alors que les importations de produits similaires effectuées par d'autres constructeurs devaient être assujetties au droit NPF. Par contre, le Groupe de travail avait recommandé aux États-Unis de solliciter une dérogation aux obligations qu'ils avaient contractées au titre de l'article premier à cause de leurs préférences projetées – préférences qui visaient uniquement les produits originaires du Canada. De même, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Allocations familiales belges*[375] avait constaté que seule la condition qui restreignait l'origine des produits pouvant être exemptés de la retenue était incompatible avec l'article premier. Il n'avait rien trouvé à redire à l'autre condition qui prévoyait que seules certaines entités publiques belges pourraient bénéficier de l'exemption, alors que les produits importés similaires devraient être assujettis à la retenue s'ils étaient achetés par toute autre personne ou entité en Belgique.

---

[374] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270.

[375] Rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges, supra* note 276.

6.201 L'enseignement à tirer de ces précédents est clair: le fait que certains véhicules sont admis en franchise au Canada et que certains autres véhicules sont frappés d'un droit NPF ne constitue pas en soi une violation de l'article I:1. Pour autant que les mesures elles-mêmes ne prévoient aucune distinction ou condition qui établisse une discrimination fondée sur l'origine des véhicules, le traitement tarifaire différencié des produits similaires est parfaitement compatible avec l'article I:1. Les mesures en cause appliquées par le Canada en l'espèce ne font aucune distinction de ce genre et sont donc parfaitement compatibles avec l'article I:1.

ii) Les arguments de facto *du Japon ne sont pas étayés par les rapports de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel*

6.202 Le second vice fondamental de la thèse du Japon concernant la discrimination *de facto* est que celle-ci ne concorde pas avec les constatations des rapports antérieurs de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel qui traitent de la violation *de facto* de l'article I:1. Le Japon soutient que les mesures appliquées par le Canada sont contraires à l'article I:1 en raison de la propension des fabricants d'automobiles à effectuer leurs importations uniquement auprès de leurs filiales du monde entier. Comme certaines sociétés seulement remplissent les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits, et qu'elles n'ont pas choisi de s'approvisionner auprès de tous les Membres de l'OMC, le Japon est d'avis qu'il y a "en réalité" une violation de l'article I:1. Dans sa réponse à la question 2 du Groupe spécial, le Japon soutient en outre que même si chaque fabricant au Canada remplissait les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemption des droits, il y aurait toujours violation de l'article premier parce que les fabricants qui n'exercent pas leurs activités au Canada ne pourraient pas importer d'automobiles en franchise.

6.203 La jurisprudence du GATT et de l'OMC n'appuie pas cette position. Les décisions purement commerciales de sociétés privées de l'industrie automobile ne peuvent entraîner une violation par le Canada de ses obligations commerciales internationales alors que les pouvoirs publics ne sont pas intervenus dans ces décisions.

6.204 Le Japon donne à entendre que les décisions des sociétés doivent être "considérées comme étant gouvernementales" si "le gouvernement y intervient suffisamment", mais il ne fournit aucune explication à l'appui. Il déclare seulement que le gouvernement canadien a "fait en sorte qu'il y ait discrimination" parce qu'il a mis en œuvre le régime d'exemption des droits "compte tenu des réalités économiques de l'industrie automobile mondiale" et compte tenu du fait que "chaque fabricant remplissant les conditions requises importe des véhicules automobiles d'un nombre limité de sources". La vérité c'est que les mesures adoptées par le gouvernement canadien sont étrangères aux décisions commerciales que prennent les importateurs quant au choix de leurs sources d'approvisionnement.

6.205 Le MVTO et les DRS n'imposent aucune condition qui limite l'origine des produits pouvant être importés en franchise. Il n'a jamais été constaté une violation *de facto* qui soit fondée sur des choix commerciaux alors que les mesures des pouvoirs publics ne referment aucune disposition limitant ces choix. La seule affaire où un choix commercial avait été invoqué était l'affaire *Indonésie - Automobiles*, mais dans ce cas le règlement incriminé avait eu pour effet de limiter le choix à une seule société établie dans un seul pays. En outre, l'obligation contractuelle était "couverte par l'autorisation de juin 1996 avec des spécifications correspondant à celles de la Kia produite en Corée uniquement".[376] En l'espèce, contrairement à l'affaire *Indonésie – Automobiles*, les décisions commerciales ne se retrouvent pas dans les mesures des pouvoirs publics.

6.206 Par le passé, peu de plaintes concernant une violation *de facto* de l'article I:1 ont été présentées. La notion de violation *de facto* de l'obligation NPF ne découle pas du libellé de l'article I:1 lui-même, ce qui peut expliquer pourquoi les groupes spéciaux ne lui ont pas attribué une

[376] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.145.

signification et un effet d'aussi grande portée que ceux que cherche maintenant à lui prêter le Japon. Ainsi que l'a montré le Canada, la jurisprudence n'appuie pas l'interprétation du Japon. Mais elle confirme la position du Canada. Il avait été constaté des violations *de facto* de l'article I:1 lorsque de par leur nature même les mesures en cause avaient eu pour effet d'établir une discrimination fondée sur l'origine du produit.

6.207 Le Japon cite l'affaire *CEE – Bœuf du Canada*[377] à l'appui de son interprétation. Mais il semble qu'il ait mal compris le rapport du Groupe spécial, qui va en fait dans le sens de la position du Canada. Dans cette affaire, la mesure elle-même permettait l'accès en franchise à condition qu'un certificat soit délivré pour le produit par un organisme spécifique. Il s'agissait d'un organisme gouvernemental américain, et il était habilité à émettre des certificats uniquement pour les viandes originaires des États-Unis. La mesure faisait en sorte que les viandes originaires du Canada, ou celles originaires de tout pays autre que les États-Unis, n'avaient aucune possibilité d'obtenir un certificat et de remplir par conséquent les conditions requises pour bénéficier du régime tarifaire préférentiel. Seules les viandes originaires des États-Unis pouvaient être admises en franchise. La validité du critère proposé par le Canada pour que soit constatée une violation *de facto* est ainsi confirmée: il faut prouver que seuls les produits d'une certaine ou de certaines origines peuvent satisfaire à un critère qui est à première vue neutre, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire du produit. En l'espèce, il n'existe aucune condition ou critère similaire appliqué par les pouvoirs publics qui impose des restrictions quant à l'origine des produits qui peuvent bénéficier de la franchise. Et il n'y a aucune violation *de facto*. Les automobiles originaires de n'importe quel Membre de l'OMC peuvent être admises en franchise sur le marché canadien. Et les automobiles sont en fait importées en franchise de tous les coins du globe.[378]

6.208 L'affaire *Indonésie – Automobiles* porte également sur la violation *de facto* de l'article I:1. En raison de la condition imposée par le règlement, les produits d'un seul pays – la Corée – pouvaient éventuellement bénéficier de l'exemption des droits. Dans l'affaire *Espagne – Café non torréfié*[379], l'Espagne avait fait une distinction entre les types de café qui désavantageait les exportations du Brésil, mais non celles de la plupart des autres pays d'Amérique latine. Ces affaires soutiennent-elles aussi l'interprétation du Canada.

6.209 Le Japon cite l'affaire *CE – Bananes III*[380] pour étayer sa thèse de la violation *de facto* de l'article premier, mais il a mal compris les constatations du Groupe spécial. Il a invoqué cette affaire à l'appui de la thèse selon laquelle "un Membre de l'OMC peut à juste titre traiter des produits de manière différente uniquement si la distinction en matière de traitement ne nuit pas au rapport concurrentiel des produits importés originaires d'un Membre de l'OMC". Le Japon a omis de mentionner que les mesures en question établissaient clairement une discrimination, *de jure*, fondée sur l'origine. Pour importer des bananes de certaines origines spécifiques (à savoir les pays signataires de l'Accord-cadre sur les bananes), un importateur devait s'assurer que les bananes étaient accompagnées d'un certificat d'importation. Le Japon cite le paragraphe 7.239 du rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *CE – Bananes III.* Mais il omet de mentionner le paragraphe suivant dudit rapport, où il est écrit:

> "Étant donné que la CE accorde cet avantage aux produits originaires de Colombie, du Costa Rica et du Nicaragua tout en le refusant à un produit similaire originaire du

---

[377] *Supra* note 282.

[378] Voir la pièce n° 6 du Canada.

[379] Rapport du Groupe spécial *Espagne – Café non torréfié, supra* note 282.

[380] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269.

> territoire [d'autres Membres], c'est-à-dire les pays plaignants, l'obligation d'accompagner les certificats de licences d'exportation prévue à l'article 3 du Règlement 478/95 est incompatible avec l'article I:1."[381]

6.210 Il est clair que la violation de l'article I:1 se fondait expressément sur l'origine des produits. Le Japon interprète tout aussi mal le renvoi au rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III*. Au paragraphe 207 du rapport, que cite le Japon, les constatations du Groupe spécial sont simplement confirmées. La partie pertinente du paragraphe en question est libellée comme suit:

> "L'exigence des CE en matière de licences d'exportation accorde aux fournisseurs de bananes ACP, qui sont les détenteurs initiaux de licences d'exportation, une marge de manœuvre préférentielle leur permettant d'extraire une part des rentes contingentaires au bénéfice de leurs exportations de bananes vers les Communautés européennes et leur donne un avantage compétitif par rapport aux autres fournisseurs latino-américains. L'exigence des CE en matière de licences d'exportation accorde donc un avantage à certains Membres (à savoir les pays signataires de l'Accord-cadre) qui n'est pas offert aux autres Membres. En conséquence, nous pensons comme le Groupe spécial que l'exigence en matière de licences d'exportation est incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994."[382]

6.211 L'affaire *CE – Bananes III* n'étaye pas l'argument du Japon. En fait, aucune des affaires ne renforce la thèse de la violation *de facto* de l'article I:1 avancée par le Japon. Elles corroborent toutes l'interprétation du Canada. Elles confirment qu'il ne peut être constaté que les mesures appliquées par le Canada contreviennent à l'article I:1 à moins d'élargir la portée de l'obligation NPF bien plus loin qu'en avaient convenu les groupes spéciaux par le passé.

6.212 Il reste un dernier point à mentionner à propos de l'interprétation de l'article I:1 par le Japon. Il semblerait que ce dernier ait renoncé à sa position concernant le sens de l'expression "immédiatement et sans condition" tel qu'elle est employée à l'article I:1, puisqu'il ne reprend pas cet argument ni dans sa réfutation, ni dans les points qu'il aborde par la suite. Le Canada a réfuté cet argument, en notant que l'expression "sans condition" signifie sans conditions qui limitent l'origine, telles qu'une prescription relative à l'octroi conditionnel du traitement NPF fondé sur la réciprocité, ainsi que le prévoyaient les premiers traités commerciaux. Le Canada relève que dans leur réponse à la question 3 du Groupe spécial les Communautés européennes ont adopté sur cette question une position diamétralement opposée à celle du Japon.

iii) Les données sur lesquelles reposent les arguments de facto *du Japon sont inexactes*

6.213 Après avoir considéré les vices de l'argumentation juridique du Japon, le Canada examine les erreurs que renferment les données du Japon et leurs conséquences pour l'argument que cherche à établir le Japon. Le Canada a indiqué auparavant que les données présentées par le Japon à l'appui de son allégation étaient inexactes. Le Japon a reconnu ses erreurs dans sa contre-argumentation. Il a admis que le Canada avait raison de faire observer que le tableau 5 du Japon comprenait des modèles de véhicules qui n'étaient plus produits ni disponibles au Canada.

6.214 Le Canada a également fait remarquer que le Japon avait omis de présenter au tableau 5 certains renseignements qui figurent à la pièce n° 11. Le Japon avait présenté celle-ci pour faciliter la compréhension du tableau 5. Les renseignements qui avaient été omis concernaient des modèles de

---

[381] *Ibid.*, paragraphe 7.240.

[382] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49.

véhicules originaires du Japon et admis en franchise au Canada. Le Canada suppose qu'ils ont été omis parce qu'ils auraient nuit à la thèse de la discrimination épousée par le Japon. En cherchant à réfuter les arguments du Canada concernant cette omission et la conclusion à en tirer, le Japon a déclaré que "[l]e gouvernement japonais tient cependant à indiquer au Groupe spécial que le rapport de l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (pièce n° 11 du Japon) à partir duquel a été élaboré le tableau 5 n'est pas tout à fait exact". Autrement dit, le Japon conteste l'argument du Canada en faisant observer que les éléments de preuve sur lesquels s'est appuyé le Canada, et qui ont été présentés par le Japon, sont erronés. Il n'indique pas dans quelle mesure ils le sont. Le Japon reconnaît que certaines catégories de modèles ont été omises, mais il ne précise pas pour quelle raison.

6.215 Le Canada ne saurait partager l'avis du Japon qui estime qu'il est toujours possible, malgré ces erreurs, de s'appuyer sur le tableau 5 pour étayer son allégation concernant la discrimination, parce que le fondement même de l'analyse de la discrimination effectuée par le Japon est inexact et s'est effondré.

6.216 En tout état de cause, même s'il était possible de s'appuyer sur les données, celles-ci n'étayent pas les affirmations faites par le Japon. Il n'est jamais précisé comment une liste indiquant le nombre de véhicules vendus en 1996 (à supposer qu'elle soit exacte) selon les catégories de modèles et leur assujettibilité aux droits peut démontrer l'existence d'une discrimination – ni dans les arguments initiaux où elle est présentée pour la première fois, ni dans les documents produits ensuite par le Japon. Ce que montrent les données statistiques, c'est qu'en 1996, le nombre total de véhicules d'origine japonaise importés au Canada a grandement dépassé celui de tout autre pays mentionné (Allemagne, Corée, Russie et Royaume-Uni). Elles montrent aussi que le nombre de véhicules d'origine japonaise importés en franchise a été supérieur à celui de l'Allemagne et du Royaume-Uni.

6.217 Le Canada rappelle que la *figure 4* présentée dans sa réponse initiale indique que le Japon est de loin la principale source d'importation en franchise d'automobiles au Canada, exception faite des États-Unis et du Mexique.

6.218 Le Japon cherche à atténuer l'importance qu'il occupe parmi les bénéficiaires du Pacte de l'automobile en comparant le volume de ses importations en franchise au Canada avec celui des États-Unis et du Mexique. C'est ce qu'il fait en cherchant à réfuter la *figure 4* du Canada. Mais à cause de l'existence de la zone de libre-échange nord-américaine et de l'article XXIV du GATT, tout avantage pouvant être accordé aux États-Unis et au Mexique n'aurait aucune pertinence en l'occurrence. Le Canada reviendra sur cette question un peu plus loin. Il serait utile de mentionner que le Japon semble avoir modifié le fondement factuel et juridique de son allégation concernant une violation *de facto* de l'article I:1. Le Japon n'a pas fait valoir que les importations originaires des États-Unis et du Mexique étaient à la base d'une violation *de facto* de l'article I:1. Il a plutôt mis l'accent sur les importations originaires de Belgique et de Suède. Il semble maintenant se ranger à l'avis des Communautés européennes qui estiment que les importations originaires des États-Unis et du Mexique bénéficient d'un traitement favorable. Il n'est pas possible de déterminer si les Communautés européennes partagent les objections du Japon concernant le traitement favorable prétendument accordé aux produits originaires de Belgique et de Suède.

c) La position des CE concernant une violation *de facto* n'est pas étayée par les faits et procède d'une interprétation erronée du droit

6.219 Tout comme le Japon, les Communautés européennes n'ont présenté aucun argument pour réfuter la défense du Canada. Elles ont répété leurs affirmations selon lesquelles le fait que la plupart des véhicules importés en franchise proviennent des États-Unis ou du Mexique constitue une violation *de facto* de l'article I:1. Elles soutiennent que le régime d'admission en franchise ne relève pas de

l'article XXIV parce que le principal accord établissant la zone de libre-échange, l'Accord de libre-échange nord-américain, ne requiert pas son maintien.

6.220 Concernant l'interprétation de l'article I:1, le Canada relève que les Communautés européennes ne fournissent aucune interprétation définitive d'une violation *de facto* dudit article. Les Communautés européennes déclarent qu'"[i]l peut être suffisant de démontrer que les importations d'une certaine origine bénéficient *de façon disproportionnée* de cet avantage". Réagissant à la réponse du Canada, elles disent qu'il "suffit" de le montrer. Les affaires que le Canada a examinées pour répondre aux réfutations des plaignants n'étayent pas une telle interprétation. Il n'est pas non plus possible de tirer une telle interprétation à partir du sens ordinaire des termes lus dans leur contexte et à la lumière de leur objet et de leur but. Le Canada est donc d'avis que l'interprétation de l'article I:1 donnée par les Communautés européennes doit être rejetée.

6.221 Concernant les arguments factuels invoqués par les Communautés européennes dans le but de démontrer que les mesures appliquées confèrent *de facto* un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique, le Canada a indiqué dans sa réponse aux réfutations que les éléments de preuve produits par les CE pour prouver l'existence de l'avantage allégué n'étaient pas convaincants. Les Communautés européennes ont émis l'opinion qu'en 1997 la part des automobiles originaires des États-Unis et du Mexique et importées en franchise était supérieure à leur part des importations totales – 97 pour cent comparativement à 80 pour cent. Surtout, elles n'ont pas expliqué comment cet écart pouvait constituer un élément de preuve d'une discrimination.

6.222 Les Communautés européennes ont repris leur description erronée de l'ALENA. Le Canada ne répétera pas ce qu'il a dit pour réfuter cette description, parce qu'il a déjà fourni les bons renseignements dans ses réponses aux questions du Groupe spécial.[383] Qu'il suffise de dire que les mesures ne constituent pas une dérogation à l'ALENA. Elles font plutôt partie intégrante de l'Accord. C'est ce que confirme *l'Énoncé canadien des mesures de mise en œuvre de l'ALENA*, publié dans la Gazette du Canada lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, où il est mentionné que:

> "Les droits et obligations découlant du Pacte de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis en vertu de l'ALÉ *sont incorporés dans l'ALENA*."[384] (*pas d'italique dans l'original*)

6.223 Les Communautés européennes cherchent à laisser planer un doute au sujet du statut de l'ALENA. Mais il n'y a aucun doute. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont établi une zone de libre-échange. Le fait qu'il reste quelques droits de douane à supprimer entre le Canada et le Mexique ne change rien à la nature de l'Accord. Les Communautés européennes ont admis dans leur réaction à la réponse du Canada qu'il existait une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et au moins un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une telle zone de libre-échange entre le Canada et le Mexique.

6.224 En tout état de cause, ces distinctions entre zones de libre-échange ou unions douanières et accords provisoires ne sont pas importantes aux fins du présent différend. L'établissement d'un régime d'admission en franchise de la plus grande portée possible et le plus tôt possible est sans doute l'objectif le plus fondamental d'une zone de libre-échange ou d'un accord provisoire. Aucune disposition de l'article XXIV ne limite l'exclusion du champ d'application de l'article premier aux réductions des droits et calendriers de réduction figurant dans le traité établissant la zone de libre-échange, tel que l'Accord de libre-échange nord-américain, ou une union douanière, telle que le Traité de Rome.

---

[383] Voir la réponse du Canada à la question 8 du Groupe spécial.

[384] *Gazette du Canada*, Partie I, 1er janvier 1994, page 92. (Pièce n° 23 du Canada).

6.225 Les Communautés européennes ne fournissent aucune explication sur ce qu'elles entendent en affirmant, sans preuve à l'appui que "seules les mesures qui sont inhérentes" à l'objectif d'établissement d'une zone de libre-échange ou requises par un accord établissant la zone de libre-échange peuvent être exclues du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV. L'interprétation que font les CE de l'article XXIV du GATT de 1994 est manifestement erronée.

6.226 Il reste un dernier mot à dire au sujet de l'interprétation que font les CE de l'article XXIV. Les Communautés européennes déclarent que "ainsi qu'il est indiqué dans l'une des questions du Groupe spécial, les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion qui sont attachées à l'exemption tarifaire constituent des "réglementations commerciales restrictives" au sens de l'article XXIV:8 b)". Le Groupe spécial ne manquera pas de noter que les Communautés européennes présentent sous un faux jour la position du Groupe spécial. Celui-ci n'a pas indiqué que les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion constituaient des "réglementations commerciales restrictives". À la question 11, il a plutôt demandé au Canada de préciser ce que représentaient les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion étant donné que l'article XXIV:8 b) disposait que "on entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives … sont éliminés …". Dans sa réponse, le Canada a clairement indiqué que les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion n'étaient pas des réglementations commerciales restrictives au sens de l'article XXIV:8 b). Il s'agit de conditions à remplir pour l'obtention du statut de "fabricant" qui sont énoncées dans le MVTO et les DRS. Elles ne restreignent d'aucune façon le commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Le Groupe spécial voudra peut-être noter à ce sujet que récemment le Groupe spécial chargé de l'affaire *Turquie - Textiles*[385], avait indiqué qu'"[i]l n'y a pas de définition convenue entre les Membres quant au champ de la notion "autres réglementations commerciales"."[386]

6.227 En somme, si le Groupe spécial devait constater qu'un avantage est accordé aux produits des États-Unis et du Mexique, il n'en découlerait pas qu'il y a violation de l'article I:1 du GATT de 1994 parce que toute violation de ce genre serait exclue du champ d'application dudit article en vertu de l'article XXIV du GATT de 1994.

B. ARTICLE III:4 DU GATT

1. Arguments du Japon

6.228 Le **Japon** soutient ce qui suit:

a) Prescription relative à la VCA

6.229 En raison de la prescription relative à la VCA, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'obligation en matière de traitement national qui découle pour le Canada de l'article III:4 du GATT de 1994. Cette prescription accorde un avantage concurrentiel aux parties, composants et matières des véhicules automobiles nationaux qui n'est pas accordé aux parties, composants et matières des véhicules automobiles importés similaires.

6.230 La partie pertinente de l'article III:4 du GATT de 1994 dispose ce qui suit:

---

[385] Rapport du Groupe spécial *Turquie – Restrictions à l'importation de produits textiles et de vêtements*, distribué le 31 mai 1999, WT/DS34/R [actuellement en appel] (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Turquie – Textiles*).

[386] *Ibid.*, paragraphe 9.120.

> "Les produits du territoire de tout [...] [Membre] importés sur le territoire de tout [...] autre [Membre] ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale en ce qui concerne toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation de ces produits sur le marché intérieur."

6.231 Pour démontrer l'incompatibilité avec l'article III:4 du GATT de 1994, il faut procéder à une analyse en trois parties:

i) La prescription relative à la VCA constitue-t-elle des lois, règlements ou prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat ou la distribution des produits sur le marché intérieur?

ii) Les produits importés et les produits nationaux affectés sont-ils "similaires"?

iii) Le régime d'exemption des droits accorde-t-il, en raison de la prescription relative à la VCA, un traitement moins favorable aux produits importés que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires?

6.232 La réponse à ces trois questions est "oui". Par conséquent, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994.

i) La prescription relative à la VCA est une loi, un règlement ou une prescription affectant la vente, l'achat ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur

a) L'article III:4 du GATT de 1994 s'applique à toutes les lois, tous les règlements et toutes les prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation d'un produit sur le marché intérieur. En outre, il s'applique à la fois aux lois, règlements et prescriptions de nature impérative et à celles qu'une entreprise accepte volontairement afin d'obtenir un avantage.[387]

b) La prescription relative à la VCA est une condition figurant expressément dans le MVTO de 1998, les décrets de remise spéciale et les lettres d'engagement signées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile.[388] En droit canadien, le MVTO de 1998 et les DRS sont considérés comme des instruments réglementaires.[389] À ce

---

[387] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127, paragraphe 5.21; Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, paragraphe 5.4.

[388] Aux termes de l'article 2 de l'annexe du MVTO de 1998, le taux de droits de douane réduit est subordonné, entre autres choses, à l'obligation, pour chaque *fabricant* qui se propose d'importer des véhicules, de remplir une déclaration, et, pour chaque *fabricant* qui importe des véhicules bénéficiant de la suppression des droits de douane, de présenter un rapport. Le terme "fabricant" est défini à l'alinéa 1 1) de l'annexe du MVTO de 1998 comme un "fabricant de véhicules d'une catégorie" qui, entre autres choses, "a produit des véhicules [pour lesquels le rapport production–ventes est respecté] [et] dont la valeur canadienne ajoutée est égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base". Des termes similaires figurent dans les DRS. Les lettres d'engagement incluent expressément la prescription en matière de teneur en éléments d'origine nationale [et la prescription relative à la fabrication] et prévoient des engagements supplémentaires en plus de ces prescriptions. Comme cela a été analysé au paragraphe 56 de la communication, les fabricants considèrent que ces engagements sont contraignants et continuent de faire rapport au gouvernement canadien sur le respect de leurs engagements.

[389] *Loi sur les instruments réglementaires*, L.R.C. 1985, c. S-22, s. 2 (pièce n° 42 du Japon).

titre, ils constituent des "règlements" au sens de l'article III:4 du GATT de 1994. Les lettres d'engagement ont été acceptées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile afin d'obtenir l'avantage du régime d'exemption des droits. À ce titre, elles constituent des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT de 1994.

c) Ces règlements et prescriptions affectent manifestement "la vente ... l'achat ... et l'utilisation des produits "sur le marché intérieur". Dans ce contexte, le terme "affectent" a été interprété de manière large de façon à couvrir les règlements et prescriptions qui régissent directement les conditions de vente *et* ceux qui pourraient altérer, sur le marché intérieur, les conditions de la concurrence entre le produit d'origine nationale et le produit d'importation.[390]

d) Comme condition du régime d'exemption des droits, la prescription relative à la VCA, dans la pratique, oblige les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à acheter et à utiliser des parties, composants et matières de véhicules automobiles nationaux de préférence aux produits importés similaires ou à maintenir certains niveaux d'achat et d'utilisation de ces produits. De la sorte, la prescription altère les conditions de la concurrence entre ces produits. Par conséquent, la prescription relative à la VCA "affecte" la vente, l'achat ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur au sens de l'article III:4 du GATT de 1994.

ii) Les produits importés et les produits nationaux affectés sont "similaires"

a) Pour déterminer si des produits sont "similaires", il faut procéder à une évaluation au cas par cas compte tenu de tous les faits et circonstances pertinents. Les facteurs pertinents comprennent les caractéristiques physiques, les utilisations finales, les goûts et les habitudes des consommateurs, ou le prix.[391]

b) La prescription relative à la VCA couvre toute la gamme des parties, composants et matières de véhicules automobiles et établit une distinction entre ces produits sur le seul critère de l'origine, nationale ou étrangère. Par conséquent, les parties, composants et matières importés et nationaux sont en soi "similaires".[392]

c) Les parties, composants et matières fabriqués au Canada et utilisés dans la production de véhicules automobiles sont présentés dans les pièces n° 15 à 17 du Japon. Les possibilités d'accès aux produits similaires fabriqués à l'extérieur du Canada sont présentées dans les pièces n° 18 et 19 du Japon.

---

[390] Rapport du Groupe spécial *Mesures discriminatoires appliquées par l'Italie à l'importation de machines agricoles*, adopté le 23 octobre 1958, IBDD, S7/64 (ci-après rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*), paragraphe 12. Les conditions de la concurrence sont altérées, par exemple, lorsqu'une prescription en matière d'achat "exclu[en]t la possibilité d'acheter des produits importés disponibles": Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, paragraphe 5.8.

[391] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphes 14.110, 14.111 et 14.141.

[392] *Ibid*., paragraphe 14.141. Dans le cas des parties de véhicules automobiles, dans l'affaire *Indonésie - Automobiles*, le Groupe spécial a conclu que les parties importées destinées à être utilisées dans une voiture donnée étaient des parties similaires importées des sociétés des plaignants. Voir également le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Chaussures autres qu'en caoutchouc, supra* note 269, paragraphe 6.12.

iii) Le régime d'exemption des droits, en raison de la prescription relative à la VCA, accorde un traitement moins favorable aux produits similaires

6.233 L'article III:4 du GATT de 1994 dispose que les produits importés ne doivent pas être soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits nationaux similaires. L'expression "ne pas être soumis à un traitement moins favorable" signifie qu'il ne faut pas offrir aux produits importés des possibilités concurrentielles moins favorables que celles qui sont accordées aux produits nationaux.[393] Dans cet esprit, l'article III du GATT de 1994 vise à protéger les anticipations relatives à "l'égalité du rapport compétitif entre les produits importés et les produits nationaux".[394]

6.234 En obligeant effectivement les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à acheter et à utiliser des parties, composants et matières de véhicules automobiles nationaux, la prescription relative à la VCA offre des possibilités de concurrence moins favorables aux parties, composants et matières de véhicules automobiles importés similaires que celles qui sont accordées aux produits nationaux. Par conséquent, le régime d'exemption des droits, en raison de la prescription relative à la VCA, est incompatible avec l'obligation concernant le traitement national qui figure à l'article III:4 du GATT de 1994.[395]

b) Rapport production-ventes

6.235 Pour importer des véhicules automobiles en franchise au titre du régime d'exemption des droits, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile doivent se conformer à une autre prescription en vertu de laquelle la valeur marchande des véhicules produits par un fabricant au Canada doit être égale ou supérieure à une proportion donnée de la valeur marchande des véhicules vendus par le fabricant aux fins de consommation au Canada.

6.236 Si un fabricant visé par le Pacte de l'automobile veut augmenter la valeur de ses importations de véhicules automobiles soumises au régime d'exemption des droits, il doit, en raison de la prescription relative à la fabrication (à savoir, le rapport production-ventes), augmenter la valeur de sa production au Canada *et* soit: i) augmenter ses exportations de véhicules automobiles produits au Canada; ii) augmenter ses ventes sur le marché intérieur de véhicules automobiles produits au Canada; soit iii) prendre l'une et l'autre disposition, afin de satisfaire au rapport production-ventes indiqué par le gouvernement canadien. Si le fabricant choisissait de vendre au Canada des véhicules automobiles supplémentaires produits dans ce pays (à savoir, l'hypothèse prévue en ii) ou celle qui est prévue en iii)) pour respecter cette prescription, la concurrence sur le plan des ventes de véhicules automobiles importés similaires s'en trouverait accrue.[396] Dans cette hypothèse, cette prescription

---

[393] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337, supra* note 280.

[394] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, page 17.

[395] Dans le rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, paragraphes 5.7 à 5.11 et 6.3, le Groupe spécial a constaté que divers engagements d'acheter des produits d'origine canadienne et engagements de recourir à des fournisseurs canadiens (quelle que soit l'origine des produits) contrevenaient à l'article III:4 du GATT de 1994. Dans ses conclusions, le Groupe spécial a fait observer "que les prescriptions en matière d'achat qu'il a été chargé d'examiner ... tendent à faire pencher la balance [concurrentielle] en faveur des produits canadiens et entrent ainsi en conflit avec les dispositions de l'article III:4".

[396] L'accroissement de la production intérieure qui résulte de la prescription relative à la fabrication amplifie également l'effet discriminatoire de la prescription relative à la VCA. Étant donné que la prescription relative à la fabrication entraîne une augmentation de la production de véhicules automobiles répondant à la prescription relative à la VCA, elle accroît le marché pour les parties, composants et matières de véhicules automobiles canadiens.

crée une situation dans laquelle les véhicules automobiles importés sont soumis à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux véhicules automobiles produits au Canada.[397]

6.237 Il est possible, selon la façon dont les fabricants visés par le Pacte de l'automobile organisent leur production, que le rapport production-ventes enfreigne également l'article III du GATT. Par exemple, pour respecter ledit rapport, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile pourraient organiser leur production et leurs pratiques en matière de stocks de sorte que certains modèles d'automobiles soient exportés tandis que d'autres seraient essentiellement destinés au marché canadien. Si la production supplémentaire résultant des efforts déployés par les fabricants pour respecter le rapport (ou la production résultant du niveau de production minimum maintenu par le rapport) n'est pas exportée, il faut qu'elle soit vendue sur le marché canadien. Elle pourrait alors porter atteinte aux possibilités de concurrence offertes aux produits importés similaires. Par conséquent, il pourrait se produire une violation de l'obligation relative au traitement national figurant à l'article III:4.

2. Arguments des Communautés européennes

6.238 Les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

6.239 Les prescriptions en matière de VCA sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT car elles soumettent les parties et matières importées destinées à la fabrication de véhicules automobiles, ou de leurs parties, à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires.

6.240 De même, les prescriptions en matière de proportion sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT car elles soumettent les véhicules automobiles importés à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux véhicules automobiles similaires fabriqués au Canada pour ce qui est de leur vente sur le marché canadien.

6.241 Dans sa partie pertinente, l'article III:4 est ainsi libellé:

> "Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale en ce qui concerne toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation de ces produits sur le marché intérieur [...]."

6.242 Par conséquent, pour se prononcer sur les allégations des Communautés européennes au titre de l'article III:4 du GATT, il incombe au Groupe spécial de déterminer:

- si les mesures en cause sont des "lois, règlements ou prescriptions";

[397] Par ailleurs, dans les hypothèses prévues en ii) et en iii) au paragraphe 6.236 de la présente communication, cette prescription relative à la fabrication (le rapport production-ventes) serait incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994, parce qu'elle oblige les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à accroître la production de véhicules automobiles au Canada, ce qui aurait pour effet de porter les ventes de ces véhicules automobiles nationaux sur le marché canadien à un niveau supérieur à celui qu'elles auraient atteint en l'absence de cette prescription, perturbant de ce fait l'équilibre des conditions de concurrence pour la vente de véhicules automobiles importés similaires. À cet égard, la prescription relative à la fabrication "affecterait" la vente, l'achat ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur au sens de l'article III:4 du GATT de 1994.

- si les mesures "affectent" la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation des produits visés sur le marché intérieur;

- si les produits nationaux sont "similaires" aux produits importés; et

- si les mesures soumettent les produits importés à un "traitement moins favorable" que le traitement accordé aux produits nationaux.

6.243 Les questions susmentionnées seront examinées ci-après séparément, en liaison avec chacune des deux allégations soulevées par les Communautés européennes au titre de l'article III:4 du GATT.

a) Prescriptions en matière de VCA

i) Les mesures en cause sont des "lois, règlements ou prescriptions"

- Prescriptions en matière de VCA contenues dans le MVTO de 1998 et les DRS

6.244 Le MVTO de 1998 et les DRS sont ce qu'il est convenu d'appeler des "décrets en Conseil" promulgués par le Gouverneur général du Canada. Il s'agit donc manifestement de "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT.

6.245 Les prescriptions en matière de VCA contenues dans le MVTO de 1998 et les DRS ne sont pas "coercitives", en ce sens qu'elles n'obligent pas les bénéficiaires à atteindre le niveau de VCA pertinent. Une défaillance en la matière n'entraîne que l'obligation d'acquitter les droits de douane d'application générale.

6.246 Mais à l'heure actuelle, il est bien établi que l'article III:4 du GATT s'applique non seulement aux mesures "coercitives", mais aussi aux mesures qu'il est nécessaire de respecter pour obtenir un avantage. Comme l'a fait observer le Groupe spécial chargé de l'affaire *CEE – Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants*,

> "Le caractère général de cette disposition – "toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, etc.," des produits importés sur le marché intérieur conduit à penser que non seulement les prescriptions qu'une entreprise est juridiquement contrainte de respecter ... mais aussi celles qu'une entreprise accepte volontairement afin d'obtenir du gouvernement un avantage, constituent des "prescriptions" au sens de cette disposition."[398]

6.247 Une confirmation supplémentaire est fournie par le paragraphe introductif du point 1 de la Liste exemplative de MIC prohibées annexée à l'Accord sur les MIC[399], aux termes duquel:

---

[398] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*, *supra* note 127, paragraphe 5.21. La même interprétation sous-tend le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390, paragraphe 12, dans lequel le Groupe spécial a conclu qu'une loi italienne prévoyant des facilités spéciales de crédit en faveur des exploitants agricoles pour l'achat de machines agricoles à condition qu'ils achètent des machines italiennes était contraire à l'article III:4 du GATT.

[399] Dans son rapport sur l'affaire *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, le Groupe spécial a constaté que l'octroi par l'Indonésie d'avantages fiscaux et tarifaires subordonnés à certaines prescriptions en matière de teneur en éléments d'origine locale était incompatible avec l'article III:4 du GATT et enfreignait l'article 2 de l'Accord sur les MIC. En établissant cette conclusion, le Groupe spécial a rejeté un argument de l'Indonésie soutenant que les prescriptions en matière de teneur en éléments d'origine locale n'étaient pas impératives. Selon le Groupe spécial, paragraphe 14.90: "Les termes de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC indiquent clairement qu'un simple avantage subordonné à l'utilisation de produits d'origine nationale est

> "Les MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles qui sont obligatoires ou qui ont force exécutoire en vertu de la législation nationale ou de décisions administratives, ou auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage ..."

6.248 L'"avantage" en question peut être un avantage eu égard à une mesure à la frontière, telle qu'une exemption tarifaire. Ainsi, dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a constaté que l'obligation d'acheter des bananes locales pour obtenir le droit d'importer des bananes à un taux de droit plus faible dans le cadre d'un contingent tarifaire était une prescription "affectant" l'achat d'un produit sur le marché intérieur au sens de l'article III:4 du GATT.[400]

6.249 Plus récemment, dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial a conclu que l'octroi d'une exemption tarifaire subordonné au respect d'une prescription en matière de teneur en éléments d'origine locale était incompatible avec l'article III:4 du GATT et contrevenait à l'article 2 de l'Accord sur les MIC.[401]

- Engagements en matière de VCA contenus dans les lettres d'engagement

6.250 À première vue, les lettres d'engagement sont des actes "privés" des bénéficiaires, et non pas des actes du gouvernement canadien. Il faut néanmoins rappeler que la présentation des lettres d'engagement a été demandée par le gouvernement canadien en tant que condition pour la signature du Pacte de l'automobile. Par ailleurs, les conditions des lettres d'engagement ont été négociées par chaque bénéficiaire avec le Ministère de l'industrie du Canada. Il est donc indubitable que les lettres d'engagement constituent des actes imputables au gouvernement canadien.[402]

6.251 En outre, comme cela a déjà été expliqué dans la partie factuelle, les engagements relatifs à la VCA contenus dans les lettres ne sont pas "volontaires", même si leur violation n'est assortie de

---

considéré comme étant contraire à l'article 2 de l'Accord sur les MIC même si la prescription relative à la teneur en éléments d'origine locale n'est pas en soi une disposition impérative."

[400] Voir par exemple, les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphes 7.179 et 7.180. En appel, cette constatation a été confirmée dans le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphes 208 à 211.

[401] En établissant cette conclusion, le Groupe spécial a rejeté le moyen de défense que l'Indonésie avait essayé d'avancer, selon lequel la mesure était une mesure "à la frontière" non visée par l'article III:4 du GATT: "Nous ne considérons pas que la question dont nous sommes saisis en ce qui concerne les obligations de l'Indonésie au titre de l'Accord sur les MIC est l'allégement des droits de douane en tant que tels, mais plutôt la réglementation intérieure, c'est-à-dire les dispositions relatives à l'achat et à l'utilisation de produits d'origine nationale auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, l'avantage étant en l'espèce à l'allégement des droits de douane. Les taux de droits réduits constituent manifestement des "avantages" au sens du texte introductif de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC et, par conséquent, nous constatons que les mesures indonésiennes relèvent du point 1 de cette liste." Rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles, supra* note 270.

[402] Comme l'a rappelé le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.56: "[L]es précédents du GATT démontrent que le fait qu'une action est décidée par des parties privées n'exclut pas la possibilité qu'elle soit considérée comme gouvernementale si le gouvernement y intervient suffisamment." Le Groupe spécial a fondé cette conclusion sur le rapport du Groupe spécial *Japon - Semi-conducteurs, supra* note 112 et sur le rapport du Groupe spécial *CEE – Restrictions à l'importation de pommes de table*, adopté le 22 juin 1989, IBDD, S36/100.

manière formelle à aucune sanction spécifique. Ces engagements étaient une condition à la conclusion du Pacte de l'automobile par le Canada. C'est pourquoi les bénéficiaires ont supposé que, s'ils ne les respectaient pas, le Canada réagirait en retirant l'exemption tarifaire.

6.252 L'existence de procédures élaborées en matière de présentation de rapports et de vérification qui permettent aux autorités canadiennes de vérifier régulièrement si les bénéficiaires respectent les lettres d'engagement, ainsi que le fait que, dans la pratique, le non-respect est demeuré exceptionnel, constituent des éléments supplémentaires indiquant que ni le gouvernement canadien, ni les bénéficiaires ne considèrent les engagements comme "volontaires".

ii) Les produits nationaux sont "similaires" aux produits importés

6.253 Les distinctions entre les produits faites par les prescriptions en matière de VCA sont exclusivement fondées sur le pays d'origine des produits: d'une part, les parties et matières de fabrication canadienne, ainsi que certains équipements non durables sont toujours comptés comme VCA[403]; d'autre part, les parties, matières et équipements non durables importés ne sont jamais comptés comme VCA.[404]

6.254 Plus spécifiquement, les règles de calcul en matière de VCA prévoient dans leur partie pertinente que les éléments suivants sont comptés comme VCA[405]:

> "i) le coût des parties *produites au Canada* et le coût des matières dans la mesure où elles sont *d'origine canadienne*, qui sont incorporées aux véhicules à l'usine du fabricant située au Canada ...
>
> iv) la partie des coûts suivants raisonnablement imputable à la production des véhicules: ...
>
> > J) le coût des outils, matrices, calibres, agencements et tout autre matériel semblable à caractère non permanent qui ont été *fabriqués au Canada*"
> >
> > *(pas d'italique dans l'original)*

6.255 Mais, manifestement, le simple fait d'être d'"origine canadienne" ou d'avoir été "produit" ou "fabriqué au Canada", ne permet pas en soi de conférer à ces parties, matières et équipements non durables une caractéristique, propriété ou qualité quelconque qui les rende, par définition, "non similaires" aux marchandises importées".[406]

---

[403] À la seule exception des parties et matières auparavant exportées hors du Canada. MVTO de 1998, annexe, Partie 1, paragraphe 1 1) définition de la "Valeur canadienne ajoutée", point a) i).

[404] À la seule exception, assortie de certaines limitations, du coût des parties en fer, acier ou aluminium produites hors du Canada à partir du fer, de l'acier ou de l'aluminium coulés au Canada. *Ibid.*, point a) i) iii).

[405] *Ibid.*, points a) i) et iv) J).

[406] Dans son rapport sur l'affaire *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, le Groupe spécial a fait observer, au paragraphe 14.113, qu'une "telle distinction fondée sur l'origine en ce qui concerne les taxes intérieures est en soi suffisante pour il y ait violation de l'article III:2, sans qu'il soit nécessaire de démontrer que des produits similaires ont effectivement fait l'objet d'échanges commerciaux".

iii) Les mesures "affectent" l'"utilisation" des produits visés sur le marché intérieur

6.256 Le terme "affectent" a un vaste champ d'application. Selon le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*:

> [L]e choix du mot "affectant" impliquerait que l'intention du législateur était que les dispositions du paragraphe 4 visent non seulement les lois et règlements qui régissent directement les conditions de vente ou d'achat mais encore toutes lois et règlements qui pourraient altérer, sur le marché intérieur, les conditions de la concurrence entre le produit d'origine nationale et le produit d'importation.[407]

6.257 Les prescriptions relatives à la VCA "affectent" l'"utilisation" des parties, matières et équipements non durables destinés à la fabrication de véhicules automobiles car elles offrent aux fabricants de ces véhicules, et de leurs parties, une incitation financière à utiliser des parties, matières et équipements non durables nationaux au lieu de produits importés similaires, altérant ainsi les conditions de la concurrence entre les produits importés et les produits nationaux.

iv) Les produits importés sont soumis à un "traitement moins favorable"

6.258 L'utilisation de parties, matières et équipements non durables nationaux permet plus facilement aux bénéficiaires d'atteindre le niveau de VCA prescrit, et donc de répondre aux conditions requises pour bénéficier de l'exemption tarifaire dont il est assorti, que l'utilisation de produits importés similaires.

6.259 Par conséquent, les bénéficiaires accorderont toujours la préférence, toutes les autres conditions demeurant égales par ailleurs, aux produits canadiens par rapport aux produits similaires importés. Les prescriptions en matière de VCA accordent donc aux produits importés un "traitement moins favorable" que celui qui est accordé aux produits nationaux.

b) Prescriptions en matière de proportion

i) Les mesures sont des "lois, règlements ou prescriptions"

6.260 Le critère de conformité à l'article III:4 tel qu'il est exposé ci-dessus eu égard aux prescriptions relatives à la VCA est également applicable en ce qui concerne les prescriptions en matière de proportion.

ii) Les mesures "affectent" la vente de véhicules automobiles sur le marché intérieur

6.261 Les prescriptions en matière de proportion "affectent" la vente de véhicules automobiles sur le marché intérieur car elles offrent une incitation à limiter les ventes de véhicules automobiles importés, altérant ainsi les conditions de la concurrence entre ces véhicules et les véhicules automobiles nationaux, dont la vente sur le marché intérieur n'est pas soumise à des restrictions similaires.

---

[407] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphe 12. L'Organe d'appel a confirmé cette interprétation du terme "affectent" dans son rapport sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 220.

iii) Les véhicules automobiles nationaux et les véhicules automobiles importés sont des produits "similaires"

6.262 Les distinctions entre les produits établies par les prescriptions en matière de proportion sont fondées exclusivement sur l'origine des véhicules automobiles. Mais, là encore, le simple fait qu'un véhicule automobile est fabriqué au Canada ne permet pas en soi de conférer à ce véhicule une caractéristique, propriété ou qualité quelconque qui le rende, par définition, "non similaire" à tel ou tel véhicule automobile importé.

iv) Les véhicules automobiles importés sont soumis à un "traitement moins favorable"

6.263 En vertu des prescriptions en matière de proportion, la valeur totale de tous les véhicules automobiles de chaque catégorie pertinente vendus au Canada par un bénéficiaire doit respecter une certaine proportion eu égard à la valeur marchande totale des véhicules automobiles de la même catégorie fabriqués au Canada par ce bénéficiaire.

6.264 Bien que les prescriptions en matière de proportion établissent une limite maximale à la valeur marchande totale de tous les véhicules automobiles, quelle que soit leur origine, dans la pratique, cette limite a pour effet de restreindre exclusivement les ventes de véhicules automobiles importés, étant donné que:

- par définition, toute augmentation de la valeur marchande des véhicules automobiles produits au Canada par le bénéficiaire entraînera automatiquement une augmentation identique de la valeur des ventes autorisées dans le pays; et

- en revanche, une augmentation des importations de véhicules automobiles n'entraîne aucune augmentation de la valeur des ventes autorisées dans le pays.

6.265 Ainsi, les prescriptions en matière de proportion ont pour conséquence que les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles.

6.266 Les ventes de véhicules automobiles nationaux sur le marché intérieur ne font l'objet d'aucune limite semblable. Les bénéficiaires peuvent vendre au Canada autant de véhicules automobiles fabriqués au Canada qu'ils le veulent, sans perdre le bénéfice de l'exemption tarifaire ou de tout autre avantage équivalent. Par conséquent, les prescriptions en matière de proportion soumettent les véhicules automobiles importés à un "traitement moins favorable" que celui qui est accordé aux véhicules automobiles canadiens en ce qui concerne leur vente sur le marché canadien.

3. Réponse du Canada

6.267 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) L'article III:4 instaure un critère double

6.268 Une mesure n'enfreint l'article III:4 que si elle ne satisfait pas au critère double énoncé dans le cadre de l'affaire *États-Unis – Normes concernant l'essence nouvelle et ancienne formules*.[408] La mesure doit être une loi, un règlement ou une prescription affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation d'un produit importé sur le marché intérieur. Et elle doit

[408] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Essence, supra* note 306, paragraphe 6.5.

soumettre le produit importé à un traitement qui est moins favorable que celui qui est accordé au produit national similaire. Il incombe au plaignant la charge de démontrer que le MVTO et les DRS ne satisfont à aucun des deux volets de ce critère. Les plaignants n'ont même pas établi *prima facie* qu'il y avait violation de l'article III et cela, pour une simple raison: les mesures du Canada ne confèrent aucun avantage concurrentiel à ses produits nationaux.

b) Prescription relative à la VCA

i) Le MVTO et les DRS n'affectent pas la vente ou l'utilisation des produits

6.269 Le MVTO et les *DRS* sont des lois, règlements ou prescriptions au sens de l'article III:4. Cependant, ils n'affectent pas "la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation [des produits] sur le marché intérieur". Ni le rapport production-ventes, ni la prescription relative à la valeur canadienne ajoutée n'a un effet quelconque sur le marché intérieur. Ils ne pèsent ni l'un ni l'autre sur les décisions des fabricants automobiles au Canada en matière d'approvisionnement en parties. Ils n'affectent ni l'un ni l'autre, de quelque manière que ce soit, la vente de véhicules importés sur le marché canadien. Ils n'existent que pour garantir que les importateurs revendiquant une exemption des droits sont réellement des fabricants.

ii) La VCA n'accorde aucun avantage aux parties canadiennes

6.270 Les arguments des plaignants concernant la VCA sont entachés d'erreurs factuelles similaires. Ils ont soutenu que la VCA était une prescription en matière de teneur en éléments d'origine locale, affectant l'utilisation des produits. Cet argument ne tient pas compte du sens ordinaire des conditions applicables à la VCA, transformant cette prescription générale en matière de valeur ajoutée en une prescription relative à la teneur en produits d'origine locale. L'élément essentiel de la VCA dans le MTVO et les DRS est la main-d'œuvre, non les produits locaux, et les coûts de main-d'œuvre d'un fabricant canadien seront nécessairement canadiens. En fait, les produits fabriqués au Canada n'entrent pas en ligne de compte pour déterminer si un fabricant automobile atteint les niveaux de VCA qui lui sont applicables.

6.271 Le MVTO oblige les sociétés à inclure dans chaque catégorie de véhicules produits au Canada un montant de valeur canadienne ajoutée donné. Ces montants ont été établis en 1964 et n'ont pas été ajustés en fonction de l'inflation ou de la croissance de l'industrie canadienne; ils ont longtemps été insignifiants. Les montants prévus par les DRS sont généralement exprimés en pourcentage. Néanmoins, ils peuvent aussi être atteints sans que soient incluses des parties canadiennes.

6.272 Les études de Revenu Canada portant sur les chiffres relatifs à la VCA confirment que chaque fabricant automobile visé par le MVTO atteint aisément les niveaux de VCA qui lui sont prescrits, et cela, sur la seule base des coûts de main-d'œuvre.[409] C'est le cas pour CAMI Automotive Inc., le seul fabricant automobile visé par un DRS qui présente un intérêt en l'espèce.[410] De fait, les fabricants satisfont aux prescriptions en matière de VCA avec une telle facilité que, dans la pratique, il est devenu normal pour eux de ne pas faire le compte de leurs montants réels, et, pour Revenu Canada, de ne passer en revue que les montants notifiés. La VCA n'est donc pas un élément pris en considération

[409] Voir la *figure 2* comparant les montants de VCA requis avec les montants de VCA notifiés chaque année. Notez que les montants notifiés sont bien inférieurs aux montants réels, car les sociétés visées par le MVTO notifient habituellement des montants de VCA inférieurs à la réalité.

[410] Renseignements présentés par Revenu Canada et communiqués avec l'autorisation de CAMI Automotive Inc.

dans les décisions en matière d'approvisionnement en parties. D'ailleurs, le fait que le MVTO intègre la main-d'œuvre – un coût nécessairement canadien – ôte manifestement leur intérêt aux décisions en matière d'approvisionnement en parties. La VCA ne peut donc avoir aucun effet sur les possibilités de concurrence offertes aux parties importées par rapport aux parties nationales.

6.273 Dans ces conditions, il est impossible de soutenir que le MTVO et les DRS affectent la vente ou l'utilisation des produits. Le rapport production-ventes n'a aucun effet sur les conditions de la concurrence sur le marché automobile canadien. La VCA n'a aucun effet sur l'approvisionnement en produits. Les fabricants prennent leurs décisions en matière d'approvisionnement en parties sur une base de pleine concurrence; ils n'ont pas besoin de tenir compte des prescriptions relatives à la VCA qui leur sont applicables, et ne le font pas. Ces décisions sont au contraire prises en fonction de considérations plus pratiques, telles que l'efficience des diverses sources et leurs avantages au niveau des prix, et la nécessité de respecter les règles d'origine au regard de l'ALENA.

6.274 Les faits ne viennent pas à l'appui de l'allégation du Japon. Il n'existe aucune obligation effective d'utiliser des parties canadiennes dans la fabrication de véhicules au Canada. Le Canada appellera l'attention du Groupe spécial sur la *figure 2* de sa communication écrite, qui est attachée à la présente communication. Avec cette figure, le Canada a démontré que les fabricants visés par le MVTO peuvent satisfaire aux prescriptions en matière de VCA qui leur sont applicables sur la base de leurs coûts de main-d'œuvre uniquement. Le Canada a également indiqué que CAMI, le seul fabricant visé par un DRS qui présente un intérêt en l'espèce, peut atteindre le niveau de VCA requis en se fondant sur ses seuls coûts de main-d'œuvre, ce qu'il fait effectivement. Toutes ces sociétés pourraient s'approvisionner à l'étranger pour toutes leurs parties et continuer de répondre aux conditions requises pour bénéficier de leurs avantages.

6.275 Le Japon fait également erreur lorsqu'il allègue que les rapports production-ventes aggravent les effets des prescriptions en matière de VCA. Le Japon soutient que ces rapports augmentent la production, ce qui a pour conséquence qu'un plus grand nombre de véhicules répondant aux prescriptions en matière de VCA est produit. Selon le Japon, il en résulte une augmentation du marché pour les parties d'équipement d'origine canadiennes. Le Canada a déjà démontré que les rapports production-ventes n'entraînaient pas d'augmentation de la production. Pour des raisons purement commerciales, les opérations des fabricants se situent déjà à un niveau bien supérieur à celui des rapports qui leur ont été fixés. Mais même si ces rapports entraînaient effectivement une augmentation de la production, l'effet de la VCA n'en serait toujours pas accru. Au contraire, une augmentation de la production *atténue* l'importance déjà très limitée des prescriptions en matière de VCA. Les niveaux de VCA fixent un montant minimum de valeur canadienne ajoutée pour une catégorie de véhicules, non pas pour chaque véhicule. Ainsi, plus on produit de véhicules, plus les niveaux de VCA sont facilement atteints sur la seule base des coûts de main-d'œuvre, sans que des parties canadiennes soient utilisées. L'allégation du Japon n'a donc aucun fondement factuel.

6.276 Les défauts des arguments des CE sont juridiques plus que factuels. Les Communautés européennes ont présenté un argument qui est fondé sur une interprétation de l'article III:4 nouvelle mais erronée, même si elles ont essayé de la déguiser en règle de droit bien établie. Elles allèguent que la simple inclusion de parties nationales dans la définition de la "valeur nationale ajoutée" suffit à créer une violation de l'article III:4. Il n'existe aucune doctrine de l'OMC en faveur de cet argument.

6.277 Dans un certain nombre d'affaires, il a été constaté que des prescriptions en matière de teneur en éléments d'origine locale contrevenaient à l'article III:4 du GATT.[411] Dans chacune de ces affaires,

[411] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes supra* note 390; le rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, IBDD, S30/147; le rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270.

les mesures *imposaient* l'utilisation de produits nationaux pour pouvoir obtenir un avantage. Ces mesures accordaient aux produits nationaux un traitement plus favorable que celui auquel étaient soumis les produits importés. Cependant, les mesures canadiennes incriminées ne sont pas semblables à celles qui étaient en cause dans les affaires précédentes. Il ne s'agit pas de prescriptions relatives aux produits nationaux, ce sont des prescriptions en matière de valeur ajoutée. Tant du point de vue factuel que juridique, les bénéficiaires du MVTO et des DRS ne sont pas tenus d'utiliser des parties canadiennes pour avoir droit à une importation en franchise. Ils peuvent satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA sans utiliser de parties canadiennes, ce qu'ils font.

6.278 Les Communautés européennes demandent donc une extension large et injustifiée de l'article III:4. Elles soutiennent qu'une violation est créée par la simple inclusion de parties nationales dans la notion de valeur nationale ajoutée. Une telle interprétation dispenserait les parties plaignantes de démontrer que les mesures contestées ont des effets quelconques sur les conditions de la concurrence entre les produits importés et les produits nationaux, ce qui renverse la charge de la preuve et est contraire au principe bien établi selon lequel les parties plaignantes doivent démontrer la vérité de leurs affirmations.

iii) Les lettres ne sont pas des lois, des règlements ou des prescriptions

6.279 Le Japon et les Communautés européennes ont tous deux qualifié certaines lettres de "prescriptions". Les Communautés européennes, notamment, ont allégué qu'elles avaient été exigées des fabricants comme condition de la signature du Pacte de l'automobile par le Canada, et que les bénéficiaires ont supposé que, s'ils ne les respectaient pas, le Canada retirerait l'"exemption tarifaire". Ces arguments n'ont aucune base factuelle.

6.280 Ces lettres ne sont pas juridiquement contraignantes au regard du droit canadien. Ce ne sont pas des contrats, car elles ne répondent pas aux prescriptions de la législation canadienne en matière de passation de contrats. Ce ne sont pas des instruments réglementaires, car elles n'ont été adoptées ni par le Parlement, ni par le gouvernement en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés par le Parlement. Si le gouvernement canadien avait eu l'intention de rendre ces lettres contraignantes, il aurait certainement pu le faire. Or, il ne l'a pas fait. Elles n'ont donc aucun statut juridique ni aucun effet juridique.

6.281 En outre, ces arguments n'ont aucun fondement en droit. Les lettres n'ayant aucun statut juridique, elles ne sont pas visées par les termes "lois, [...] règlements ou [...] prescriptions" au sens de l'article III:4.

6.282 La question de l'admissibilité à la franchise des droits dans telle ou telle année donnée est déterminée exclusivement par les prescriptions figurant dans le MVTO de 1998.[412] Légalement, ce sont les seuls motifs pour lesquels il est possible de refuser la remise des droits. Les Communautés européennes n'ont aucunement mentionné le fondement juridique sur lequel pourrait s'appuyer le Canada pour retirer les avantages en cas de non-respect des engagements contenus dans les lettres.[413] C'est tout simplement qu'il n'y en a pas. Si un fabricant ne respectait pas les engagements volontaires figurant dans sa lettre, le gouvernement canadien n'aurait pas le pouvoir juridique de lui refuser l'admissibilité à la franchise des droits. De fait, le Mémorandum D présenté par les Communautés

[412] MVTO de 1998.

[413] Les Communautés européennes ont bien laissé entendre que le Canada pouvait tout simplement dénoncer le Pacte de l'automobile, mais cet avis n'est pas fondé. Une telle décision serait tellement contraire aux intérêts du Canada qu'elle ne serait jamais envisagée, comme le savent bien les bénéficiaires du MVTO.

européennes et le Japon démontre clairement que Revenu Canada ne vérifie pas si les sociétés visées par le MVTO ont respecté les engagements qu'elles ont contractés dans les lettres.[414]

c) Prescription en matière de proportion

6.283 L'article III dispose qu'il faut offrir aux produits, une fois qu'ils sont entrés sur le marché intérieur, l'égalité effective des possibilités de concurrence.[415] La prescription relative au rapport production-ventes n'a aucun effet sur la position concurrentielle des véhicules importés sur le marché canadien et n'entre donc pas dans le champ d'application de l'article III:4.

6.284 Le Japon et les Communautés européennes soutiennent que la prescription en matière de proportion affecte la vente des véhicules importés. L'argument du Japon est si limité qu'il ne se situe même pas au niveau d'une présomption. Le Japon soutien qu'un fabricant remplissant les conditions requises doit augmenter ses importations pour accroître la valeur des avantages dont il bénéficie au titre du MVTO ou d'un DRS. Mais, selon le Japon, les prescriptions en matière de proportion s'opposent à une telle augmentation à moins qu'elle n'aille de pair avec une augmentation de la production nationale. Le Japon conclut que si une partie de cette production supplémentaire est vendue sur le marché intérieur, la concurrence en ce qui concerne les ventes des véhicules importés doit forcément en être accrue, ce qui enfreint l'article III:4. Cet argument ne peut pas être retenu, puisque le Japon n'a présenté aucun élément prouvant ses affirmations factuelles, ni aucune justification pour ses interprétations juridiques.

6.285 À dire vrai, seule la première partie du raisonnement du Japon est juste. Un fabricant doit augmenter ses *importations* pour accroître ses avantages, ce qui, bien entendu, contredit l'allégation selon laquelle les mesures défavorisent les produits importés. Comme le Japon le reconnaît lui-même, les mesures ont pour effet d'*augmenter* l'importation. Ayant reconnu ce point, le Japon doit faire en sorte de transformer une incitation à importer en désavantage pour les produits ainsi importés, ce qu'il fait en alléguant que les mesures obligent également à augmenter la production nationale, et que cette augmentation défavorise forcément les véhicules importés.

6.286 Les Communautés européennes allèguent que le rapport production-ventes impose une limite au nombre de véhicules importés qu'un fabricant peut vendre sans perdre ses droits à l'admission en franchise, et crée donc un frein à la vente des véhicules importés qui n'existe pas pour les véhicules nationaux.

6.287 Ces deux arguments sont fondés sur de graves erreurs factuelles. Aucun n'a de fondement en droit. L'argument du Japon, pour autant qu'il ait été véritablement formulé, semble reposer sur l'hypothèse selon laquelle les opérations de tous les bénéficiaires du MVTO et des DRS respectent exactement la proportion requise. Ce n'est pas le cas. Cette proportion n'est qu'une prescription minimum en matière de production pour bénéficier de la franchise des droits; elle se situe bien en dessous des niveaux de production réels. Les opérations de tous les fabricants automobiles vont bien au-delà des proportions prescrites, et ils peuvent donc augmenter de manière significative leurs ventes de produits importés sans augmenter la production, tout en maintenant les proportions qui leur ont été fixées. À dire vrai, ils pourraient même diminuer la production. La prescription n'affecte donc pas les conditions de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés.

---

[414] Voir les pièces n° 9 des CE et n° 7 du Japon (Mémorandum D10-16-3). Les autres mémorandums ont été versés au dossier sous couvert de la pièce n° 7 du Canada. Les mémorandums n'indiquent en aucun cas que Revenu Canada vérifiera autre chose que le point de savoir si les prescriptions du MVTO ont été respectées.

[415] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390, paragraphe 12; rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337*, *supra* note 280, paragraphe 5.11.

6.288 Par ailleurs, il n'est pas possible de soutenir que les niveaux de production ont atteint leurs sommets actuels du fait de l'application du MVTO et des DRS. Les prescriptions en matière de proportion qui figurent dans ces mesures n'établissent que le rapport production-ventes minimum. Les mesures n'accordent aucun avantage à la production dépassant la proportion prescrite. Si un fabricant ne se préoccupait que d'augmenter ses importations en franchise, il s'approvisionnerait en véhicules autant que possible à l'étranger, et se contenterait de maintenir sa production canadienne au niveau suffisant pour respecter la proportion qui lui a été fixée.

6.289 Ce n'est pas ce que font les fabricants visés par le MVTO et les DRS. Leurs niveaux de production canadienne excèdent largement les limites de leurs rapports production-ventes. En effet, leur production n'est pas déterminée par ces rapports, mais par des considérations relatives au marché telles que les coûts de main-d'œuvre et la productivité des usines. Le niveau de concurrence auquel sont confrontés les véhicules importés n'a aucun lien avec les prescriptions en matière de proportion.

6.290 L'argument du Japon serait sans fondement même si l'on supposait une chute spectaculaire des niveaux de production futurs, telle qu'il faille compenser l'importation par une nouvelle augmentation de la production. Sans compter qu'il est très peu probable qu'un tel évènement se produise, l'argument demeure juridiquement erroné. Ni le GATT, ni aucun autre accord de l'OMC n'interdit des mesures qui relèvent les niveaux de production; il n'existe aucun texte permettant d'affirmer qu'une simple augmentation de la production nationale a un effet négatif sur les conditions de concurrence pour les produits importés similaires.

6.291 Le Japon ne peut tout simplement pas alléguer qu'une augmentation de la production de véhicules nationaux signifie forcément une diminution des ventes de véhicules importés. Une telle allégation n'est pas reconnue dans le cadre du droit de l'OMC. Le Japon doit démontrer que les mesures incriminées affectent de façon négative les conditions de la concurrence pour les véhicules importés. Or, il ne l'a pas fait.

6.292 Même si les hypothèses du Japon étaient justes, son argument demeurerait sans fondement puisqu'il est totalement erroné en droit. Le rapport production-ventes établit simplement la valeur minimum de production prescrite pour bénéficier d'un niveau d'avantages donné. Cela s'apparente à une subvention fondée sur la production, qui prescrit d'atteindre un certain niveau de production pour bénéficier d'un certain niveau d'avantages.[416] À l'évidence, dans le cadre de ces subventions, les fabricants doivent augmenter la production pour accroître leurs avantages. Il est également manifeste que la part supplémentaire de la production doit être soit exportée, soit vendue sur le marché intérieur, ou bien les deux. Le Japon allègue que le rapport production-ventes enfreint l'article III car il a précisément ces effets. Pourtant, les subventions fondées sur la production ne constituent pas des violations de l'article III du GATT. Si l'argument du Japon était correct, il rendrait sans objet toute la Partie III de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires,* qui en fait des subventions pouvant donner lieu à une action et non pas des subventions prohibées.

6.293 L'argument des CE est lui aussi fondé sur une présentation erronée des faits. Comme le Japon, elles supposent que les opérations des fabricants se situent exactement aux niveaux minimums prescrits, et, ce qui est plus important, qu'ils sont confrontés à une alternative du type "tout ou rien": soit acquitter des droits sur toutes les importations, soit n'en acquitter sur aucune importation. C'est là une interprétation gravement erronée des mesures canadiennes. En fait, les fabricants peuvent toujours faire en sorte de demeurer dans le cadre du rapport production-ventes prescrit par le MVTO

[416] Notez que le rapport production-ventes n'associe pas les avantages à la production, en ce sens que la production qui dépasse les limites de ce rapport n'augmente pas les avantages. Les opérations des sociétés visées par le MVTO et les DRS se situent donc à leurs niveaux actuels pour des raisons purement commerciales.

ou les DRS, quel que soit le nombre de véhicules importés qu'ils vendent, en acquittant simplement des droits sur quelques véhicules. Les mesures leur permettent de déduire de la partie ventes de leur calcul du rapport production-ventes la valeur des véhicules pour lesquels ils ont acquitté des droits.[417] Ainsi, ce rapport ne crée jamais d'incitations à cesser de vendre des véhicules importés. Si, à un moment quelconque de l'année automobile, un fabricant estime qu'il pourrait dépasser le rapport production-ventes qui lui a été fixé, il peut tout simplement commencer à acquitter des droits. Les ventes de ces véhicules pour lesquels des droits auraient été acquittés n'entreraient pas dans le calcul du rapport production-ventes, et n'auraient donc pas d'incidence sur l'admission en franchise des véhicules importés et vendus antérieurement.

6.294 Les Communautés européennes soutiennent que les fabricants s'abstiendraient de vendre des véhicules importés pour maintenir leur rapport production-ventes. Toutefois, la prescription en matière de proportion s'applique uniquement aux véhicules importés par un bénéficiaire du MVTO ou d'un DRS. Elle ne peut en aucun cas affecter les véhicules importés par une autre société. Par conséquent, les Communautés européennes font apparemment valoir que les véhicules importés au titre du MVTO ou d'un DRS sont défavorisés sur le marché intérieur canadien. On comprend mal comment cet argument peut être concilié avec celui qu'elles avancent à propos de l'article premier, selon lequel ces véhicules bénéficient d'un avantage qui est refusé aux autres importations.

6.295 À vrai dire, l'argument est difficile à comprendre. Les Communautés européennes donnent à penser qu'un fabricant importerait un véhicule afin de bénéficier de l'avantage qui consiste à ne pas acquitter de droits sur celui-ci, puis refuserait de le vendre pour préserver cet avantage. C'est un argument qui ne cadre pas avec la réalité commerciale. Aucun fabricant n'importerait de véhicules à seule fin de les retirer du marché: leur stockage est onéreux, et leur valeur marchande chute dès que s'ouvre l'année automobile suivante. Lorsqu'un fabricant importe un véhicule, c'est à l'évidence dans l'intention de le vendre. Les fabricants importent habituellement uniquement en fonction de la demande prévue ou confirmée. Le rapport production-ventes n'a aucune incidence sur ce point. Un fabricant peut toujours demeurer dans les limites du rapport qui lui a été fixé en acquittant les droits sur certaines de ses importations, retirant ainsi cette valeur du calcul de la proportion.

6.296 Ce fait garantit que les rapports production-ventes ne peuvent pas limiter les ventes de véhicules importés. Ils fixent simplement un niveau de production minimum pour un niveau donné d'importation en franchise. Pour importer au-delà de ce niveau, il faut acquitter le droit NPF normalement applicable. L'argument des Communautés européennes souffre donc du même vice juridique fondamental que celui du Japon, à savoir, rien dans le GATT ou dans l'un quelconque des autres accords de l'OMC n'interdit au Canada de plafonner de la sorte les avantages en matière d'admission en franchise. Les Communautés européennes, comme le Japon, doivent démontrer que les mesures canadiennes prévoient des conditions de concurrence qui sont moins favorables aux véhicules importés qu'aux véhicules nationaux. Comme le Japon, les Communautés européennes n'y sont pas parvenues.

6.297 Pour le Canada, l'argument des CE est une tentative déguisée de soutenir que le rapport production-ventes sert à limiter l'*importation.* À ce titre, il serait approprié d'avancer cet argument au regard de l'article XI du GATT de 1994, et non pas de l'article III:4. Les parties plaignantes ne l'ont pas fait car le marché canadien est manifestement ouvert aux importations. Il n'existe aucune restriction, de quelque nature que ce soit, à l'importation, comme le montre la part des importations sur le marché canadien, notamment celle des plaignants.[418]

---

[417] *Voir*, par exemple, le MVTO de 1998, annexe, s. 1 (4).

[418] Les éléments de preuve versés au dossier par les Communautés européennes et le Japon montrent que les véhicules japonais qui sont entrés au Canada en 1997 représentaient près de 2,5 milliards de dollars, et ceux qui provenaient des Communautés européennes, près de 1 milliard de dollars. Voir page 8 d'Industrie

4. Contre-arguments du Japon

6.298 Le **Japon** avance les contre-arguments suivants:

6.299 Le gouvernement canadien fait valoir que la prescription relative à la VCA n'est pas incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994 car elle n'a pas de rapport avec l'approvisionnement en parties sur le territoire canadien et, par conséquent, n'a aucune incidence sur les possibilités de concurrence afférentes aux parties vendues sur le marché canadien. Le gouvernement canadien soutient également que la VCA est constituée d'un certain nombre d'éléments en matière de coûts et que, dans les circonstances actuelles, les bénéficiaires du MVTO de 1998 peuvent satisfaire à la prescription sur la seule base de leurs coûts de main-d'œuvre.[419]

6.300 Avant de répondre aux arguments canadiens, le gouvernement japonais souhaite traiter une question relative à la preuve soulevée par le gouvernement canadien lorsqu'il a indiqué ce qui suit:

> "Le fait de présenter des extraits d'un annuaire de fabricants canadiens de parties d'automobiles, d'un répertoire de fabricants japonais de parties et composants d'automobiles, de sites Web de sociétés fabriquant des produits utilisés dans la production d'automobiles ... ne constitue d'aucune façon la preuve d'une quelconque allégation ..."

6.301 Les éléments de preuve mentionnés par le gouvernement canadien dans cette déclaration établissent *prima facie* que la gamme intégrale des parties, composants et matières utilisés dans la fabrication d'automobiles peut être obtenue de sources canadiennes et non canadiennes et, par conséquent, que les produits "similaires" sont affectés.[420] Ils établissent aussi *prima facie* que les automobiles nationales et les automobiles importées sont "similaires".[421] Ces éléments de preuve sont pertinents pour la comparaison des produits "similaires" au regard de l'article III:4 pour ce qui est de la VCA. Chose primordiale, le Canada n'a présenté aucun élément de preuve pour réfuter ces éléments de preuve *prima facie*.

6.302 Les arguments du gouvernement canadien interprètent de manière fondamentalement erronée la nature de la discrimination frappant les parties, composants et matières de véhicules automobiles importés, qui est inhérente à la prescription relative à la VCA.

6.303 Il n'est pas contesté que la VCA est, légalement, une condition impérative pour obtenir le traitement favorable dans le cadre du régime d'exemption des droits. Il ressort aussi clairement des prescriptions réglementaires régissant la VCA que le coût des parties, composants et matières importés ne peut jamais répondre aux conditions requises pour être inclus dans cette dernière, ce qui signifie que, légalement, le coût des parties, composants et matières importés ne peut jamais être pris en compte dans le calcul de la VCA. Par conséquent, puisque la VCA, qui est obligatoire, exclut expressément, au niveau légal, le coût (et donc l'utilisation) des parties, composants et matières

---

Canada, Commerce automobile 1997, versé au dossier sous couvert de la pièce n° 15 des CE et de la pièce n° 37-10 du Japon (pages 37 à 166 selon la pagination du Japon). Voir également la *figure 4*.

[419] *Ibid.*, paragraphes 30 et 31, 65, 74 et 77.

[420] Voir les pièces n° 15, 16, 17, 18 et 19 du Japon, paragraphes 33 à 36.

[421] Les automobiles nationales figurent dans le tableau 3 du Japon, et les automobiles importées similaires, dans le tableau 4 du Japon.

importés, elle établit une discrimination entre les produits nationaux et les produits importés similaires.

6.304 Le raisonnement qui précède s'applique à la VCA, quel que soit le texte où elle figure: le MVTO de 1998, les lettres d'engagement ou les différents DRS. Par conséquent, eu égard aux trois catégories d'instruments, la prescription relative à la VCA établit une discrimination entre les parties, composants et matières nationaux et ceux qui sont importés, et est donc incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994.

6.305 Le fait que, dans les circonstances actuelles, les parties, composants et matières importés peuvent ne pas être affectés par ladite prescription est sans rapport avec la violation de l'article III:4. L'Organe d'appel a indiqué que:

> "L'objectif fondamental de l'*article III* est d'éviter le protectionnisme lorsque des taxes et des mesures de réglementation intérieures sont appliquées. ... Pour ce faire, il oblige les Membres de l'OMC à garantir l'égalité des conditions de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux. ... De plus, l'argument selon lequel "les effets sur le commerce" de l'écart entre la taxe perçue sur les produits importés et celle qui frappe les produits nationaux sont, d'après le volume des importations, négligeables ou même inexistants, est dénué de pertinence; l'*article III* ne vise pas à protéger les anticipations concernant un volume d'échanges donné, mais plutôt les anticipations relatives à l'égalité du rapport compétitif entre les produits importés et les produits nationaux."[422]

6.306 Ainsi, l'article III:4 protège les anticipations pour ce qui est du rapport compétitif entre les produits nationaux et les produits importés tant en ce qui concerne les échanges actuels que pour créer une prévisibilité quant aux échanges futurs.[423] Lorsqu'on applique l'article III:4, la pratique est de déterminer s'il existe une discrimination en examinant les distinctions faites par les lois, règlements ou prescriptions elles-mêmes et [en fondant les décisions] sur leur incidence potentielle, et non sur leurs conséquences effectives pour tels ou tels produits importés.[424] En bref, l'article III:4 vise les lois, règlements et prescriptions qui altèrent ou pourraient altérer les conditions de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés sur un marché intérieur donné.[425]

6.307 Les principes susmentionnés ont une incidence directe sur le moyen de défense du gouvernement canadien selon lequel, dans le cas des bénéficiaires du MVTO de 1998, il est possible d'atteindre la VCA prescrite sur la seule base des coûts de main-d'œuvre. Le fait que, dans les circonstances actuelles, l'effet de cette prescription peut être minime ou nul est dénué de pertinence. Ce qui est à prendre en considération, c'est que la discrimination inhérente à la prescription relative à la VCA est susceptible de modifier les conditions de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés similaires. À mesure que les bénéficiaires actuels du MVTO de 1998 consolideront à l'avenir leurs opérations de fabrication au Canada, l'un ou plusieurs d'entre eux pourraient se trouver dans une position qui l'obligerait à utiliser des parties, composants et matières nationaux plutôt que

---

[422] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, *supra* note 280, paragraphe 21 (citant le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, *supra* note 271, page 16, avec mention de rapports de groupes spéciaux antérieurs).

[423] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Pétrole*, *supra* note 73, paragraphe 5.2.2.

[424] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337*, *supra* note 280, paragraphe 5.13.

[425] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390, paragraphes 11 à 13.

des produits similaires importés afin de se conformer à la prescription relative à la VCA. Pour le gouvernement japonais, cet effet préjudiciable "potentiel" à l'avenir constitue la raison pour laquelle il faut mettre fin aujourd'hui à la discrimination inhérente à la prescription relative à la VCA.[426]

6.308 Le fait que seul un faible volume de parties, composants et matières importés puisse être affecté n'a pas non plus de rapport avec la violation de l'article III:4. Comme il ressort des propos de l'Organe d'appel précités, l'article III:4 protège les conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés similaires, mais non le volume d'exportation escompté.[427]

6.309 En conséquence, les arguments présentés par le Canada n'emportent pas la conviction et devraient être rejetés. Manifestement, la prescription relative à la VCA, qu'elle soit mise en œuvre dans le cadre du MVTO de 1998, des lettres d'engagement ou des DRS, établit une discrimination vis-à-vis des parties, composants et matières importés.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.310 Les **Communautés européennes** avancent les contre-arguments suivants:

a) Prescription relative à la VCA

i) Les effets réels des prescriptions en matière de VCA ne sont pas pertinents

6.311 Le Canada fait valoir que les prescriptions en matière de VCA n'enfreignent pas l'article III:4 du GATT car les bénéficiaires peuvent facilement les respecter sur la base des seuls coûts de main-d'œuvre, de sorte qu'elles n'ont "aucun effet sur l'approvisionnement en produits".

6.312 Cet argument est complètement erroné. Comme cela a été établi par une longue série de rapports de groupes spéciaux et confirmé par l'Organe d'appel, l'article III du GATT protège les possibilités de concurrence et non pas les flux commerciaux.[428] Partant, pour établir l'existence d'une violation de l'article III:4, il n'est pas nécessaire de démontrer que la mesure visée a eu tel ou tel effet réel. La simple possibilité qu'une mesure puisse avoir pour conséquence, dans certaines

---

[426] Juste avant l'ouverture des négociations entre le Canada et les États-Unis qui ont débouché sur l'ALÉ, il y a eu des débats de fond concernant l'industrie automobile au Canada. L'observation suivante illustre les effets préjudiciables que peut avoir la VCA: (comme cela a été relevé dans la pièce n° 2 du Canada, en 1986, l'élément relatif à la main-d'œuvre de la VCA des trois Grands et de Volvo dépassait aussi la VCA prescrite, comme c'était le cas au moment où cette déclaration a été faite). "Les fabricants automobiles dits nationaux, ceux dont les opérations s'inscrivent dans le cadre du Pacte de l'automobile, ont fortement investi au Canada – 12 milliards de dollars au cours des six dernières années. À l'heure actuelle, ils assemblent deux véhicules au Canada pour chaque véhicule qu'ils vendent sur ce marché, soit le double de la proportion requise dans le cadre du Pacte de l'automobile, la valeur canadienne ajoutée est maintenant au minimum à 90 pour cent. (Il faut toutefois reconnaître que ces règles s'appliquent par société et constituent donc encore des incitations très importantes pour certaines entreprises; et l'évolution du marché peut conduire à une baisse rapide des niveaux actuels)" Windsor Star, "Strong leaders needed to save our auto trade from slow death", lundi 20 octobre 1996 (pièce n° 48 du Japon).

[427] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Mesures affectant les boissons alcooliques et les boissons à base de malt*, adopté le 19 juin 1992, IBDD, S39/233 (ci-après rapport du Groupe spécial *États-Unis – Boissons à base de malt*), paragraphe 5.6 et rapport du Groupe spécial *États-Unis – Pétrole, supra* note 73, paragraphe 5.1.9.

[428] Voir, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, page 16 et les rapports de groupes spéciaux qui y sont mentionnés.

circonstances, que les produits importés soient soumis à un traitement moins favorable est déjà suffisante pour établir l'existence d'une violation de l'article III:4.[429]

6.313 Les prescriptions en matière de VCA enfreignent l'article III:4 du GATT car, toutes les autres conditions étant égales par ailleurs, elles prévoient une incitation à l'utilisation de parties et matières d'origine nationale au lieu de produits similaires importés. L'efficacité de cette incitation dans la pratique n'est pas une considération pertinente aux fins de l'article III:4 du GATT.

ii) En tout état de cause, le Canada n'a pas démontré que les bénéficiaires pouvaient satisfaire aux prescriptions en matière de VCA sans utiliser de parties et matières d'origine nationale

6.314 En tout état de cause, le Canada n'a pas prouvé son affirmation selon laquelle les bénéficiaires peuvent satisfaire aux prescriptions en matière de VCA sur la base des seuls coûts de main-d'œuvre.

6.315 Le tableau figurant dans la pièce n° 2 du Canada[430] montre simplement qu'*actuellement* la VCA globale, correspondant aux coûts de main-d'œuvre, des trois Grands des États-Unis et de Volvo suffit à atteindre la VCA prescrite par le Pacte de l'automobile et le MVTO de 1998. Mais cela ne signifie pas forcément qu'il en sera toujours ainsi. Les trois Grands des États-Unis peuvent décider de rapatrier une partie de leur production aux États-Unis ou de la déplacer vers un pays où les coûts sont inférieurs, tel que le Mexique.[431] Dans ce cas, les trois Grands des États-Unis pourraient être obligés d'utiliser des parties et matières canadiennes afin de satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA contenues dans le Pacte de l'automobile et le MVTO de 1998.

6.316. De plus, la pièce n° 2 du Canada ne prouve pas que la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre des trois Grands des États-Unis et de Volvo suffit à atteindre les niveaux de VCA, plus élevés, prescrits dans leurs lettres d'engagement.

6.317 Dans l'échange de questions et réponses écrites, les Communautés européennes ont demandé au Canada de compléter les données figurant dans la pièce n° 2 avec le coût global des ventes des producteurs visés.[432] Les chiffres demandés auraient permis au Groupe spécial de vérifier si la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre de ces producteurs suffit à atteindre les niveaux de VCA prescrits dans les lettres d'engagement. Malheureusement, le Canada a refusé de communiquer les renseignements demandés au motif illégitime qu'ils ne sont pas "pertinents" pour le présent différend.[433] Une fois de plus, le Groupe spécial devrait tirer les conséquences appropriées de l'absence de réponse de la part du Canada.

---

[429] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *CEE – Primes et subventions versées aux transformateurs et aux producteurs d'oléagineux et de protéines apparentées destinés à l'alimentation des animaux*, adopté le 25 janvier 1990, IBDD, S37/91 (ci-après rapport du Groupe spécial *CEE – Oléagineux*), dans lequel le Groupe spécial a fait observer, au paragraphe 141: "... le Groupe spécial a examiné si un règlement en matière d'achat qui n'établit pas nécessairement une discrimination à l'égard de produits importés, mais est susceptible de le faire, est compatible avec les dispositions de l'article III:4. Le Groupe spécial a noté que le fait qu'un produit importé donné risquait de faire l'objet d'une discrimination constituait, en soi, une forme de discrimination. Il a donc conclu que les règlements en matière d'achat qui font naître un tel risque doivent être considérés comme accordant un traitement moins favorable, au sens de l'article III:4."

[430] La *figure 2* du Canada a été élaborée sur la base de cette pièce.

[431] C'est ce qu'a déjà fait Volvo. Comme cela est expliqué dans les arguments des CE, l'entreprise a cessé de produire des véhicules automobiles au Canada à compter de décembre 1998.

[432] Question n° 5 posée par les CE.

[433] Réponse du Canada à la question n° 5 posée par les CE.

6.318 Néanmoins, les éléments de preuve déjà présentés par le Canada suffisent pour confirmer indirectement que les trois Grands ne peuvent pas atteindre les niveaux de VCA prescrits dans les lettres d'engagement sur la base de la seule VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre. La pièce n° 2 du Canada montre que dans l'année automobile 1996/97, la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre représentait approximativement 29 pour cent de la VCA totale notifiée par les trois Grands et Volvo. De même, selon les statistiques officielles présentées par le Canada au cours des consultations[434], la VCA totale des principaux bénéficiaires du MVTO et des DRS représentait en 1996, 70 pour cent de leurs coûts des ventes au Canada. On peut donc estimer que la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre des trois Grands représente tout juste 20 pour cent de leurs coûts des ventes au Canada (29 pour cent de 70 pour cent), c'est-à-dire beaucoup moins que les 50 à 60 pour cent requis par les lettres d'engagement.

6.319 Le Canada n'a fourni aucun élément de preuve concernant les prescriptions en matière de VCA imposées aux bénéficiaires des DRS. Il se contente d'affirmer que, selon Revenu Canada, la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre de CAMI est suffisante pour qu'elle atteigne le niveau de VCA prescrit, mais ne présente aucun élément de preuve à l'appui de cette affirmation. Celle-ci ne suffit manifestement pas pour que le Canada s'acquitte de la charge de la preuve qui lui incombe.[435]

6.320 En tout état de cause, CAMI n'est pas le seul bénéficiaire d'un DRS. Selon le Canada, huit autres bénéficiaires sont actuellement soumis à un tel régime. En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada a admis que, sur ces huit bénéficiaires, ces dernières années, quatre n'ont pas atteint leur niveau de VCA requis sur la base de la seule VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre.[436]

iii) Les engagements au titre de la VCA figurant dans les lettres d'engagement sont des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4

6.321 Le Canada a soutenu que les engagements en matière de VCA figurant dans les lettres d'engagement ne sont pas des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4.

6.322 Les Communautés européennes considèrent que ces termes sont censés avoir le même champ lexical large que le terme "procédé" employé, par exemple, à l'article XI du GATT. L'obligation relative au traitement national contenue dans l'article III:4 complète l'interdiction des restrictions à l'importation figurant à l'article XI.[437] Il serait absurde que des mesures à la frontière non

---

[434] Revue statistique sur l'industrie canadienne de l'automobile, Édition de 1997, Industrie Canada, tableau 4.7 (pièce n° 18 des CE).

[435] Comme l'a noté le rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.235, les parties à un différend ne peuvent pas invoquer la confidentialité de renseignements commerciaux pour justifier le fait de ne pas présenter les éléments de preuve positifs qui sont requis pour prouver leurs affirmations.

[436] Réponse du Canada à la question 32 du Groupe spécial.

[437] Comme l'a noté le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphe 11: "... L'intention des rédacteurs de l'Accord général était manifestement que les produits importés, une fois dédouanés, soient traités de la même façon que les produits similaires d'origine nationale; s'il en était autrement, une protection indirecte pourrait être accordée."

De même, le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Pétrole, supra* note 73, a fait observer au paragraphe 5.2.2: "... L'élimination générale des restrictions quantitatives prévues par l'article XI ... et les prescriptions de l'article III en matière de traitement national ... ont essentiellement la même raison d'être: protéger le rapport compétitif que les parties contractantes s'attendent à voir maintenir entre leurs produits et ceux des autres parties contractantes ..."

contraignantes qui restreignent les importations soient interdites par l'article XI, mais que des mesures internes non contraignantes qui établissent une discrimination à l'égard des produits importés soient autorisées par l'article III:4.

6.323 Néanmoins, même si le terme "prescription" devait être interprété de façon plus étroite que le terme "procédé", les Communautés européennes soutiennent que, pour les motifs exposés plus haut, les prescriptions en matière de VCA n'en demeureraient pas moins des "prescriptions".

b) Prescriptions en matière de proportion

6.324 Le Canada soutient que les prescriptions en matière de proportion ne limitent pas les ventes de véhicules importés effectuées par d'autres importateurs, ni celles des véhicules importés par les bénéficiaires en dehors du cadre de l'exemption tarifaire.

6.325 Un principe bien établi veut toutefois que la règle du traitement non moins favorable de l'article III:4 soit applicable à chaque affaire concernant des produits importés considérée séparément.[438] En conséquence, le simple fait que les ventes de véhicules importés en dehors du cadre de l'exemption tarifaire bénéficient du même traitement que les ventes de produits nationaux ne peut compenser le fait que les ventes de véhicules importés sur le marché intérieur dans le cadre de l'exemption tarifaire sont soumises à un traitement moins favorable.

6.326 Le Canada soutient aussi que les prescriptions en matière de proportion constituent une mesure à l'importation et devraient être examinées au regard de l'article XI, et non pas de l'article III du GATT.

6.327 Cela étant, la distinction entre les mesures à l'importation et les mesures internes est de nature formelle et n'est pas fondée sur les effets de ces mesures. Les prescriptions en matière de proportion sont des mesures intérieures relevant de l'article III, et non de l'article XI parce qu'elles n'affectent pas le droit d'importer des véhicules automobiles mais le droit de les vendre au Canada.[439]

6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants

6.328 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) Prescriptions relatives à la VCA

i) Les montants de VCA qui figurent dans le MTVO et les DRS n'affectent pas la vente des parties d'équipement d'origine

6.329 Le Japon et les Communautés européennes ont tous les deux soutenu que les montants de VCA qui figurent dans le MVTO et les DRS constituent en soi des violations de l'article III:4.[440]

---

[438] Voir par exemple, le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337, supra* note 280, paragraphe 5.14; et le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Essence, supra* note 306, paragraphe 6.14.

[439] Le rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, a noté, au paragraphe 5.14, que: "Le Groupe spécial pense comme le Canada que l'Accord général opère une distinction entre les mesures qui visent "l'importation" de produits, qui sont régies par l'article XI:1, et les mesures qui visent les "produits importés", qui sont traitées à l'article III. Si l'on interprétait extensivement l'article XI pour englober les prescriptions intérieures, l'article III serait partiellement superflu."

[440] Le Japon avait initialement fait valoir que les prescriptions relatives à la VCA obligent *de facto* à utiliser des parties d'origine nationale, mais semble avoir abandonné cette argumentation.

Comme le Canada l'a déjà indiqué, les arguments des Communautés européennes et du Japon reposent sur le fait que la VCA est considérée comme une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale. La VCA n'est pas une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale, c'est une prescription relative à la valeur ajoutée. Dans des affaires antérieures examinées dans le cadre du GATT et de l'OMC, des violations ont été constatées dans des mesures qui exigeaient l'achat ou l'utilisation de produits nationaux afin de bénéficier d'un avantage.[441] Toutefois, il n'existe aucun précédent du GATT ou de l'OMC à l'appui de la proposition selon laquelle la simple inclusion de produits d'origine nationale dans une prescription de caractère général en matière de valeur ajoutée constitue une violation de l'article III:4 du GATT.

6.330 Cette interprétation de l'article III:4 est étayée par le texte du paragraphe 1 de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC. Il contient des exemples de MIC qui sont incompatibles avec l'article III:4 et fait référence à des mesures qui *exigent* l'utilisation de produits nationaux.

6.331 Le Canada a démontré dans sa réponse initiale que toutes les sociétés à l'égard desquelles les plaignants ont soulevé des arguments atteignent aisément le montant de VCA qui leur est fixé par la seule main-d'œuvre. En réponse, le Japon soutient que les effets réels de la mesure ne sont pas pertinents, car le critère consiste à déterminer si la mesure "pourrait altérer, sur le marché intérieur, les conditions de la concurrence entre le produit d'origine nationale et le produit d'importation". Comme précédent, le Japon cite deux affaires: *Mesures discriminatoires appliquées par l'Italie à l'importation de machines agricoles*[442] et *États-Unis - Taxes sur le pétrole et certains produits d'importation.*[443]

6.332 La phrase citée plus haut est extraite du paragraphe 12 du rapport *Machines agricoles italiennes*. Le Groupe spécial traitait de l'argument de l'Italie selon lequel l'article III:4 ne s'appliquait pas à sa mesure, car elle ne régissait pas directement les conditions de vente des produits. Le Groupe spécial a rejeté cet argument, constatant que l'article III:4 s'applique à toutes les mesures qui "pourraient altérer, sur le marché intérieur, les conditions de la concurrence entre le produit d'origine nationale et le produit d'importation". Autrement dit, ce critère détermine si l'article III:4 s'applique réellement et non pas si la mesure constitue une violation. La mesure italienne en cause accordait un avantage aux seuls acheteurs de matériel agricole italien. Il y avait donc une incitation réelle et immédiate à favoriser ces produits, et non pas une simple possibilité de traitement plus favorable à l'avenir. C'est là que le Groupe spécial a constaté la violation de l'article III:4.

6.333 Le paragraphe extrait du rapport *Taxes sur le pétrole* cité par le Japon ne dit rien des mesures qui "pourraient" altérer les conditions de la concurrence. Il défend l'idée que l'on ne peut pas justifier l'application aux produits importés d'une taxe supérieure à celle qui frappe les produits nationaux (une violation incontestable de l'article III:2) sous prétexte que la mesure a un effet négligeable sur le volume des importations. Cette constatation n'est pas pertinente en l'espèce.

ii) Les prescriptions en matière de VCA n'affectent pas les conditions de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés

6.334 Le Japon et les Communautés européennes ont allégué que les prescriptions relatives à la VCA enfreignaient l'article III:4 du GATT. Au départ, le Japon a soutenu que la VCA était une

---

[441] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390; le rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126; le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles, supra* note 270.

[442] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphes 11 à 13.

[443] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Pétrole, supra* note 73, paragraphe 5.1.9.

obligation *de facto* d'utiliser des parties canadiennes. Il s'est joint aux Communautés européennes pour soutenir que la VCA constitue une violation *de jure* de l'article III:4 car elle pourrait, un jour, dans d'éventuelles circonstances futures, engendrer la possibilité que les produits importés soient soumis à un traitement moins favorable. S'il s'agit bien là du critère correct pour déterminer l'existence d'une violation de l'article III:4, il semble peu probable qu'aucune mesure ne puisse jamais être admissible. Il n'est donc pas surprenant qu'aucune constatation de ce type n'ait été établie dans le cadre des affaires citées par les parties plaignantes.

6.335 Les deux parties plaignantes ont cité une série d'affaires soutenant que l'article III protège l'égalité des possibilités de concurrence, et non les flux commerciaux, ce qui, selon ce qu'elles avancent, les dispensent de l'obligation de démontrer que les mesures canadiennes ont réellement l'un quelconque des effets qu'elles prétendent. Elles allèguent que ces affaires, ainsi que d'autres[444] viennent à l'appui de l'emploi d'un critère fondé sur la possibilité d'un futur changement de circonstances qui donnerait lieu à une discrimination potentielle.

6.336 Aucun rapport de groupe spécial – et certainement aucun de ceux que citent les parties plaignantes – n'a jamais constaté de violation de l'article III:4 fondée sur une discrimination qui pourrait exister après un changement de circonstances susceptible de se produire à l'avenir à un moment indéterminé. En qualité de parties plaignantes, le Japon et les Communautés européennes ne peuvent tout simplement pas affirmer qu'il peut y avoir la possibilité d'une discrimination dans d'éventuelles circonstances futures. Dans chaque affaire citée par les parties plaignantes, la possibilité de discrimination existait réellement dans les circonstances qui prévalaient au moment où la procédure a été engagée. Pas une seule affaire ne comporte de constatations selon laquelle la partie plaignante n'a besoin que de démontrer la possibilité de discrimination future en cas de changement de circonstances adéquat. Ainsi, pour aboutir, les parties plaignantes doivent démontrer qu'il y a une possibilité actuelle de discrimination dans les circonstances présentes. Elles ont simplement essayé de démontrer une possibilité future dans des circonstances hypothétiques.

6.337 Même à cette fin, les éléments de preuve qu'elles avancent sont insuffisants. L'unique article de journal présenté par le Japon, dans lequel l'auteur suppose que les conditions du marché pourraient un jour provoquer une baisse des niveaux de production, ne constitue pas un élément de preuve.[445] Les Communautés européennes laissent entendre que les trois Grands pourraient déplacer leur production vers les États-Unis, ou vers un autre pays, tout comme l'a fait Volvo (Canada). Cela ne prouve rien, puisque les sociétés qui ont cessé de produire au Canada ne répondront plus aux conditions requises pour bénéficier du régime d'admission en franchise au titre du MVTO ou des DRS, au moins jusqu'à ce qu'elles reprennent la production. Leur capacité à satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA dans ces circonstances est sans objet.

6.338 Les calculs relatifs à la VCA obligent les sociétés qui importent des véhicules dans le cadre du MVTO et des DRS à atteindre un montant total de valeur canadienne dans chaque catégorie de véhicules qu'elles produisent. Ces trois catégories sont les automobiles, les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés. Comme la prescription vise une "catégorie" de véhicules, il n'existe aucune prescription en vertu de laquelle chaque véhicule doit contenir des produits canadiens. En outre, la "valeur canadienne" inclut la main-d'œuvre, les coûts fixes d'usine tels que le chauffage et l'éclairage, et la dépréciation sur les bâtiments et le matériel. Il est possible, grâce à ces ajouts, de satisfaire aux

---

[444] *CEE – Oléagineux, supra* note 429, paragraphe 141; rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée - Boissons alcooliques, supra* note 280, paragraphe 21; rapport du Groupe spécial *États-Unis – Pétrole, supra* note 73, paragraphe 5.1.9; rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337, supra* note 280, paragraphe 5.13; rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphe 12.

[445] Argumentation du Japon se rapportant à la pièce n° 48 du Japon.

prescriptions en matière de VCA sans utiliser de produits canadiens, même dans toute une catégorie de véhicules. Chaque société important telle ou telle catégorie de véhicules dans le cadre du MVTO atteint la VCA requise sur la base de la seule main-d'œuvre. Hormis quatre sociétés[446], il en va de même pour les sociétés qui importent des véhicules dans le cadre des DRS, y compris CAMI.

6.339 Par conséquent, les montants de VCA n'affectent pas les conditions de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés, car la VCA n'oblige pas à acheter ou à utiliser des produits nationaux. Les prescriptions en matière de VCA, notamment celles qui découlent du MVTO et du décret applicable à CAMI, n'affectent pas les possibilités de concurrence pour les parties et autres produits importés, et ne peuvent pas le faire, car les sociétés peuvent acheter tous leurs intrants et leur matériel dans le pays de leur choix et atteindre néanmoins le niveau de VCA qui leur est respectivement prescrit.

6.340 Les affaires examinées dans le cadre du GATT et de l'OMC viennent à l'appui de la position du Canada selon laquelle il faut que l'utilisation de produits nationaux soit exigée pour qu'une prescription en matière de teneur en éléments d'origine nationale ou de valeur ajoutée soit incompatible avec l'article III:4. La prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale dans le cadre de l'affaire *Indonésie – Automobiles* ne pouvait être respectée sans que soient utilisées des parties indonésiennes. Dans l'affaire relative à la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*[447], les engagements d'achat de produits locaux avaient été librement contractés, mais leur respect n'était pas facultatif. Dans l'affaire *Mesures discriminatoires appliquées par l'Italie à l'importation de machines agricoles*[448] et dans l'affaire *Pièces détachées et composants*[449], le *seul* moyen de bénéficier d'un avantage offert par le gouvernement était d'acheter des produits nationaux.

6.341 La position du Canada selon laquelle l'application de l'article III:4 est liée aux prescriptions en matière de teneur en éléments d'origine nationale est confirmée par la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC. Le texte introductif du paragraphe 1 et l'alinéa 1 a) énoncent clairement qu'une mesure doit prescrire l'achat ou l'utilisation de produits nationaux pour être incompatible avec l'article III:4 du GATT.

6.342 L'inflation et la croissance du secteur ont rendu les niveaux de VCA prescrits pour les sociétés qui importent des véhicules dans le cadre du MVTO si insignifiants qu'ils ne peuvent être considérés comme une obligation de faire quoi que ce soit, encore moins d'acheter, ou même de favoriser les produits nationaux. Ils sont fondés sur des niveaux de production passés qui étaient si bas que l'on ne peut pas s'attendre à les voir à nouveau. La *figure 2* et la pièce n° 2 du Canada montrent que, pour les fabricants automobiles, la VCA notifiée relative à la seule main-d'œuvre sur la période 1996-1997 représentait plus du triple du montant total requis.[450] La VCA totale notifiée cette année-là était plus de onze fois supérieure à la VCA requise.[451]

---

[446] Ces quatre sociétés sont Capital Disposal Equipment, Les Entreprises Michel Corbeil, Navistar et NovaBUS.

[447] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE*, *supra* note 126, paragraphe 5.4.

[448] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390.

[449] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*, *supra* note 127, paragraphe 5.21.

[450] La VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre était de 1,9 milliard de dollars, alors que le total requis était de 611 millions de dollars.

[451] La VCA totale notifiée représentait près de 6,8 milliards de dollars.

6.343 En conclusion, les plaignants ont fait une interprétation erronée des constatations sur lesquelles ils s'appuient. Les deux parties plaignantes ont fait valoir qu'elles ont seulement à démontrer que la VCA pourrait, dans d'éventuelles circonstances futures, affecter les conditions de la concurrence entre les parties d'équipement d'origine nationale et les parties d'équipement importées. Cette opinion n'a été avalisée dans aucune des affaires citées par les plaignants. Le Canada estime donc que les prescriptions relatives à la VCA ne peuvent pas enfreindre l'article III:4.

iii) Les lettres ne sont pas des "lois, règlements ou prescriptions"

6.344 Les plaignants ont soutenu que les lettres constituaient également une violation de l'article III:4. Celui-ci dispose qu'il s'applique "à toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions". Le Japon et les Communautés européennes n'ont pas cherché à faire valoir que les lettres sont des lois ou des règlements parce qu'il est évident qu'elles n'en sont pas. Les lettres ne figurent dans aucun instrument juridique. Aussi reste-t-il seulement à déterminer si les lettres constituent des prescriptions.[452]

6.345 Il incombe aux Communautés européennes et au Japon de prouver que les lettres additionnelles constituent des prescriptions, ce qu'ils ne peuvent pas faire. Le critère à appliquer pour déterminer si les montants de la VCA indiqués dans les lettres sont des "prescriptions" a été défini dans les rapports des groupes spéciaux chargés des affaires *Canada - Administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger* et *CEE – Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants*.[453] Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Canada - LEIE* a constaté que des engagements présentés volontairement pouvaient constituer des "prescriptions" au sens de l'article III:4. Le Groupe spécial a cependant explicitement noté que les engagements en cause dans l'affaire *Canada - LEIE* n'étaient pas exécutés volontairement. Une fois qu'ils avaient été contractés, les engagements faisaient partie du régime juridiquement exécutoire applicable à l'investissement. En somme, une sanction était imposée en cas de non-respect des prescriptions. Ce fait était au cœur du raisonnement suivi par le Groupe spécial.[454]

6.346 Le Groupe spécial chargé de l'affaire *CEE - Pièces détachées et composants* a établi une distinction entre les "prescriptions" qu'une société est juridiquement tenue de respecter (cas de l'affaire *Canada - LEIE*) et les "prescriptions" qu'une société accepte volontairement afin d'obtenir un avantage. Il a cependant constaté qu'il s'agissait dans les deux cas de "prescriptions" au sens de l'article III:4, mais seulement dans la mesure où les prescriptions étaient des conditions préalables à l'obtention d'un avantage.[455]

6.347 Les lettres ne constituent pas des prescriptions en vertu de ces critères. Elles ne font pas partie du régime juridiquement exécutoire auquel est assujetti le MVTO. Si un bénéficiaire n'atteignait pas les montants de la VCA spécifiés dans sa lettre, il remplirait toujours les conditions

---

[452] Dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, le Canada a déjà exposé ses vues au sujet de l'interprétation des termes "mesures" et "lois, … règlements ou … prescriptions". De l'avis du Canada, ces termes n'ont pas la même signification, le mot "mesure" ayant un sens plus large. Aussi convient-il seulement de déterminer si les lettres constituent des "prescriptions". Si c'est le cas, elles constituent nécessairement des mesures. Par contre, il ne serait pas déterminant de constater que les lettres sont des "mesures". Il faudrait encore déterminer si les lettres constituent des "prescriptions", ou constater que les deux termes ont des significations identiques.

[453] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127.

[454] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126, paragraphe 5.4.

[455] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127, paragraphe 5.21.

requises pour bénéficier des privilèges de la franchise. Les éléments de preuve présentés par le Japon lui-même l'établissent clairement.[456] De fait, si un bénéficiaire refusait de fournir les renseignements qui seraient nécessaires pour déterminer s'il a atteint les montants spécifiés, il remplirait toujours les conditions requises. En outre, tout comme aucune sanction n'est imposée en cas de non-atteinte des montants spécifiés dans les lettres, aucune récompense n'est non plus accordée dans le cas contraire. Les sociétés qui donnent suite aux lettres ne reçoivent aucun avantage additionnel. Elles ne sont pas tenues d'en appliquer les modalités et si elles le font volontairement, ce n'est pas pour obtenir un avantage. Les lettres ne constituent donc pas des prescriptions. Elles n'ont absolument aucun lien avec la capacité pour les sociétés d'effectuer des importations en franchise en vertu du MVTO.

6.348 Canada a rendu publique sa position selon laquelle les lettres ne constituent pas des prescriptions. De fait, le Japon a versé au dossier en tant qu'élément de preuve une déclaration publique d'Industrie Canada où les lettres sont qualifiées de non contraignantes.[457] Le Canada a fait la même déclaration à maintes reprises durant les travaux du présent Groupe spécial; il y aurait lieu de signaler que le Canada rend publiques toutes ses communications à l'OMC si une demande lui est adressée en ce sens. Ces communications mêmes sont donc aussi des déclarations publiques témoignant que les les lettres ne sont ni contraignantes ni exécutoires.

6.349 Les Communautés européennes ont beaucoup insisté sur le libellé des lettres qui, allèguent-elles, est d'application obligatoire. En fait, il varie et il est tout au plus ambigu – le terme anglais "undertake" peut signifier s'engager formellement, mais il peut aussi vouloir dire entreprendre une tâche.[458] Dans un système où il n'y a ni sanction ni récompense, on ne saurait considérer l'engagement de parties privées, même formulé dans les termes les plus fermes, comme constituant une prescription au sens de l'article III:4.

6.350 Jusqu'à présent, les autres éléments de preuve présentés par les plaignants ont porté sur les questions de savoir si le gouvernement canadien était intervenu dans l'établissement des lettres, si les fabricants étaient tenus de présenter les lettres parce qu'elles étaient une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile par le Canada, et si les bénéficiaires eux-mêmes se sentaient liés par les lettres. Les éléments de preuve qui ont été présentés sont au mieux ambigus et ils ne prouvent pas que les lettres aient jamais constitué des prescriptions.[459]

---

[456] Pièce n° 27 du Japon, page 63.

[457] Pièce n° 38 du Japon, page 38-1.

[458] Voir, par exemple, *The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, définition 4 a), (vol. 2 [Oxford: Clarendon Press, 1993], page 3476, pièce n° 13 du Canada), et *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary*, définition 1, 10ème édition [Markham: Thomas Allen, 1993], page 1289 (pièce n° 14 du Canada).

[459] Par exemple, la pièce n° 22 des CE, page 11, renferme la déclaration ci-après d'un responsable de General Motors Corporation (États-Unis): "Je puis m'exprimer au nom de General Motors et je puis affirmer qu'*il n'y a eu aucune entente secrète, qu'il n'y a eu aucune négociation*. Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord, telles qu'elles avaient été arrêtées, et approuverions les principes ainsi que nous les comprenions, et il nous a fixé un objectif d'après lequel au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits." (Pas d'italique dans l'original.) United States-Canada Automotive Products Agreement: Hearings before the House Comm. on Ways and Means on H.R. 6960 "The Automotive Products Trade Act of 1965", 89ème Congrès, Première Session. (1965), page 148 (témoignage de M. James M. Roche, Vice-Président directeur de General Motors Corporation). Cette déclaration confirme entièrement l'explication des faits donnée par le Canada dans sa réponse à la question 17 du Groupe spécial.

6.351 Les Communautés européennes ont aussi allégué que les lettres sont exécutoires, arguant que rien, en droit canadien, n'empêche le Canada d'abroger ou de modifier le MVTO. Cet argument procède d'une interprétation fondamentalement erronée du droit de l'OMC. Les accords de l'OMC ne s'appliquent pas aux actions que *pourraient* entreprendre les Membres. Ils s'appliquent aux actions que les Membres ont *entreprises*. Les lettres ne constituent pas des prescriptions parce qu'elles ne sont pas exécutoires et qu'elles ne prévoient aucune récompense; la question de savoir si le gouvernement canadien a en vertu de la Constitution le pouvoir de les transformer en prescriptions est sans intérêt.

6.352 Les lettres ne constituent pas des prescriptions et c'est ce qui ressort clairement de ce qui se produirait si le Canada devait donner suite à une constatation établissant qu'elles constituent une violation de l'article III:4. Le gouvernement canadien n'aurait à prendre aucune disposition pour se conformer à une telle constatation. Il n'aurait pas à révoquer les lettres parce qu'il faudrait d'abord qu'il les ait promulguées – il n'y a donc rien à révoquer. Il n'aurait pas à les dénoncer, parce qu'il a déjà été clairement établi que ni les pouvoirs publics ni les sociétés concernées ne se sentent liés par ces lettres. Il n'aurait pas à suspendre leur application, parce qu'il ne les applique pas.

6.353 Pratiquement tous les éléments de preuve présentés par les parties plaignantes ont trait à l'époque à laquelle les lettres ont été rédigées, il y a 35 ans. Aucun de ces éléments de preuve n'est pertinent. Peu importe leur statut antérieur, les lettres ne constituent pas des prescriptions aujourd'hui, et elles n'en constitueront pas non plus à l'avenir. Avant même que les parties plaignantes n'engagent la présente procédure, le Canada avait publiquement déclaré que les lettres n'étaient pas contraignantes.[460] Les plaignants eux-mêmes ont cité cette déclaration, et ils ne l'ont jamais réfutée. Le Canada a également cessé de prendre la peine de vérifier si les sociétés avaient atteint les montants stipulés dans les lettres. Il a ainsi clairement indiqué à maintes reprises qu'il ne considérait pas que les lettres étaient contraignantes. Si les dirigeants des sociétés bénéficiaires avaient déjà entretenu un doute quelconque à ce sujet, ce n'est plus le cas maintenant.

6.354 Indépendamment du fait que les lettres aient déjà pu être considérées comme étant contraignantes, elles n'ont jamais été exécutoires. Le Japon a ainsi joint sa voix à celle des Communautés européennes pour alléguer qu'il suffirait d'abroger ou de modifier le MVTO, voire de dénoncer au besoin le Pacte de l'automobile, pour faire appliquer le contenu des lettres. Cet argument procède d'une interprétation fondamentalement erronée du droit de l'OMC. Les accords de l'OMC ne s'appliquent pas aux mesures que pourraient prendre les Membres. Ils s'appliquent aux mesures que les Membres ont prises.

6.355 En tout état de cause, le Canada n'aurait jamais dénoncé le Pacte de l'automobile – en fait, il n'aurait jamais pu le faire. Premièrement, il aurait ainsi pénalisé chacune des sociétés visées par le MVTO et les DRS, et pas seulement celles qui n'avaient pas respecté leurs engagements. Deuxièmement, entre 1965 et 1998, soit avant que les taux des droits frappant les produits provenant des États-Unis ne tombent à zéro par suite de leur élimination progressive dans le cadre de l'ALÉNA, l'accès en franchise au marché américain se faisait en vertu du Pacte de l'automobile. Dans ces circonstances, il n'aurait jamais été envisageable que le Canada dénonce cet accord.

6.356 Pour ces raisons, le Canada soutient que les lettres d'engagement n'imposent pas de prescriptions au sens de l'article III:4 du GATT. Elles ne peuvent donc donner lieu à une violation de cet article.

[460] Pièces n° 38 du Japon et n° 20 des CE.

b) Prescriptions en matière de proportion

i) Les prescriptions en matière de proportion n'accordent pas un traitement moins favorable aux véhicules nationaux

6.357 Les Communautés européennes disent que le Canada a soutenu qu'un traitement moins favorable appliqué à certains produits peut être compensé par un traitement plus favorable appliqué à d'autres. Le Canada n'a pas avancé un tel argument.

6.358 Dans leurs réponses aux questions, les Communautés européennes ont clairement indiqué que leur allégation dans ce domaine ne se rapportait qu'aux véhicules importés dans le cadre du MVTO et des DRS – autrement dit, ces mêmes véhicules dont elles allèguent qu'ils bénéficient d'un avantage en vertu de l'article premier. Ces véhicules, selon ce que soutiennent les Communautés européennes, sont dans une situation de désavantage compétitif car les prescriptions en matière de proportion imposent une limite quantitative à leurs ventes, fondée sur la valeur de la production nationale.

6.359 Selon les Communautés européennes, les bénéficiaires du MVTO et des DRS importeront des véhicules afin d'obtenir les avantages de l'admission en franchise, puis s'abstiendront de les vendre afin de préserver ces avantages. Cet argument a, semble-t-il, été avancé sans tenir aucun compte des mesures en cause. Les ventes ne sont pas limitées par les proportions; il ressort de celles-ci que les importations qui excèdent une certaine valeur des ventes seront frappées du droit NPF en vigueur au Canada. Les fabricants sont libres de vendre des véhicules en dehors des limites des proportions prescrites – la seule conséquence étant qu'ils acquitteront le droit sur la valeur de ces véhicules.

6.360 Comme les proportions n'ont aucun effet sur les ventes totales, qu'il s'agisse de produits nationaux ou importés, les Communautés semblent soutenir qu'une limite aux avantages de l'admission en franchise constitue en soi une violation de l'article III. Le Canada ne partage pas cet avis. L'argument des CE transformerait une mesure établissant les conditions auxquelles l'importation a lieu – qui est manifestement une mesure à la frontière – en une limitation des ventes intérieures relevant de l'article III:4. Une telle allégation n'a aucun fondement dans le GATT. Chaque contingent tarifaire ou chaque limitation en matière de préférences tarifaires en deviendrait une violation de l'article III.

ii) Les prescriptions en matière de proportion n'affectent pas la vente de véhicules sur le marché intérieur

6.361 La plainte du Japon repose entièrement sur l'hypothèse selon laquelle, si la production canadienne était organisée de sorte que certains modèles soient produits pour l'exportation, et que d'autres soient destinés principalement au marché canadien, il pourrait en résulter une augmentation de la production qui pourrait défavoriser dans une certaine mesure les véhicules importés.

6.362 L'argument du Japon divise la production en deux parties: celle qui est destinée à l'exportation et celle qui est destinée au marché intérieur. Le Japon suppose que si certains modèles sont destinés principalement au marché intérieur, une augmentation de la production de ces modèles pourrait entraîner une diminution des possibilités de concurrence pour les véhicules importés. Le Japon n'a présenté aucun élément de preuve établissant que la production canadienne est organisée de cette façon. Il ne le peut pas non plus, car une telle structure inefficiente ne pourrait pas être maintenue sur un marché rationalisé. Il ne peut donc pas étayer son allégation selon laquelle la production nationale "pourrait" altérer les conditions de la concurrence pour les véhicules importés, et le Japon ne peut pas établir d'éléments *prima facie* à l'appui de son argumentation.

6.363 En tout état de cause, l'argument est difficile à concilier avec l'effet du programme, qui est de supprimer les droits de douane sur les importations. Il est également difficile à concilier avec la

réalité du marché: les bénéficiaires ont une incitation à *diminuer* la production et à *augmenter* l'importation, étant donné que leurs niveaux de production dépassent largement ce qui est prescrit par les proportions.

6.364 Le Japon a allégué que les prescriptions en matière de proportion pourraient engendrer une violation de l'article III liée d'une certaine manière à une augmentation de la production évoquée. Mais le Japon n'a présenté aucun élément de preuve et presque aucune explication à l'appui de son allégation, et a choisi de ne pas y remédier dans ses réponses aux questions du Groupe spécial, dans ses arguments. Le Japon n'a pas établi d'éléments *prima facie* étayant son argumentation, et son allégation doit être rejetée.

6.365 L'argument des Communautés européennes a apparemment changé durant cette procédure. Lorsqu'elles ont présenté leurs allégations, les Communautés européennes ont, semble-t-il, soutenu que les prescriptions en matière de proportion imposaient une limite quantitative à toutes les ventes à l'importation des sociétés bénéficiaires, une allégation dénuée de fondement. À présent, elles semblent restreindre leur argumentation aux véhicules importés en franchise dans le cadre du MVTO et des DRS. Elles concèdent que les ventes de véhicules importés sur lesquels le droit est acquitté sont soumises au même traitement que les ventes de véhicules nationaux. Mais elles laissent entendre que les ventes de véhicules admis en franchise sont soumises à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux véhicules nationaux ou aux véhicules pour lesquels les droits ont été acquittés, qui sont similaires. La thèse des CE consiste apparemment à dire qu'une société bénéficiaire pourrait diminuer sa production dans une mesure telle qu'elle aurait à réduire le volume de ses importations en franchise destinées à la vente sur le marché canadien.

6.366 Le Canada a réfuté la première version de l'argumentation des CE en démontrant qu'elle était fondée sur une interprétation erronée de la façon dont s'appliquent les proportions et l'article III. Or, la deuxième version semble également présenter une interprétation erronée du fonctionnement de l'article III et des prescriptions en matière de proportion. Il convient donc d'expliquer brièvement à nouveau exactement comment ces proportions fonctionnent.

6.367 Le MVTO et les DRS disposent que chaque société important des véhicules au titre de ces mesures doit maintenir une proportion définie de la valeur de sa production canadienne par rapport à celle de ses ventes sur le marché canadien. Les chiffres relatifs aux ventes n'incluent que les véhicules nationaux et les véhicules importés en franchise. Pour les sociétés qui fonctionnent dans le cadre du MVTO, la proportion requise est celle qui a été réellement atteinte durant l'année de base 1963-1964. Pour celles qui fonctionnent dans le cadre d'un DRS, chaque décret précise les modalités d'application de la proportion requise. Nulle part ailleurs ne sont spécifiés d'autres montants, que ce soit dans les lettres additionnelles ou dans les déclarations annuelles requises au titre du MVTO.

6.368 Un exemple sera le moyen le plus facile pour comprendre les prescriptions en matière de proportions. Supposons qu'une société fonctionnant dans le cadre du MTVO ait une proportion de 95 pour cent. Si elle vend pour une valeur de 100 dollars d'automobiles au Canada, que celles-ci soient importées en franchise ou produites sur le marché intérieur, elle doit aussi produire des automobiles au Canada pour une valeur d'au moins 95 dollars au cours de la même année automobile. Il n'existe aucune prescription concernant le lieu ou les modalités de vente de cette production. Il n'existe aucune prescription concernant la quantité qu'il convient d'importer en franchise ou celle qu'il convient d'importer en acquittant les droits. Il n'existe aucune prescription, de quelque sorte que ce soit, concernant l'origine. La société est libre d'organiser ses importations, et ses ventes, comme elle le veut.

6.369 En outre, la société doit toujours faire en sorte de respecter la proportion qui lui est prescrite, car seuls les véhicules importés en franchise sont comptabilisés dans la partie ventes, ou

dénominateur, de la proportion. Au cas, peu probable, où les opérations de la société correspondraient exactement, ou à peu de choses près, à la proportion qui lui a été fixée, elle pourrait commencer à acquitter le droit normalement applicable sur ses importations. Il s'agit du même droit qu'il aurait normalement fallu acquitter sur toutes ses importations. Dans cette situation, les véhicules déjà importés au Canada demeureraient exempts de droits. Seuls les véhicules devant être importés seraient affectés, et le seul effet est qu'ils deviendraient passibles d'un droit. C'est seulement dans cette situation que la proportion sert à plafonner la valeur totale des véhicules qu'une société peut importer en franchise. Ce plafond ne limite ni n'affecte autrement la valeur ou le volume qui peuvent être importés en acquittant le droit NPF. Les fabricants peuvent donc importer et vendre autant de véhicules qu'ils veulent.

6.370 S'agissant des ventes sur le marché intérieur, tous les véhicules sont soumis aux mêmes règles. Les véhicules importés en franchise dans le cadre du MVTO et des DRS se trouvent exactement dans la même position concurrentielle en ce qui concerne leurs ventes sur le marché intérieur que les véhicules importés en acquittant les droits – et les Communautés européennes ont concédé que ces derniers ne font pas l'objet d'une discrimination au regard de l'article III. De fait, tous les véhicules, qu'ils soient importés en franchise ou en acquittant les droits, ou qu'ils soient produits sur le marché intérieur, sont soumis exactement aux mêmes règles pour ce qui est de leurs ventes intérieures.

6.371 Toutes les sociétés qui importent des véhicules dans le cadre soit du MVTO, soit des DRS, dépassent largement les proportions qui leur ont été respectivement fixées. Ces dernières ont donc cessé d'avoir aucun effet autre que de permettre aux bénéficiaires de répondre aux conditions requises pour être considérés comme fabricants. Il n'existe aucune incitation réglementaire à dépasser la proportion requise. Les niveaux de production au Canada résultent donc entièrement de facteurs commerciaux tels que les coûts et la demande de produits.

6.372 Il est possible que le Canada ait interprété à tort l'argument des CE. Les Communautés européennes pourraient faire valoir que l'existence même d'un plafond potentiel à la valeur des produits qui peuvent être importés en franchise défavorise en soi la vente sur le marché intérieur des produits admis en franchise. Si c'est bien là l'argument des CE, il n'établit pas de distinction entre les mesures qui affectent l'importation des produits et celles qui affectent les produis importés. L'article III:4 s'applique aux mesures affectant la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés similaires, une fois que les produits importés ont passé la frontière et que les éventuels droits applicables ont été acquittés. L'article III n'offre donc aucune base pour alléguer que les produits importés, par ailleurs similaires, sont soumis à un traitement moins favorable au regard de cet article parce qu'ils ont été frappés de droits différents. Sinon, les contingents tarifaires et tous les autres taux de droits variables constitueraient une violation de l'article III:4.

7. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

6.373 En réaction à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

a) Précisions

6.374 Les Communautés européennes voudraient apporter des précisions concernant la portée de leurs allégations eu égard aux prescriptions en matière de VCA. Le Canada leur attribue l'allégation selon laquelle les "prescriptions relatives à la VCA favorisent l'utilisation de parties d'équipement d'origine nationale (OEM) dans la production de véhicules au Canada".

6.375 C'est inexact. L'allégation des CE ne se limite pas aux parties OEM. Elle s'étend à toutes les marchandises utilisées ou consommées dans la fabrication de véhicules automobiles qui sont comptabilisés comme VCA lorsqu'elles sont produites ou fabriquées au Canada, mais pas quand elles

sont importées. Comme cela est indiqué dans l'argumentation initiale des CE, conformément aux règles figurant dans le MVTO de 1998, sont inclus non seulement les parties, mais aussi les matières, ainsi que certains équipements de nature non durable.

b) Les lettres contiennent des prescriptions

6.376 Il semble que le Canada ait reconnu que l'on ne peut soutenir que les lettres d'engagement ne sont pas des "mesures". Ainsi, dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada se contente d'indiquer que les lettres d'engagement ne sont pas des "lois, règlements ou prescriptions". À titre de justification, il mentionne dans une note de bas de page que puisque le terme "mesure" a un sens "plus large" que le terme "prescription", le Groupe spécial a seulement besoin de déterminer si les lettres constituent des prescriptions.

6.377 Les Communautés européennes ne sont pas de cet avis. Même si l'on supposait que le terme "mesure" a effectivement un sens "plus large", il ne faut pas oublier que les Communautés européennes ont présenté des allégations au sujet des prescriptions relatives à la VCA non seulement au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, mais également au titre de l'article XVII de l'AGCS et de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC. Or aucune de ces deux dernières dispositions ne fait mention des "prescriptions". C'est pourquoi même s'il constatait que les lettres ne constituent pas des "prescriptions", le Groupe spécial devrait toujours déterminer si elles constituent des "mesures".

6.378 La défense du Canada repose sur une interprétation extrêmement étroite du terme "prescription". En substance, le Canada soutient que les lettres ne constituent pas des "prescriptions" parce qu'elles ne sont pas "juridiquement exécutoires", ni à cause de sanctions ni à cause de récompenses qui y seraient explicitement attachées.

6.379 Mais le sens ordinaire du terme "prescription" n'impose aucunement une telle interprétation. Les termes "prescrit" et "juridiquement exécutoire" ne sont pas synonymes. L'existence d'une sanction juridique explicite est la preuve que quelque chose peut constituer une "prescription" sans toutefois en être un élément intrinsèque.

6.380 Les lettres d'engagement renferment des "prescriptions" parce qu'elles sont libellées en termes péremptoires et parce que le gouvernement canadien et les bénéficiaires les considèrent comme étant contraignantes, ainsi que le montre le fait que leur respect est régulièrement vérifié et que les bénéficiaires se conforment en pratique aux conditions qui y sont stipulées.

6.381 On ne saurait estimer que la déclaration figurant sur le site Web d'Industrie Canada et selon laquelle les lettres "bien que non contraignantes, … sont généralement respectées"[461] est la preuve que le gouvernement canadien ne les considère pas comme "contraignantes". Cette déclaration ne s'adresse pas aux bénéficiaires, mais au grand public. Le gouvernement canadien n'a pas besoin d'afficher des déclarations sur Internet pour faire connaître aux bénéficiaires ses vues sur la nature des lettres. En tout état de cause, Industrie Canada emploie le terme "obligatoire" au sens étroit de "juridiquement exécutoire". Dans le même paragraphe, Industrie Canada qualifie les termes des lettres de ce à quoi les bénéficiaires "se sont engagés" et de "conditions".

6.382 Pour des raisons similaires, on ne saurait estimer que les déclarations faites par le gouvernement canadien dans le cadre de la présente procédure sont la preuve que le Canada ne considère pas que les lettres sont contraignantes ou qu'il les a dénoncées. Les trois Grands de

[461] Pièce n° 20 des CE.

l'industrie automobile savent pertinemment que le Canada est obligé d'invoquer de tels arguments pour qu'ils continuent de bénéficier de l'exemption tarifaire.

6.383 Le Canada soutient que son interprétation du terme "prescription" est tirée des rapports sur les affaires *Canada – LEIE*[462] et *CEE – Pièces détachées et composants*.[463] Mais ces rapports ne donnent aucunement à penser que les groupes spéciaux entendaient élaborer une série de critères généralement applicables ou qu'ils les utilisaient.

6.384 En tout état de cause, les lettres d'engagement présentent les mêmes caractéristiques que les mesures en cause dans l'affaire *CEE – Pièces détachées et composants*. Ainsi que l'a indiqué le Canada, dans cette affaire, le Groupe spécial avait constaté que les engagements d'augmenter la teneur en éléments d'origine nationale offerts par les filiales de certaines sociétés japonaises constituaient des "prescriptions" parce qu'ils étaient une "condition préalable à l'obtention d'un avantage". Il en est de même pour les lettres d'engagement. Le gouvernement canadien n'aurait pas signé le Pacte de l'automobile si les trois Grands de l'industrie automobile n'avaient pas présenté les lettres d'engagement.

6.385 La seule différence entre les deux affaires est que le règlement antidumping des CE prévoyait que la Commission des Communautés européennes pouvait (mais sans y être tenue) poursuivre la procédure et imposer en fin de compte des droits anti-échappatoires si les engagements étaient dénoncés ou violés.[464] Le MVTO ne prévoit pas expressément la possibilité d'imposer des sanctions. Mais cela ne signifie pas que les lettres ne sont pas exécutoires. Étant donné le lien établi par le Canada entre la conclusion du Pacte de l'automobile et la présentation des lettres, il avait toujours été tacitement entendu entre les parties que le gouvernement canadien retirerait les avantages tarifaires si les bénéficiaires ne se conformaient pas au contenu des lettres.

6.386 Dans l'une de ses questions additionnelles, le Groupe spécial a demandé au Canada si les fabricants visés par le MVTO avaient mentionné dans leurs rapports annuels qu'ils avaient dépassé les niveaux de VCA prescrits par le MVTO.[465]

6.387 La réponse est que les bénéficiaires n'ont nullement besoin de le faire. Les modèles de formulaires de déclaration présentés dans la pièce n° 14 des CE montrent que les bénéficiaires du MVTO sont tenus, entre autres, de déclarer le montant total de la VCA obtenu au cours de la période considérée, ainsi que la valeur marchande nette des véhicules vendus au Canada pendant la même période. Ces deux chiffres permettent au gouvernement canadien de vérifier, au moyen d'un simple calcul, si les trois Grands de l'industrie automobile se conforment aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres. Les trois Grands le savent. Et le gouvernement canadien sait que les trois Grands le savent.

C. ACCORD SUR LES MIC

1. Arguments du Japon

6.388 Le **Japon** fait valoir les arguments suivants:

---

[462] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE, supra* note 126.

[463] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composantes, supra* note 127.

[464] *Ibid.*, paragraphe 5.20.

[465] Question 40 du Groupe spécial.

6.389 En raison de la prescription relative à la VCA, le régime d'exemption des droits est incompatible avec les obligations qui découlent pour le Canada de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

6.390 L'article 2 de l'Accord sur les MIC est ainsi libellé:

> *"Article 2 Traitement national et restrictions quantitatives*
>
> 1. Sans préjudice des autres droits et obligations résultant du GATT de 1994, aucun Membre n'appliquera de MIC qui soit incompatible avec les dispositions de l'article III ou de l'article XI du GATT de 1994.
>
> 2. Une liste exemplative de MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 et l'obligation d'élimination générale des restrictions quantitatives prévue au paragraphe 1 de l'article XI du GATT de 1994 figure dans l'Annexe du présent accord."

6.391 Pour faire la preuve d'une incompatibilité avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, il faut démontrer que la mesure en cause est une MIC et qu'elle est incompatible avec l'article III ou l'article XI du GATT de 1994. Ces deux conditions sont remplies en l'espèce.

a) La prescription relative à la VCA est une MIC au sens de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC

6.392 La prescription relative à la VCA est une "mesure concernant les investissements". Cette prescription est une condition qui se retrouve dans le MVTO de 1998, les DRS et les lettres d'engagement qui se rattachent au Pacte de l'automobile canado-américain visant spécifiquement les investissements.[466] Les lettres d'engagement, qui sont accessibles au public, (pièce n° 5 du Japon) mentionnent expressément des objectifs en matière d'investissement.[467] Aujourd'hui, les mesures sont destinées à maintenir les investissements qu'ont faits au Canada les fabricants actuels visés par le Pacte de l'automobile.

6.393 La prescription relative à la VCA est "liée au commerce". Ce genre de prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale est nécessairement liée au commerce car elle encourage l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et a donc une incidence sur les échanges.[468]

---

[466] La déclaration ci-après figure dans le préambule du Pacte de l'automobile canado-américain: "Convaincus de l'importance de la place qu'occupe l'industrie automobile dans l'économie industrielle des deux pays, et de l'intérêt qu'ont l'industrie, les travailleurs et les consommateurs à maintenir des niveaux élevés de production efficace et une croissance continue dans l'industrie automobile."

La déclaration ci-après figure à l'article I du Pacte automobile canado-américain: "Le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis, conformément aux principes énoncés ci-dessus, s'efforceront d'atteindre rapidement les objectifs qui suivent … c) développement et conditions grâce auxquelles les forces du marché pourront jouer efficacement dans le sens du développement le plus économique des investissements, de la production et du commerce."

[467] La déclaration d'entente ci-après figure dans les lettres signées par General Motors, Ford, Chrysler et AMC: "Il est entendu pour nous que les objectifs importants de l'accord intergouvernemental sont … le développement de conditions grâce auxquelles les forces du marché pourront jouer efficacement dans le sens du développement le plus économique des *investissements*, de la *production* et du commerce." (pas d'italique dans l'original)

[468] Rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.82.

6.394 Par conséquent, la prescription relative à la VCA est une MIC au sens de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

b) La prescription relative à la VCA est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994

6.395 Comme cela a été analysé au regard de l'article III du GATT (section VI.B), la prescription relative à la VCA est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994.

6.396 Dans le cadre de l'Accord sur les MIC, cette incompatibilité trouve sa confirmation dans la Liste exemplative annexée à l'accord. Le paragraphe 1 de la liste, dans sa partie pertinente, est libellé comme suit:

> "1. Les MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles qui sont obligatoires ou qui ont force exécutoire en vertu de la législation nationale ou de décisions administratives, ou auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent:
>
> > a) qu'une entreprise achète ou utilise des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale, qu'il soit spécifié qu'il s'agit de produits déterminés, d'un volume ou d'une valeur de produits, ou d'une proportion du volume ou de la valeur de sa production locale;"

6.397 Le régime d'exemption des droits accorde un avantage (à savoir, l'exemption des droits de douane) subordonné, entre autres choses, au respect de la prescription relative à la VCA. Ledit régime constitue donc une mesure à laquelle il est "nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage" au sens du texte introductif du paragraphe 1 de la Liste exemplative.

6.398 La prescription relative à la VCA correspond exactement à l'exemple figurant au paragraphe 1 a) de la Liste exemplative qui mentionne le cas où "une entreprise achète ou utilise des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale". Par conséquent, la prescription relative à la VCA est une MIC qui est incompatible avec les dispositions de l'article III du GATT de 1994 au sens de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

2. Arguments des Communautés européennes

6.399 Les Communautés européennes font valoir les arguments suivants:

6.400 L'article 2:1 de l'Accord sur les MIC prévoit ce qui suit:

> "Sans préjudice des droits et obligations résultant du GATT de 1994, aucun Membre n'appliquera de MIC qui soit incompatible avec les dispositions de l'article III ou de l'article XI du GATT de 1994."

6.401 L'Accord sur les MIC ne définit pas la notion de MIC. Néanmoins, l'Annexe de l'accord renferme ce que l'article 2:2 définit de la façon suivante:

> "Une liste exemplative de MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT …"

6.402 Les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion sont "des mesures concernant les investissements" et "liées au commerce des marchandises" et, par conséquent,

elles constituent des MIC au sens de l'article premier de l'Accord sur les MIC. Ces prescriptions étant incompatibles avec l'article III:4 du GATT (en ce qui concerne l'argumentation, voir la section VI.B), il s'ensuit qu'elles enfreignent également l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

6.403 En outre, les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion relèvent du point 1 de la Liste exemplative de MIC prohibées.

a) La prescription relative à la VCA et la prescription en matière de proportion sont des "mesures concernant les investissements"

6.404 L'expression "mesure concernant les investissements" n'est pas définie dans l'Accord sur les MIC mais une interprétation faisant autorité en a été donnée dans le cadre de l'affaire *Indonésie - Automobiles*. En l'espèce, le Groupe spécial a constaté que l'octroi par le gouvernement indonésien d'incitations tarifaires et fiscales à condition que les bénéficiaires respectent certaines prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale constituait une "mesure concernant les investissements".

6.405 Le Groupe spécial a raisonné de la façon suivante:

> "[C]es mesures visent à encourager la mise en place d'une capacité de production de véhicules automobiles finis et de parties et pièces de véhicules automobiles en Indonésie. Cet objectif implique que les mesures en question ont nécessairement une incidence notable sur l'investissement dans ces secteurs. Pour cette raison, nous considérons que ces mesures relèvent de toute interprétation raisonnable de l'expression "mesures concernant les investissements".[469]

6.406 La structure des mesures incriminées est semblable à celle des mesures appliquées par l'Indonésie. D'autre part, les deux ensembles de mesures poursuivent le même objectif, à la seule différence près que les mesures du Canada, ayant déjà eu pour résultat de "[mettre] en place une capacité de production [locale]", a maintenant pour fonction principale d'encourager les trois Grands des États-Unis à maintenir leurs investissements au Canada. À ce titre, les mesures du Canada, comme les mesures de l'Indonésie, ont une "incidence notable sur l'investissement" et, par conséquent, doivent être réputées constituer des "mesures concernant les investissements" aux fins de l'Accord sur les MIC.

b) La prescription relative à la VCA et la prescription en matière de proportion sont "liées au commerce des marchandises"

6.407 Les prescriptions relatives à la VCA sont "liées au commerce des marchandises" parce qu'elles encouragent l'utilisation de parties et matières nationales pour l'assemblage de véhicules automobiles de préférence à des parties et matières importées[470] et/ou l'exportation de véhicules automobiles (et/ou de parties destinées à ces véhicules). (Voir plus loin l'analyse à la section VI.D, Accord SMC.)

---

[469] *Ibid.*, paragraphe 14.80.

[470] Selon le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.82, "[les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale sont] nécessairement "liées au commerce" parce que ce genre de prescriptions, par définition, encouragent toujours l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et ont donc une incidence sur les échanges".

6.408 De même, les prescriptions en matière de proportion sont "liées au commerce des marchandises" parce qu'elles prévoient une incitation à limiter les ventes de véhicules importés (ce qui est analysé plus haut à la section VI.B, l'article III:4 du GATT), ainsi qu'à exporter des véhicules automobiles produits sur le marché intérieur (ce qui est analysé plus loin à la section VI.D, Accord SMC).

c) Les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion sont visées par la Liste exemplative de MIC prohibées

6.409 Dans sa partie pertinente, le point 1 de la Liste exemplative de MIC prohibées indique ce qui suit:

> "1. Les MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles … auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent:
>
> > a) qu'une entreprise … utilise des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale [, qu'il soit] spécifié qu'il s'agit … d'une proportion … de la valeur de sa production locale;
> >
> > b) que les achats ou l'utilisation, par une entreprise, de produits importés soient limités à un montant lié … à la valeur des produits locaux qu'elle exporte."

6.410 Les prescriptions relatives à la VCA prévoient une incitation à utiliser des produits nationaux au lieu de produits importés dans la fabrication de véhicules automobiles. Par ailleurs, comme cela est analysé plus loin, certaines des prescriptions relatives à la VCA ont été fixées à un niveau tel qu'elles ne peuvent pas être respectées à moins que les bénéficiaires n'utilisent une part importante de produits nationaux dans la fabrication de véhicules automobiles (et/ou de parties destinées à ceux-ci) ou bien, seule autre possibilité, qu'ils exportent une partie de leur production de véhicules (et/ou de parties destinées à ceux-ci). Par conséquent, les prescriptions relatives à la VCA sont visées par les points 1 a) et/ou 1 b).

6.411 De même, comme cela est exposé plus loin dans les arguments relatifs à l'Accord SMC (section VI.D), conformément aux prescriptions en matière de proportion, le montant des véhicules automobiles importés qu'un bénéficiaire peut vendre au Canada (et qu'il peut donc souhaiter "acheter") varie en fonction de la valeur des véhicules automobiles qu'il exporte. Par conséquent, les prescriptions en matière de proportion sont visées par le point 1 b) de la Liste exemplative.

3. Réponse du Canada

6.412 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) Le MVTO et les DRS ne sont pas des "mesures concernant les investissements et liées au commerce"

6.413 De même qu'ils ne peuvent pas faire la preuve d'une violation de l'article III, le Japon et les Communautés européennes ne peuvent pas démontrer l'applicabilité de l'Accord sur les MIC. Aux termes de l'article premier, cet accord s'applique aux mesures concernant les investissements et liées au commerce. L'expression "mesures concernant l'investissement" n'est pas définie dans le texte. La seule interprétation existante en a été donnée par le Groupe spécial dans l'affaire

Indonésie - Automobiles qui a constaté que les mesures de l'Indonésie étaient des MIC. Le Groupe spécial a écrit ce qui suit:

> "Après avoir examiné les mesures appliquées par l'Indonésie dans le cadre des programmes automobiles de 1993 et 1996, qui comportent des objectifs et des dispositions en matière d'investissement et qui concernent des programmes d'investissement, nous constatons que ces mesures visent à encourager la mise en place d'une capacité de production de véhicules automobiles finis et de parties et pièces de véhicules automobiles en Indonésie. Cet objectif implique que les mesures en question ont nécessairement une incidence notable sur l'investissement dans ce secteur. Pour cette raison, nous considérons que ces mesures relèvent de toute interprétation raisonnable de l'expression "mesures concernant les investissements"."[471]

6.414 Le Groupe spécial a reconnu qu'il ne donnait pas une définition complète de l'expression, et a indiqué que d'autres mesures pouvaient concerner les investissements d'une manière différente. Néanmoins, il semble clair qu'une mesure concernant les investissements doit affecter les investissements. Cela est conforme au sens ordinaire des termes.[472] Les plaignants n'ont pas démontré que les mesures du Canada ont tel ou tel effet actuel sur les investissements et n'ont donc pas prouvé qu'elles constituent des MIC. Les modifications des niveaux d'investissement ne peuvent avoir aucun effet sur les avantages qui découlent des mesures. Par ailleurs, les niveaux de production actuels sont bien supérieurs à ceux qui sont requis, et sont donc uniquement fondés sur des considérations commerciales telles que les coûts de main-d'œuvre, la proximité des marchés et la qualité de la main-d'œuvre.

6.415 Les parties plaignantes n'ont pas non plus démontré que les prescriptions relatives à la VCA et les prescriptions en matière de proportion sont liées au commerce. Le Japon allègue que les prescriptions relatives à la VCA du MVTO et des DRS et les engagements en la matière figurant dans les lettres additionnelles sont liés au commerce parce qu'ils constituent une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale. Ce n'est pas vrai des montants figurant dans le MVTO et les DRS puisque le Canada a déjà démontré qu'ils n'obligent pas à utiliser des parties nationales; de fait, ils n'ont aucun effet, de quelque nature que ce soit, sur les décisions en matière d'approvisionnement en parties. Les montants figurant dans les lettres additionnelles ne sont pas pertinents, puisqu'ils ne constituent absolument pas des prescriptions.

6.416 Les Communautés européennes avancent les mêmes allégations en ce qui concerne la VCA, et font erreur pour les mêmes motifs. Elles allèguent aussi que les prescriptions en matière de proportion sont liées au commerce parce qu'elles engendrent une incitation à limiter les ventes de véhicules importés et à exporter les véhicules nationaux. Étant donné que les opérations des fabricants se situent bien au-delà des niveaux prescrits, les prescriptions en matière de proportion ne peuvent pas affecter le commerce des marchandises. Les fabricants peuvent augmenter ou diminuer la production, les importations ou les exportations sans conséquences pour leur admissibilité à bénéficier du régime prévu par le MVTO ou les DRS, et ils le font.

---

[471] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.80.

[472] Voir les dispositions interprétatives de la Convention de Vienne sur le droit des traités (23 mai 1969, CTS 1980/37, 1155 UNTS 331, (1969) 8 ILM 679), en particulier l'article 31.

b) Le MVTO et les DRS n'enfreignent pas l'Accord sur les MIC

i) Les mesures n'enfreignent pas l'article III ou l'article XI du GATT de 1994

6.417 Même à supposer que l'Accord sur les MIC s'applique effectivement, ce que nie le Canada, les mesures canadiennes ne contreviennent pas à l'article 2. Celui-ci prévoit qu'aucun Membre n'appliquera de MIC qui soit incompatible avec les dispositions de l'article III ou de l'article XI du GATT de 1994. Les plaignants n'ont pas invoqué l'article XI, et ils ne peuvent pas démontrer l'existence d'une violation de l'article III. Le Canada a déjà prouvé que les mesures en cause ne contreviennent pas à l'article III. Elles ne pourraient donc pas enfreindre l'Accord sur les MIC, même s'il s'appliquait en l'espèce.

ii) La VCA n'est pas visée par la Liste exemplative

6.418 Il ressort clairement des termes de la Liste exemplative que le Canada n'enfreint pas l'Accord sur les MIC. Celui-ci indique explicitement qu'il faut que les MIC prohibées "prescrivent" l'achat ou l'utilisation de produits nationaux. Les prescriptions relatives à la VCA figurant dans le MVTO et les DRS ne prescrivent pas l'achat ou l'utilisation de produits nationaux, nonobstant les allégations contraires des plaignants.

6.419 La VCA est un calcul de la valeur ajoutée qui garantit un niveau minimum d'activités de fabrication. Les fabricants visés par le MVTO et les DRS sont libres d'atteindre les niveaux qui les concernent de la façon de leur choix. Aucune disposition législative ne leur *prescrit* d'utiliser des produits canadiens: ils peuvent atteindre le niveau de VCA les concernant sur la base de leurs coûts de main-d'œuvre, qui sont nécessairement engagés sur le marché intérieur, et c'est ce qu'ils font. Ils pourraient choisir d'importer l'ensemble de leurs parties et composants tout en continuant de remplir les conditions requises pour bénéficier des avantages découlant du MVTO et des DRS. La VCA n'est donc pas visée par la Liste exemplative.

iii) Les prescriptions en matière de proportion ne sont pas visées par la Liste exemplative

6.420 Les Communautés européennes soutiennent qu'en vertu des prescriptions en matière de proportion, le nombre de véhicules importés que peut vendre un fabricant varie en fonction de la valeur des véhicules qu'il exporte. Elles allèguent donc que les prescriptions en matière de proportion sont visées par le point 1 b) de la Liste exemplative.[473]

6.421 La Liste exemplative vise les mesures impératives qui prescrivent "que les achats ou l'utilisation, par une entreprise, de produits importés soient limités à un montant lié ... à la valeur des produits locaux qu'elle exporte". Les prescriptions en matière de proportion ne limitent en aucune façon l'achat ou l'utilisation de produits importés, à plus forte raison sur la base de la valeur des produits locaux exportés. Les fabricants peuvent acheter, importer et utiliser une quantité illimitée de véhicules importés. Il pourrait se produire dans certains cas qu'un fabricant ait à acquitter des droits sur certains de ces véhicules. Cela n'est toutefois pas une *limite* à l'achat ou à l'utilisation de produits importés. Cela replace tout simplement les produits dans la situation où ils se seraient trouvés en l'absence des mesures. Les prescriptions en matière de proportion fixent simplement le montant maximum d'importation en franchise qu'il est possible d'effectuer pour un niveau de production donné. Elles ne sont donc pas visées par la Liste exemplative, et ne sont pas des MIC.

[473] Cet argument aussi semble procéder de l'hypothèse incorrecte des CE selon laquelle le non-respect des proportions entraîne la perte totale de l'exonération des droits.

4. Contre-arguments du Japon

6.422 Le **Japon** présente les contre-arguments suivants:

6.423 Le gouvernement canadien fait valoir que les mesures en cause n'ont aucun effet actuel sur les investissements et qu'à ce titre, elles ne constituent pas des mesures concernant les investissements au sens de l'Accord sur les MIC. Le Canada allègue également que, même si c'était le cas, elles ne seraient pas incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC parce que, selon le Canada, elles n'enfreignent pas l'article III:4 du GATT de 1994.

6.424 Les faits ne viennent pas à l'appui des arguments du Canada, qui interprète de manière erronée les dispositions pertinentes de l'Accord sur les MIC.

a) Mesures concernant les investissements

6.425 Le Canada interprète de manière erronée le raisonnement du Groupe spécial dans le cadre de l'affaire *Indonésie - Automobiles*[474] pour étayer son affirmation selon laquelle une mesure concernant les investissements doit avoir des effets réels sur les investissements. À vrai dire, une lecture appropriée de la décision du Groupe spécial en l'espèce ne peut que conduire à rejeter l'interprétation étroite que fait le Canada du sens de l'expression "mesure concernant les investissements".

6.426 Dans l'affaire *Indonésie - Automobiles*, le Groupe spécial a clairement indiqué que de nombreuses mesures peuvent se rapporter aux investissements d'une manière différente et qu'il est possible de prendre plus d'un élément en compte pour interpréter l'expression "mesure concernant les investissements". Loin de limiter son analyse aux effets actuels d'une mesure donnée sur les investissements, le Groupe spécial a spécifiquement examiné l'objet des mesures indonésiennes en cause en l'espèce et a constaté qu'elles visaient à encourager le développement d'une capacité de fabrication locale pour les véhicules automobiles finis ainsi que les parties et les composants. Il a ensuite examiné si les mesures avaient une incidence sur les investissements dans les secteurs (par exemple, si les objectifs fixés avaient été atteints).

6.427 Dans le présent différend, les mesures visent manifestement à soutenir les investissements dans le secteur automobile.

6.428 Premièrement, comme cela a été analysé, le MVTO de 1998, les DRS et les lettres d'engagement mettent en œuvre le Pacte de l'automobile, accord commercial visant explicitement les investissements.

6.429 Deuxièmement, le fait que seuls les fabricants sont appelés à bénéficier du régime d'exemption des droits est un élément de preuve qui établit *prima facie* que ledit régime est une mesure concernant les investissements.

6.430 Troisièmement, les déclarations des pouvoirs publics et des responsables de l'industrie canadiens confortent cette opinion, à savoir que le régime d'exemption des droits constitue une mesure concernant les investissements.

6.431 Le 23 février 1999, M. John Manley (Ministre d'Industrie Canada) a fait la déclaration suivante:

---

[474] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270.

> "Dans le cadre de nos consultations concernant cet examen, l'industrie nous a dit que la décision la plus importante que puisse prendre le gouvernement *pour aider la production au Canada* était de conserver le Pacte de l'automobile et de maintenir le droit applicable aux véhicules à son niveau actuel. C'est exactement ce que nous avons fait. Nous défendons les intérêts de GM, Ford et Daimler-Chrysler auprès de l'OMC."[475] (*pas d'italique dans l'original*)

6.432 C'est là la preuve manifeste que le régime d'exemption des droits "aide la production" au Canada. Que cette dernière soit "maintenue" ou "augmentée", elle est nettement liée aux investissements.

6.433 L'existence de ce lien est étayée par la déclaration du 17 novembre 1997 faite par celui qui était à l'époque Président Directeur général de Chrysler Canada (pièce n° 46 du Japon), par laquelle il a reconnu que, du fait de la VCA, "les achats de parties de véhicules produites au Canada ont fortement augmenté" et "l'industrie canadienne de parties de véhicules s'est développée de façon spectaculaire" entre 1964 et 1996.

6.434 S'agissant de la position du gouvernement canadien selon laquelle la VCA ne constitue pas une mesure concernant les investissements, le Japon souhaite attirer l'attention du Groupe spécial sur les déclarations faites en 1997 par le Président Directeur général de Chrysler Canada de l'époque, figurant dans la pièce n° 46 du Japon.

> "Au cours de la dernière décennie uniquement, plus de 20 milliards de dollars, sur les 23 milliards de dollars investis au total par l'ensemble de l'industrie, ont été apportés par les protagonistes du Pacte de l'automobile (l'industrie nationale) en raison du Pacte de l'automobile de 1965" (pièce n° 46 du Japon, page 2).

> "Les automobiles fabriquées en Amérique du Nord par les signataires du Pacte de l'automobile, les "trois Grands", contiennent en moyenne pour plus de 1500 dollars de parties fabriquées au Canada. La valeur des parties de fabrication canadienne contenue dans les automobiles fabriquées par ceux qui ne sont pas signataires du Pacte, tels que Honda et Toyota, ne s'élève qu'à 360 dollars. Ces chiffres vous montrent donc les ramifications économiques potentielles des initiatives qui ont un effet négatif sur notre industrie nationale." (*Ibid.*)

6.435 Les déclarations faites le 16 octobre 1997 par celui qui était alors Président Directeur général de Ford Canada vont également dans ce sens:

> Alors, qu'est-ce que le Pacte de l'automobile a de si particulier, qui fait qu'il vaut la peine qu'on le défende?
>
> Il a été considéré comme le meilleur élément de la politique commerciale du Canada de ces 30 dernières années parce qu'il est à l'origine du développement d'une industrie de fabrication de parties et de véhicules automobiles de classe mondiale au Canada.

b) Lié au commerce

6.436 Le gouvernement canadien soutient que le régime d'exemption des droits n'est pas lié au commerce. Sur ce point, l'analyse qui précède en ce qui concerne l'incompatibilité de la prescription

[475] Visite de Boisbriand effectuée le 23 février 1999 par M.Manley (pièce n° 49 du Japon).

relative à la VCA avec l'article III:4 du GATT de 1994 démontre que ce régime est lié au commerce et qu'il relève donc de l'Accord sur les MIC.

c) Critères pertinents

6.437 Le gouvernement canadien soutient que la VCA n'est pas visée par la Liste exemplative. Cet argument n'est pas fondé. Premièrement, la Liste n'est pas exhaustive. Deuxièmement, les questions juridiques pertinentes sont les suivantes: i) la mesure est-elle une "mesure concernant les investissements"; ii) la mesure est-elle "liée au commerce"; et iii) en l'espèce, la mesure est-elle incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994. Comme cela a été exposé plus haut, on peut répondre par l'affirmative à ces trois questions. Le fait que la mesure n'est pas incluse dans la Liste exemplative n'est pas déterminant.

6.438 Dans sa réponse à la question n° 16 du Groupe spécial, le gouvernement canadien adopte la position selon laquelle l'utilisation du terme "prescrivent" constitue un critère obligatoire pour déterminer l'incompatibilité d'une MIC avec l'article III:4 du GATT de 1994.

6.439 Manifestement, ce n'est pas le cas. Le terme "incluent" se rapporte au reste du paragraphe 1 de la Liste exemplative, y compris au terme "prescrivent". Ce terme "prescrivent" n'est donc pas un critère obligatoire. Il est simplement exemplatif.

6.440 Il suffit de démontrer que la MIC en cause enfreint l'article III:4 du GATT de 1994. Il suffit donc de montrer que la mesure est susceptible de modifier les conditions de la concurrence entre les produits importés et les produits nationaux similaires.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.441 Les **Communautés européennes** avancent les contre-arguments suivants:

6.442 Le principal argument du Canada au regard de l'Accord sur les MIC consiste à dire que les mesures en cause ne sont pas des "mesures concernant les investissements" parce que les plaignants n'ont pas démontré qu'elles ont des "*effets* actuels sur les investissements".[476]

6.443 L'existence d'une "mesure concernant les investissements" ne dépend pas de ses effets actuels sur les investissements. Ce genre de critère relatif aux "effets actuels" n'apparaît pas dans les exemples de MIC prohibées contenus dans la Liste exemplative.

6.444 Le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, que le Canada cite en l'approuvant sur ce point, n'a pas examiné les effets réels des mesures, mais plutôt leur structure et leur objectif.[477]

6.445 S'il était jugé que, pour qualifier une mesure de "mesure concernant les investissements", tout dépendait de ses effets réels sur les investissements à un moment donné, la même mesure pourrait

[476] Le Canada affirme également ce qui suit: "Les niveaux de production automobile au Canada sont fondés sur des considérations purement commerciales telles que les coûts de main-d'œuvre, la proximité des marchés et la qualité de la main-d'œuvre." Nonobstant le fait que les effets réels de la mesure ne sont pas pertinents, le Canada ne présente aucun élément de preuve à l'appui de cette déclaration. La décision de Volvo de fermer son usine de montage au Canada laisse planer un doute sur les affirmations péremptoires du Canada et donne à penser que les incitations en faveur de l'investissement peuvent encore jouer un rôle même au Canada.

[477] Rapport du groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.80.

constituer une MIC prohibée lorsqu'elle est appliquée par un Membre, mais pas lorsqu'elle est appliquée par un autre Membre.

6.446 De fait, ce serait là précisément la conséquence perverse de la position du Canada en l'espèce. Dans l'affaire *Indonésie - Automobiles*, il a été constaté que l'octroi d'une exemption tarifaire subordonné au respect d'une prescription relative à la teneur en éléments d'origine locale constituait une MIC prohibée lorsque cette mesure était appliquée par un pays en développement.[478] Or, la position du Canada, en substance, est que cette même mesure devrait être acceptée par le présent Groupe spécial, simplement parce que le Canada est un pays développé qui est déjà parvenu à bâtir sa propre industrie automobile locale, de sorte que la mesure n'a pas d'effets "actuels".

6.447 Le Canada introduit l'argument additionnel selon lequel "les modifications des niveaux d'investissement ne peuvent avoir aucun effet sur les avantages qui découlent des mesures". Cette affirmation est manifestement erronée. Si les trois Grands décidaient de fermer leurs installations de production au Canada et d'importer des États-Unis et du Mexique tous les véhicules automobiles qu'ils vendent sur ce marché, ils cesseraient de remplir les conditions requises pour bénéficier de l'exemption tarifaire. En revanche, s'ils faisaient de nouveaux investissements, de façon à augmenter leur production locale, ils seraient en droit de vendre plus encore de véhicules importés dans le cadre de l'exemption tarifaire qu'aujourd'hui.[479]

6.448 Le Canada soutient également que les mesures ne sont pas "liées au commerce", et qu'elles ne sont pas visées par la Liste exemplative. Les arguments avancés par le Canada sont en substance les mêmes que ceux qu'il a présentés dans sa tentative infructueuse de réfuter l'argumentation faisant valoir que les mesures sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT et avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC. Ces arguments sont rejetés ailleurs dans l'argumentation des CE.

6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants

6.449 Le **Canada** répond ce qui suit:

6.450 Le Canada maintient son argument selon lequel les mesures ne sont pas des MIC parce qu'elles n'ont pas d'effets sur les investissements. Les opérations des fabricants se situent bien au-delà des niveaux de production prescrits par le MVTO et les DRS. Il n'existe pas d'incitation à augmenter les investissements, et il n'est même pas nécessaire de maintenir les niveaux existants. Les mesures sont donc incapables d'affecter les investissements.

6.451 Les Communautés européennes ont soutenu que les mesures constituaient des MIC en raison de leur "structure et … objectif". Le Canada relève que le Groupe spécial, dans le cadre de l'affaire *Indonésie - Automobiles*, a expressément indiqué que les mesures en cause auraient "nécessairement" une incidence "notable" sur l'investissement.[480] Il est donc erroné de dire que le groupe spécial antérieur "n'a pas examiné les effets réels des mesures", comme l'ont laissé entendre les Communautés européennes.

---

[478] *Ibid.*, paragraphe 14.91.

[479] De façon significative, l'annexe 300.A de l'ALENA, qui autorise le Canada à continuer d'appliquer l'exemption tarifaire, s'intitule "Commerce et investissement dans le secteur de l'automobile" (pièce n° 13 des CE).

[480] Rapport du groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.80.

7. Réaction des CE à la réponse du Canada

6.452 En réaction à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir les arguments suivants:

6.453 Comme cela a été indiqué pour ce qui est des allégations au titre de l'article III, les Communautés européennes souhaitent apporter des précisions concernant la portée de leurs allégations eu égard aux prescriptions relatives à la VCA. Le Canada leur attribue l'allégation selon laquelle "les prescriptions relatives à la VCA favorisent l'utilisation de parties d'équipement d'origine nationale (OEM) dans la production de véhicules au Canada".

6.454 C'est inexact. L'allégation des CE ne se limite pas aux parties OEM. Elle s'étend à toutes les marchandises utilisées ou consommées dans la fabrication de véhicules automobiles qui sont comptabilisées dans la VCA lorsqu'elles sont produites ou fabriquées au Canada, mais pas lorsqu'elles sont importées. Conformément aux règles figurant dans le MVTO de 1998, cela inclut non seulement les parties, mais aussi les matières, ainsi que certains équipements de nature non durable.

8. Réponse complémentaire du Canada

6.455 Le **Canada** répond ce qui suit:

6.456 (Voir la réponse du Canada aux réfutations des plaignants à la section VI.B.6)

D. ACCORD SMC

1. Arguments du Japon

6.457 Le **Japon** fait valoir ce qui suit:

6.458 Le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'Accord SMC. C'est une subvention qui est subordonnée aux résultats à l'exportation et à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. En conséquence, il est prohibé en vertu de l'article 3 de l'Accord SMC.

a) Le régime d'exemption des droits est une subvention au regard de l'article premier de l'Accord SMC

6.459 L'article premier de l'Accord SMC définit une subvention de la manière suivante:

> "1.1 Aux fins du présent accord, une subvention sera réputée exister:
>
> a) 1) s'il y a une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un Membre (dénommés dans le présent accord les "pouvoirs publics"), c'est-à-dire dans les cas où:
>
> … ii) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt);
>
> et
>
> b) si un avantage est ainsi conféré."

6.460 Ainsi, pour déterminer s'il y a subvention, il faut démontrer deux éléments. La subvention présumée doit être i) une contribution financière des pouvoirs publics ii) qui confère un avantage.

6.461 S'agissant du premier élément, il y a une contribution financière au regard du paragraphe 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC lorsque des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues. Ordinairement, les "recettes publiques" sont perçues au moyen de taxes et autres impositions intérieures, y compris les droits de douane. Puisque des recettes publiques sont abandonnées lorsqu'une exemption de droits de douane est accordée, le régime d'exemption des droits équivaut à une contribution financière.

6.462 S'agissant du second élément, l'exemption des droits sur les véhicules automobiles constitue manifestement un avantage au regard de l'article 1.1 b) de l'Accord SMC.

6.463 Par conséquent, le régime d'exemption des droits est une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC. Cela est conforme à la constatation du Groupe spécial dans l'affaire *Indonésie - Automobiles* selon laquelle un régime tarifaire préférentiel analogue au régime d'exemption des droits constituait une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC.[481]

b) La subvention est prohibée au regard de l'article 3 de l'Accord SMC

6.464 L'article 3 de l'Accord SMC interdit certaines subventions. Il est libellé comme suit:

> "3.1 Exception faite de ce qui est prévu dans l'Accord sur l'agriculture, les subventions définies à l'article premier dont la liste suit seront prohibées:
>
> a) subventions subordonnées, en droit ou en fait, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation, y compris celles qui sont énumérées à titre d'exemple dans l'Annexe I;
>
> b) subventions subordonnées, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.
>
> 3.2 Un Membre n'accordera ni ne maintiendra les subventions visées au paragraphe 1."

6.465 Le régime d'exemption des droits constitue une subvention prohibée à deux titres distincts: i) il est subordonné à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et ii) il est subordonné aux résultats à l'exportation.

i) Le régime d'exemption des droits est subordonné à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés

6.466 L'article 3.1 b) de l'Accord SMC interdit les subventions qui sont subordonnées, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

6.467 Le régime d'exemption des droits est subordonné au respect de la prescription relative à la VCA qui oblige à utiliser des produits nationaux de préférence à des produits importés. Par

[481] Rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.155. Les mesures incluaient diverses réductions et exemptions tarifaires sur les véhicules automobiles et leurs parties.

conséquent, il constitue une subvention prohibée au regard de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC et est incompatible avec l'article 3.2 du même Accord.

ii) Le régime d'exemption des droits est subordonné aux résultats à l'exportation

6.468 L'article 3.1 a) de l'Accord SMC interdit les subventions qui sont subordonnées, en droit ou en fait, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation.

6.469 Le régime d'exemption des droits est, effectivement, subordonné aux résultats à l'exportation. L'admissibilité à bénéficier du régime est subordonnée au respect de la prescription relative à la fabrication (à savoir, le rapport production-ventes). Comme cela a été analysé dans le cadre de l'argumentation afférente à l'article III, l'application de la prescription relative à la fabrication signifie qu'une certaine valeur de véhicules automobiles doit être exportée par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile.

6.470 Dans ce cas, en vertu de la prescription relative à la fabrication, le régime d'exemption des droits est subordonné au fait, pour un fabricant visé par le Pacte de l'automobile, d'exporter un certain montant de sa production. L'avantage octroyé par ledit régime est donc subordonné aux résultats à l'exportation.

6.471 Ainsi, le régime d'exemption des droits est une subvention à l'exportation prohibée au regard de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC et est incompatible avec l'article 3.2 du même Accord.

2. Arguments des Communautés européennes

6.472 Les **Communautés européennes** avancent les arguments suivants:

6.473 Le régime d'exemption des droits est une "subvention spécifique" au sens des articles premier et 2 de l'Accord SMC. En outre, l'octroi de l'exemption est subordonné aux résultats à l'exportation, ainsi qu'à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. À ce titre, il est prohibé par l'article 3, paragraphe 1 a) et b), et paragraphe 2 de l'Accord SMC.

a) Le régime d'exemption des droits constitue une subvention spécifique

i) Le régime d'exemption des droits est une "subvention"

6.474 La notion de "subvention" aux fins de l'Accord SMC est définie à l'article 1.1. Dans sa partie pertinente, cette disposition est libellée comme suit:

> "1.1 Aux fins du présent accord, une subvention sera réputée exister:
>
> a) 1) s'il y a une contribution financière des pouvoirs publics …, c'est-à-dire dans les cas où:
>
> …
>
> ii) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt);
>
> …
>
> et

b) si un avantage est ainsi conféré."

6.475 Les droits de douane sont imposés, perçus et affectés au budget par le gouvernement canadien. Ils constituent donc des "recettes publiques".

6.476 Conformément au tarif douanier du Canada, l'importation de véhicules automobiles est, en principe, assujettie au paiement de droits de douane. Ainsi, en exemptant de droits l'importation de véhicules automobiles par les bénéficiaires, le gouvernement canadien "abandonne" des recettes normalement "exigibles".

6.477 Enfin, le régime d'exemption des droits accorde un "avantage" aux bénéficiaires parce qu'il abaisse leurs coûts d'importation, par rapport aux coûts qu'ils auraient à supporter, comme tout autre importateur de véhicules automobiles, s'ils étaient tenus d'acquitter le montant intégral des droits de douane figurant dans le tarif douanier du Canada.

ii) La subvention est "spécifique"

6.478 L'article 1.2 de l'Accord SMC prévoit ce qui suit:

> "Une subvention telle qu'elle a été définie au paragraphe 1 ne sera assujettie aux dispositions de la Partie II … que s'il s'agit d'une subvention spécifique au regard des dispositions de l'article 2."

6.479 En vertu de l'article 2.3 de l'Accord SMC:

> "Toute subvention relevant des dispositions de l'article 3 sera réputée être spécifique."

6.480 Comme cela est démontré plus loin, le régime d'exemption des droits relève des dispositions de l'article 3.1 a) et b) de l'Accord SMC. Il constitue donc une subvention "spécifique" aux fins de l'article 1.2.

b) Le régime d'exemption des droits est une subvention prohibée

6.481 Dans sa partie pertinente, l'article 3 de l'Accord SMC est libellé de la façon suivante:

> "3.1 [L]es subventions définies à l'article premier dont la liste suit seront prohibées:
>
> a) subventions subordonnées, en droit ou en fait, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation …
>
> b) subventions subordonnées, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.
>
> 3.2 Un Membre n'accordera ni ne maintiendra les subventions visées au paragraphe 1." (notes de bas de page omises)

6.482 Comme cela sera démontré ci-après, les prescriptions en matière de proportion constituent une condition relative aux résultats à l'exportation du type de celles qui sont prohibées par l'article 3.1 a).

6.483 De même, les prescriptions relatives à la VCA subordonnent le régime d'exemption des droits à: 1) l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, en violation de

l'article 3.1 b); et/ou 2) l'exportation de véhicules automobiles et/ou de parties d'équipement d'origine destinées à ces véhicules, en violation de l'article 3.1 a).

i) Prescriptions en matière de proportion

6.484 Comme cela a été expliqué dans la partie factuelle, le rapport production-ventes applicable aux bénéficiaires du MVTO de 1998 est, en règle générale, d'au moins 95 pour cent dans le cas des automobiles et d'au moins 75 pour cent dans le cas des véhicules commerciaux spécifiés et des autobus. De même, le rapport production-ventes applicable aux bénéficiaires d'un DRS est, également en règle générale, de 100 pour cent, quelle que soit la catégorie de véhicules automobiles.

6.485 Dans les cas où la proportion prescrite est de 100 pour cent ou plus, le bénéficiaire ne peut pas vendre au Canada pour un montant quelconque de véhicules automobiles importés dans le cadre du régime d'exemption des droits à moins d'exporter pour un montant équivalent de véhicules fabriqués sur le marché intérieur.

6.486 L'exemple donné dans le tableau 3 des CE ci-dessous en fournit une illustration. Le bénéficiaire A vend toute sa production au Canada, avec pour conséquence qu'il ne peut pas vendre de véhicules automobiles importés dans le cadre du régime d'exemption des droits. De fait, s'il vendait ces véhicules, en plus de ceux qu'il fabrique au Canada, le rapport production-ventes qui en résulterait serait inférieur à 100 pour cent. En revanche, le bénéficiaire B, qui produit et vend au Canada pour le même montant de véhicules que le bénéficiaire A, a néanmoins le droit de vendre des véhicules importés dans le cadre du régime d'exemption des droits à concurrence d'un montant de 50 dollars parce qu'il exporte pour le même montant de véhicules.

Tableau 3 des CE

Rapport production intérieure/ventes intérieures: 100 pour cent

	Production locale	Exportations	Importations	Ventes totales au Canada
Bénéficiaire A	100$	0$	0$	100$
Bénéficiaire B	100$	50$	50$	100$

6.487 Ainsi, dans les cas où la proportion est de 100 pour cent ou plus, la possibilité de vendre des véhicules automobiles importés dans le cadre du régime d'exemption des droits, et donc de bénéficier de la subvention, est légalement "subordonnée" aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC.

6.488 Dans les cas où la proportion prescrite est inférieure à 100 pour cent, les bénéficiaires ont le droit de vendre au Canada un certain nombre de véhicules automobiles importés dans le cadre du régime d'exemption des droits, qu'ils exportent ou non des véhicules produits sur le marché intérieur. Par exemple, si la proportion prescrite est de 95 pour cent, les bénéficiaires peuvent vendre des véhicules importés pour un montant égal à 5 pour cent de leurs ventes totales au Canada, même s'ils n'exportent pas de véhicules.

6.489 Néanmoins, comme le montre l'exemple figurant dans le tableau 4 des CE, si un bénéficiaire exporte des véhicules automobiles au lieu de les vendre au Canada, la valeur des véhicules importés qu'il peut vendre sur ce marché augmente d'un montant égal à la valeur des véhicules exportés.

Tableau 4 des CE

Rapport production locale/ventes locales: 95 pour cent

	Production locale	Exportations	Importations	Ventes totales au Canada
Bénéficiaire A	95$	0$	5$	100$
Bénéficiaire B	95$	50$	55$	100$

6.490 Dans l'exemple ci-dessus, le bénéficiaire A n'exporte pas de véhicules. En conséquence, il ne peut vendre au Canada que pour un faible montant de véhicules importés dans le cadre du régime d'exemption des droits (5 dollars). Le bénéficiaire B produit pour le même montant que le bénéficiaire A, mais, à la différence de ce dernier, en exporte une partie substantielle, à la suite de quoi il a le droit de vendre au Canada pour le même montant importé dans le cadre du régime d'exemption des droits que le bénéficiaire A (5 dollars), plus un montant supplémentaire égal à la valeur de ses exportations (50 dollars).

6.491 Ainsi, en exportant une partie de leur production intérieure, les bénéficiaires remplissent les conditions requises pour recevoir une subvention plus importante que s'ils vendaient toute leur production intérieure au Canada. Cette subvention supplémentaire est donc "subordonnée" en droit aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a).

ii) Prescriptions relatives à la VCA

6.492 Les prescriptions relatives à la VCA n'obligent pas expressément à "utiliser des produits nationaux de préférence à des produits importés", mais plutôt à atteindre un certain montant de valeur canadienne ajoutée. Néanmoins, les parties et matières utilisées dans la fabrication de véhicules automobiles sont un des éléments, à vrai dire le principal, inclus dans le calcul de la VCA.[482]

6.493 Le régime d'exemption des droits est "subordonné à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" au sens de l'article 3.1 b) parce que l'utilisation de parties et matières nationales peut suffire, ou au moins contribuer, à atteindre la VCA prescrite, tandis que l'utilisation de parties et matières importées ne le peut pas. De ce fait, l'octroi de la subvention dépendra, au moins dans certains cas, du fait que les bénéficiaires utilisent soit des produits nationaux, soit des produits importés.

6.494 Durant les consultations, le Canada a apparemment adopté la position selon laquelle le régime d'exemption des droits n'est pas "subordonné à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" parce que, dans la pratique, les bénéficiaires peuvent atteindre la VCA prescrite sans utiliser du tout de parties et matières nationales.

6.495 Mais, pour établir l'existence d'une violation de l'article 3.1 b), il n'est pas nécessaire de démontrer que la subvention a des effets réels. La simple possibilité qu'un bénéficiaire puisse être tenu, dans certains cas, d'utiliser des produits nationaux à la place de produits importés afin de répondre aux conditions requises pour recevoir la subvention suffit à déclencher l'application de l'article 3.1 b).

6.496 Quoi qu'il en soit, à supposer pour les besoins de l'argumentation qu'il ait fallu faire de l'utilisation de produits nationaux une condition nécessaire de l'octroi de la subvention, dans l'affaire

[482] Voir la section VI.B relative à l'article III du GATT.

en cause, certaines des prescriptions relatives à la VCA ont été fixées à un niveau tel que les bénéficiaires ne peuvent en aucun cas les respecter sans utiliser de parties et matières nationales.

6.497 Comme cela a été exposé dans la partie factuelle, les prescriptions en matière de VCA figurant dans les lettres d'engagement ont pour conséquence que la VCA totale des véhicules automobiles d'une catégorie donnée, et des parties d'équipement d'origine destinées à ces véhicules, *produits* au Canada doit être proche de 60 pour cent (dans le cas des automobiles) ou de 50 pour cent (dans le cas des véhicules commerciaux spécifiés et des autobus), du coût, supporté par le bénéficiaire, des véhicules de cette catégorie *vendus* au Canada.

6.498 De même, les DRS publiés à compter de 1984[483] prévoient, en règle générale, que la VCA des véhicules automobiles *produits* au Canada par les bénéficiaires (et, dans certains cas, des parties d'équipement d'origine) ne doit pas être inférieure à 40 pour cent[484] du coût des ventes des véhicules *vendus* au Canada.

6.499 Dans la pratique, toutefois, les parties et matières peuvent représenter en moyenne jusqu'à 80 pour cent du coût des ventes des véhicules montés au Canada.[485] Par conséquent, la VCA contenue dans les véhicules vendus au Canada par un bénéficiaire ne peut pas suffire à elle seule à atteindre les niveaux de VCA prescrits mentionnés plus haut, à moins que ces véhicules n'intègrent une proportion substantielle de parties et matières nationales.

6.500 Il faut toutefois rappeler que le montant pertinent de la VCA comprend non seulement la VCA incluse dans les véhicules automobiles vendus sur le marché intérieur, mais aussi la VCA incluse dans les véhicules exportés (et dans certains cas, dans les parties d'équipement d'origine exportées). En théorie, il est donc concevable qu'un bénéficiaire puisse être en mesure d'atteindre les niveaux de VCA prescrits sans utiliser du tout de parties et matières nationales, en exportant une proportion tellement importante de sa production que la "VCA non imputable aux parties" de ces exportations, ajoutée à la "VCA non imputable aux parties" des véhicules automobiles vendus sur le marché intérieur, atteint à elle seule le pourcentage de VCA prescrit par rapport au coût des ventes des véhicules vendus sur le marché intérieur.[486] Mais dans ce cas, les prescriptions relatives à la VCA fonctionneraient comme une condition concernant les résultats à l'exportation.

6.501 Ainsi, en fin de compte, les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est "subordonnée" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, ce qui est contraire à la prohibition figurant à l'article 3.1 b), et/ou, seule autre possibilité, aux résultats à l'exportation, ce qui va à l'encontre de la prohibition contenue dans l'article 3.1 a).

---

[483] Voir *supra* paragraphe 5.35.

[484] Soixante pour cent dans le cas de CAMI.

[485] Sur la base des chiffres figurant dans les tableaux 2.10 ("Valeur des expéditions dans l'industrie canadienne de l'automobile") et 2.16 ("Coût des matières dans l'industrie canadienne de l'automobile") contenus dans la Revue statistique sur l'industrie canadienne de l'automobile: Édition de 1997, publiée par Industrie Canada (ci-après "Revue statistique de 1997") (pièce n° 18 des CE). Par exemple, en 1995, dernière année pour laquelle des chiffres sont disponibles, le coût total des matières de l'industrie des véhicules automobiles du Canada était de 40 680 millions de dollars canadiens, tandis que la valeur des expéditions de véhicules automobiles effectuées par l'industrie canadienne s'élevait au total à 50 473 millions de dollars canadiens. Ainsi, le coût des matières a représenté, en moyenne, 80,5 pour cent de la valeur des expéditions.

[486] Dans la pratique, la "VCA non imputable aux parties" représente à peine un tiers de la VCA totale atteinte par les bénéficiaires. Voir Revue statistique de 1997, tableau 4.8 (pièce n° 18 des CE).

3. Réponse du Canada

6.502 Le Canada répond ce qui suit:

6.503 Le Japon et les Communautés européennes soutiennent que le régime d'exemption des droits établi conformément au MVTO et aux DRS est une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation, en violation de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, et à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, en violation de l'article 3.1 b) du même accord. Ces deux allégations reposent sur des interprétations fondamentalement erronées de la nature et de l'effet des mesures en cause.

a) Le régime d'admission en franchise n'est pas une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC

i) Le régime d'admission en franchise facilite les importations: il ne fausse pas le commerce d'exportation

6.504 Aux termes de l'article 3:2 du Mémorandum d'accord, l'Accord SMC doit être interprété de bonne foi conformément aux principes régissant l'interprétation des traités en droit international coutumier tels qu'ils sont énoncés, en partie, à l'article 31 de la Convention de Vienne sur le droit des traités.[487] Le point de départ pour interpréter l'Accord SMC est donc le sens ordinaire de ses termes, dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but.

6.505 Le but primordial de l'Accord SMC est d'instituer une discipline pour les subventions qui faussent les échanges. La hiérarchie des disciplines que l'Accord impose aux trois catégories de subventions qu'il distingue correspond à cet objectif: subventions ne donnant pas lieu à une action[488]; subventions pouvant donner lieu à une action[489]; et subventions prohibées. Seuls deux types de subventions sont prohibés: celles qui sont subordonnées aux résultats à l'exportation et celles qui sont subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Ces subventions sont considérées comme faussant, par définition, les échanges ou, tout du moins, comme ayant pour objet de les fausser. Ainsi, dans l'affaire *Brésil – Programme de financement des exportations pour les aéronefs*, le Groupe spécial a indiqué ce qui suit:

> "À notre avis, l'objet et le but de l'Accord SMC sont d'imposer des disciplines multilatérales pour les subventions qui faussent les échanges internationaux. C'est pour cette raison que l'Accord SMC interdit deux catégories de subventions – les subventions subordonnées à l'exportation et à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés – *qui visent expressément à affecter le commerce*".[490] (*pas d'italique dans l'original*)

---

[487] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Normes concernant l'essence nouvelle et ancienne formules*, adopté le 20 mai 1996, WT/DS2/AB/R et WT/DS4/AB/R (ci-après rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Essence*), page 17.

[488] Voir les articles 1.2 et 8.

[489] Voir l'article 5.

[490] Rapport du Groupe spécial *Brésil – Programme de financement des exportations pour les aéronefs*, adopté tel qu'il a été modifié par l'Organe d'appel le 20 août 1999, WT/DS46/R (ci-après Rapport du Groupe spécial *Brésil – Aéronefs*), paragraphe 7.26.

6.506 Le Japon et les Communautés européennes affirment que le régime d'admission en franchise des véhicules *importés* constitue une subvention *à l'exportation* prohibée au regard de l'Accord SMC. Les mesures canadiennes en cause mettent en œuvre les obligations incombant au Canada en vertu du Pacte de l'automobile qui a été conçu pour faciliter la rationalisation de la production automobile en supprimant les obstacles au commerce des produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis. La contribution du Canada à cette rationalisation a consisté à supprimer les droits de douane sur les importations de véhicules au Canada, ce qu'il a fait au moyen des mesures en cause.[491]

6.507 Le régime canadien d'exemption des droits à l'importation a donc encouragé les importations au Canada. Comme les véhicules originaires des pays signataires de l'ALENA ne sont pas soumis à des droits[492], les principaux bénéficiaires du régime d'exemption des droits sont les véhicules en provenance du Japon et des Communautés européennes, comme le montrent la *figure 4* du Canada et le tableau 6 du Japon.

6.508 Les subventions à l'exportation sont prohibées parce qu'elles faussent les échanges: elles détournent la production des marchés intérieurs vers les marchés à l'exportation. Le régime canadien d'exemption des droits applicable aux importations ne fait pas cela. Si les fabricants exportaient effectivement afin de bénéficier du régime d'exemption des droits applicable aux importations, ils exporteraient seulement à concurrence du niveau de leurs importations et exporteraient partout où ils le pourraient. Au lieu de cela, la valeur de la production canadienne de véhicules représente plus du double de celle qui est prescrite par les rapports production-ventes et la production canadienne est presque exclusivement destinée aux États-Unis.

6.509 C'est là exactement ce que l'on s'attend à observer dans un secteur rationalisé où le marché des États-Unis est beaucoup plus important – dix fois plus important – que le marché canadien, et où les exportations canadiennes à destination des États-Unis n'ont fait l'objet d'aucun droit de douane depuis que le Pacte de l'automobile est entré en vigueur, d'abord en vertu de la dérogation accordée aux États-Unis dans le cadre du GATT, et maintenant au titre de l'ALENA. En fait, tous les fabricants canadiens de véhicules automobiles ont adopté cette structure de production et d'exportation, et pas seulement ceux qui répondent aux conditions requises pour bénéficier de l'admission des importations en franchise.

6.510 La contribution des États-Unis à la rationalisation de l'industrie automobile canado-américaine dans le cadre du Pacte de l'automobile a consisté à éliminer les droits de douane sur les importations, en provenance du Canada, de véhicules et autres produits de l'industrie automobile répondant aux conditions requises.[493]

---

[491] Conformément à l'article II(a) et à l'annexe A du Pacte de l'automobile.

[492] Tous les véhicules automobiles en provenance des États-Unis et les camions légers en provenance du Mexique pénètrent au Canada en franchise de droits en vertu de l'ALENA. Les autres véhicules automobiles en provenance du Mexique sont soumis à un droit de 1,3 ou 2,4 pour cent, qui sera éliminé au plus tard en 2003.

[493] Conformément à l'article II(b) et à l'annexe B du Pacte de l'automobile. Initialement, le Groupe de travail a constaté que cette élimination du droit de douane par les États-Unis, sur les véhicules canadiens uniquement, était incompatible avec l'article premier du GATT. Les États-Unis ont donc obtenu une dérogation aux obligations qui découlaient pour eux du GATT. La mesure des États-Unis avait été ensuite prise en compte dans le cadre de l'ALÉ et de l'ALENA.

6.511 C'est l'exemption des droits appliqués par les États-Unis aux véhicules importés du Canada qui a eu une incidence sur l'exportation de véhicules en provenance de ce pays, ce que corrobore le fait que la très grande majorité des exportations de véhicules canadiens est destinée aux États-Unis.[494]

6.512 Le seul *effet* sur le commerce du régime canadien d'admission en franchise est d'augmenter le volume des importations en franchise au Canada de véhicules qui ne rempliraient pas les conditions requises pour bénéficier de ce traitement dans le cadre de l'ALENA, comme ceux qui proviennent du Japon ou des Communautés européennes. C'est là le contraire de l'effet qui est à l'origine de la prohibition des subventions subordonnées aux résultats à l'exportation: la distorsion inéquitable des échanges en faveur des exportations en provenance du Membre qui accorde de telles subventions.

6.513 Ce que fait réellement le régime canadien d'exemption des droits, c'est de faciliter l'importation de véhicules en provenance du Japon, d'Europe et d'ailleurs en permettant aux véhicules de n'importe quelle origine d'entrer au Canada en franchise. À condition que ce traitement soit accordé sur une base NPF – ce qui est le cas – c'est le type même de régime que le GATT autorise, et effectivement encourage.

6.514 Il serait contraire à l'objectif de libéralisation des échanges - le fondement même du GATT - de dire qu'une mesure qui facilite les *importations* a des effets de distorsion indus sur le commerce. Il n'est donc pas surprenant que le *rapport du Groupe de travail du GATT adopté en 1965* ne donne nulle part à entendre que tel ou tel Membre considérait le régime canadien d'admission en franchise comme une subvention à l'exportation, alors même que ces subventions étaient prohibées par l'article XVI:4 du GATT à l'époque du Groupe de travail. Ce dernier, en toute logique, n'a constaté l'existence d'aucune subvention à l'exportation dans les mesures du Canada.

ii) Le régime d'admission en franchise des droits n'est semblable à aucune des pratiques énumérées dans la Liste exemplative de subventions à l'exportation

6.515 La Liste exemplative de subventions à l'exportation figurant à l'Annexe I de l'Accord SMC (la "Liste exemplative"), n'est pas exhaustive, mais c'est un guide important pour identifier les pratiques qui constituent des subventions à l'exportation prohibées. Le fait que, dans chacune des pratiques mentionnées dans la Liste exemplative, il existe un lien évident et direct entre la subvention et le produit exporté, et que le montant de la subvention augmente avec le volume des exportations, est particulièrement important.

6.516 Ni le Japon ni les Communautés européennes n'ont identifié de subvention figurant dans la Liste exemplative qui présente une ressemblance éloignée avec le régime d'admission en franchise applicable aux importations au titre du MVTO et des DRS. Ce régime n'est, en fait, similaire à aucune des mesures énumérées en tant que subventions à l'exportation prohibées dans la Liste exemplative.

6.517 Le fait que les exonérations ou remises de droits ou d'impôts, telles que celles qui sont décrites aux points g), h) et i) de la Liste exemplative, sont réputées ne pas constituer des subventions à l'exportation quand elles ne sont pas excessives est un élément important du contexte. En application de la note de bas de page 5 relative à l'article 3.1 a), ces exonérations ou remises d'impôts ou de droits non excessives ne sont expressément pas des subventions au regard de l'Accord SMC. Cette note de bas de page prévoit ce qui suit:

---

[494] Voir les tableaux 23 à 32 dans Automotive Trade 1997, pages 30 à 39 (pièce n° 15 des CE). Le même rapport relève qu'en 1997, 97 pour cent des exportations automobiles du Canada étaient effectuées vers les États-Unis, page 4.

> "Les mesures désignées dans l'Annexe I comme ne constituant pas des subventions à l'exportation ne seront pas prohibées en vertu de cette disposition, ni d'aucune autre disposition du présent accord."

6.518 En outre, au regard de l'Accord SMC, certaines exonérations ou rémissions non seulement ne sont pas considérées comme des subventions à l'exportation prohibées, mais ne sont même pas considérées comme des subventions. La note de bas de page 1 relative à l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC prévoit ce qui suit:

> "Conformément aux dispositions de l'article XVI du GATT de 1994 (note relative à l'article XVI) et aux dispositions des Annexes I à III du présent accord, l'exonération, en faveur d'un produit exporté, des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits ou taxes à concurrence des montants dus ou versés, ne seront pas considérées comme une subvention."

6.519 Les notes de bas de page 1 et 5, conjuguées aux paragraphes g), h) et i) de la Liste exemplative établissent clairement que dans le cas d'exonérations ou de rémissions de droits ou de taxes non excessives, il n'y a pas de subvention à l'exportation prohibée - pas même de subvention - bien que des recettes publiques normalement exigibles soient abandonnées et qu'un avantage soit ainsi conféré directement aux exportations.

6.520 Dans le cadre du MVTO et des DRS, le régime d'admission en franchise ne peut jamais entraîner de rémissions excessives. En outre, l'avantage est conféré aux importations. Le lien direct avec les exportations constaté même dans les programmes autorisés est entièrement absent. Si les exonérations ou rémissions non excessives ne constituent pas des subventions à l'exportation prohibées, il serait incompatible avec les principes qui sous-tendent ces exonérations de constater que le régime d'admission en franchise au titre du MVTO et des DRS constitue une subvention à l'exportation prohibée. Pour constater que ce régime est une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, il faudrait interpréter l'article 3.1 a) d'une manière contraire au sens ordinaire de ses termes dans leur contexte et à la lumière de l'objet et du but de l'Accord SMC.

b) Les prescriptions en matière de proportion ne subordonnent pas le régime d'admission en franchise aux résultats à l'exportation

6.521 L'article 3.1 a) ne vise que les subventions qui sont subordonnées aux résultats à l'exportation, "en droit ou en fait, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions ...". Pour les Communautés européennes, les prescriptions relatives au rapport production-ventes subordonnent *en droit* le régime d'admission en franchise aux résultats à l'exportation. En revanche, le Japon semble admettre que les mesures n'ont pas pour effet de subordonner *juridiquement* l'admission en franchise aux résultats à l'exportation, mais prétend que la "subvention" est subordonnée *de facto* à ces résultats.

6.522 Les arguments des deux plaignants démontrent l'absence de subordination *de jure*. Ils s'appuient sur des supputations parce qu'il n'y a apparemment rien dans les mesures elles-mêmes qui donne à penser qu'il existe une telle subordination. Autrement dit, il n'y a pas de subordination en droit.

6.523 De fait, la démarche adoptée par les deux plaignants souligne qu'il n'y a pas non plus de subordination *de facto*: ils sont forcés d'échafauder des hypothèses plutôt que de présenter des faits. Dans l'Accord SMC, la note de bas de page 4 relative à l'article 3.1 a) prévoit que le critère de "subordination, en fait, aux résultats à l'exportation" n'est satisfait que lorsque les faits démontrent que l'octroi d'une subvention est en fait lié aux recettes d'exportation effectives ou prévues. Les termes

clairs de la note de bas de page 4 exigent que la subordination à l'exportation soit démontrée par les faits.

i) La prescription en matière de proportion ne fait pas de l'exemption des droits d'importation une subvention subordonnée en droit aux résultats à l'exportation

6.524 Une subvention est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation lorsque les instruments juridiques fondamentaux qui l'instituent prévoient expressément que les entreprises peuvent uniquement l'obtenir à condition de réaliser des résultats à l'exportation. Même s'il était possible de considérer le régime d'admission en franchise comme une " subvention" au sens de l'article premier de l'Accord SMC, rien dans le MVTO ni dans l'un quelconque des DRS n'indique qu'il est uniquement accordé à condition que les fabricants visés obtiennent tel ou tel résultat à l'exportation. La condition juridique pertinente figurant dans le MVTO et dans chaque DRS est le respect d'un rapport production-ventes. Ni la production, ni les ventes, ni un rapport entre ces deux éléments ne sont synonymes d'exportation.

6.525 En dépit de l'allégation des CE, toute l'argumentation qu'elle avance à l'appui de cette dernière consiste en deux exemples qui se proposent de démontrer, au moyen de certaines hypothèses arithmétiques, que les prescriptions en matière de proportion obligent les fabricants à exporter, bien qu'une telle obligation ne figure ni dans le MVTO, ni dans aucun des DRS. L'argumentation des CE ne réussit même pas à établir *prima facie* l'existence d'une telle condition expresse. À dire vrai, il n'existe aucune condition de ce type.

ii) Les prescriptions en matière de proportion ne font pas du régime d'admission en franchise une subvention subordonnée en fait aux résultats à l'exportation

6.526 Que ce soit *de jure* ou *de facto*, la condition juridique énoncée à l'article 3 est la suivante: "subordonnées aux résultats à l'exportation". L'expression "subordonné à" signifie soumis à une condition concernant, ou dépendant de.[495] L'expression "subordonnées aux résultats à l'exportation" signifie par conséquent "soumises à une condition concernant les résultats à l'exportation ou dépendantes de ces résultats". Le sens ordinaire de cette expression, interprété dans le contexte de la note de bas de page 4 relative à l'article 3.1 a) et de la Liste exemplative, exige plus qu'un simple lien entre la subvention et l'exportation. La note de bas de page 4 dispose que la condition "subordonnées en fait aux résultats à l'exportation":

> "... est remplie lorsque les faits démontrent que l'octroi d'une subvention, sans avoir été juridiquement subordonné aux résultats à l'exportation, est en fait lié aux exportations ou recettes d'exportation effectives ou prévues. Le simple fait qu'une subvention est accordée à des entreprises qui exportent ne sera pas pour cette seule raison considéré comme une subvention à l'exportation au sens de cette disposition."

6.527 Le fait qu'une subvention est octroyée aux entreprises qui exportent ne suffit pas à créer une subvention à l'exportation. La subvention doit en fait être "liée" aux exportations ou aux recettes d'exportation. Cette interprétation est justifiée par tous les exemples figurant dans la Liste exemplative, qui associe un lien démontrable entre une augmentation des exportations et une

[495] Dans le rapport du Groupe spécial *Canada – Mesures visant l'exportation des aéronefs civils*, adopté avec le rapport de l'Organe d'appel le 20 août 1999, WT/DS70/R (ci-après rapport du Groupe spécial *Canada - Aéronefs*), le Groupe spécial a constaté que le sens ordinaire pertinent de l'expression "subordonné à" est "dépendant, pour exister, de quelque chose d'autre", "conditionnel, dépendant de". (paragraphe 9.331). Le Groupe spécial s'est appuyé sur The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, volume 1 (Oxford: Clarendon Press, 1993).

augmentation de l'importance de la subvention. Dans le cas du régime d'admission en franchise en cause ici, ce lien est absent.

6.528 Dans l'affaire *Canada – Aéronefs*, les Communautés européennes ont convenu avec le Canada que les éléments suivants sont utiles pour déterminer si une subvention est *en fait* subordonnée aux résultats à l'exportation:

? éléments prouvant que la subvention n'aurait pas été accordée si elle n'engendrait pas des exportations;
? existence ou non de pénalités – réduction ou suspension des paiements – si des exportations n'ont pas lieu;
? existence ou non de primes ou de paiements additionnels si des exportations ont lieu.[496]

6.529 Ni le Japon, ni les Communautés européennes n'ont présenté d'éléments prouvant que l'un quelconque de ces facteurs est présent en l'espèce. Au lieu de cela, ils s'appuient sur deux exemples hypothétiques dans leurs tentatives pour démontrer la subordination à l'exportation. Mais aucun des plaignants n'a présenté d'éléments de preuve pour justifier ses allégations selon lesquelles la prescription relative au rapport production-ventes pousse les fabricants répondant aux conditions requises à mener leurs opérations de la façon suggérée dans ces exemples hypothétiques.

6.530 Dans les hypothèses des plaignants, les fabricants canadiens exportent de façon à bénéficier du régime d'admission en franchise des importations. Or, les Communautés européennes ont aussi défini les prescriptions en matière de proportion comme "restrei[gnant] exclusivement les ventes de véhicules automobiles importés". Le Japon a fait valoir, également en ce qui concerne l'article III du GATT, que les prescriptions en matière de proportion entraînaient une augmentation de la production intérieure. Le Japon allègue que cela a pour effet d'intensifier la concurrence pour les ventes sur le marché intérieur canadien, au détriment des importations. Autrement dit, le Japon et les Communautés européennes demandent au présent Groupe spécial d'accepter, aux fins de leurs allégations au titre de l'Accord SMC, que les prescriptions en matière de proportion encouragent - voire obligent - les fabricants à exporter de façon qu'ils puissent importer des véhicules en franchise de droits. Mais ils demandent aussi au Groupe spécial d'accepter, aux fins de leurs arguments au titre du GATT, que ces mêmes prescriptions en matière de proportion restreignent en même temps les ventes de véhicules importés. Selon le raisonnement des plaignants, les fabricants exportent des véhicules de façon à bénéficier du régime d'admission en franchise pour les véhicules importés qu'ils ne peuvent pas vendre. Cette proposition illogique est contraire à la réalité: le régime d'admission en franchise facilite les importations; il n'a aucun lien avec les exportations.

6.531 Le fait est que les fabricants exportent en raison de considérations relatives aux marchés. La seule "mesure" dans tout le cadre du Pacte de l'automobile qui prévoit une incitation à exporter pour les fabricants canadiens est le régime d'exemption des droits appliqué par les États-Unis aux véhicules canadiens, pour lequel une dérogation au GATT a été accordée aux États-Unis et qui est à présent pris en compte dans l'ALENA. Les fabricants importent des véhicules au Canada non pas pour bénéficier de l'admission en franchise mais parce qu'il y a un marché pour eux dans ce pays.

6.532 Il existe une raison bien simple pour laquelle ni les Communautés européennes ni le Japon ne s'appuient sur les éléments que les Communautés européennes ont proposés dans le cadre de l'affaire *Canada – Aéronefs* comme indiquant une subordination *de facto* à l'exportation: ils sont entièrement absents. Le premier de ces éléments est que la "subvention" n'aurait pas été accordée si elle n'engendrait pas des exportations. Comme l'a montré le Canada, les exportations ne découlent absolument pas du régime d'admission en franchise; elles découlent de l'exemption de droits accordée

[496] Rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs*, *supra* note 495, paragraphe 7.5.

aux États-Unis aux véhicules canadiens importés. Pour ce qui est du deuxième élément, il n'y a pas de pénalités si des exportations n'ont pas lieu. S'agissant du troisième élément, manifestement, aucune prime ou paiement additionnel n'est versée si des exportations ont lieu. En effet, les avantages reçus par un fabricant répondant aux conditions requises dépendent entièrement de ses importations et non de ses exportations.

6.533 En outre, le fait qu'un grand nombre de rapports production-ventes sont fixés à moins de 1 pour 1[497] prouve qu'il n'est absolument pas nécessaire d'exporter pour bénéficier du régime d'admission en franchise. L'exemple présenté par le Japon lui-même illustre ce point.

6.534 Dans cet exemple, un fabricant de véhicules automobiles dont le rapport est de 80 pour 100 (à savoir, 0,8 pour 1) produit pour 1 million de dollars de véhicules. Sans rien exporter de sa production, et sans aller au-delà du rapport production-ventes qui lui a été fixé, il peut importer pour 250 000 dollars de véhicules supplémentaires en franchise. La "subvention" est donc offerte aux fabricants, qu'ils exportent ou non.

6.535 De plus, le régime d'admission en franchise accordé dans le cadre des exemptions prévues par le Canada est entièrement indépendant du volume d'exportation, ce que démontre l'exemple suivant:

> Il est demandé à un fabricant de maintenir un rapport production-ventes de 1 pour 1, mais ses opérations correspondent à un rapport de 2 pour 1. Il produit des automobiles d'une valeur nette de 600 000 dollars et vend au Canada pour 300 000 dollars d'automobiles nationales et importées. (En fait, comme le montre la pièce n° 18 des CE, les fabricants qui répondent aux conditions requises atteignent d'ordinaire, cumulativement, des rapports d'au moins 2 pour 1.[498]) Sur les 600 000 dollars d'automobiles produites au Canada, le fabricant en exporte pour 500 000 dollars et en vend pour 100 000 dollars sur le marché intérieur. Les 200 000 dollars restants qui composent les ventes sur le marché intérieur proviennent des importations qui bénéficient du régime d'admission en franchise.
>
> S'il en décidait ainsi, ce même fabricant pourrait atteindre le rapport production-ventes qui lui a été fixé en produisant juste pour 300 000 dollars d'automobiles et en les exportant, tout en important et en vendant pour une somme équivalente, 300 000 dollars, d'automobiles dans le cadre de l'exemption des droits. Ce faisant, il *augmenterait* la valeur de ses importations - et, par conséquent, la valeur *ad valorem* de l'exemption des droits correspondante - de 50 pour cent, tout en *réduisant* ses exportations de 40 pour cent et en divisant par deux sa production canadienne.

6.536 Comme le montre cet exemple, il n'y a pas de lien direct entre le fait de bénéficier de l'admission en franchise et l'exportation de véhicules. Non seulement il n'y a pas de pénalités si des exportations n'ont pas lieu, ni de primes si des exportations additionnelles ont lieu, mais l'avantage de l'admission en franchise peut être augmenté alors que les exportations sont diminuées. La seule façon d'augmenter l'"avantage" de l'admission en franchise est d'accroître les importations, ce qui peut être fait même en abaissant la production et les exportations. Si la possibilité d'importer des véhicules en franchise encourageait ou récompensait l'exportation, les fabricants n'exporteraient qu'à concurrence des niveaux nécessaires pour porter leurs importations à leur niveau maximum dans le cadre des rapports production-ventes. Tout autre comportement affaiblirait la valeur de l'admission en franchise

[497] Voir la pièce n° 18 des CE, page 54.

[498] Pièce n° 18 des CE, page 54.

par véhicule importé. Mais ce n'est pas ce que font les fabricants. La valeur des véhicules qu'ils produisent dépasse largement les proportions prescrites et celle des véhicules qu'ils importent en franchise est bien inférieure à ce que leur production autoriserait, ce qui démontre que le régime d'admission en franchise n'est effectivement pas "lié aux" exportations. Ce n'est donc pas une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation.

c) Le régime d'admission en franchise n'est pas une subvention subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés

6.537 Le Japon et les Communautés européennes allèguent tous deux que le régime d'admission en franchise étant soumis au respect de la prescription relative à la VCA, il est "subordonné ... à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés", en violation de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC.

6.538 Les plaignants ne disent pas s'ils allèguent qu'il est possible de constater cette "subordination" *de jure* ou *de facto*. Le Japon, lorsqu'il consacre cinq petites lignes dans son argumentation à son allégation relative à l'article 3.1 b), n'a rien fait d'autre que d'affirmer, à tort, que "la prescription relative à la VCA ... oblige à utiliser des produits nationaux de préférence à des produits importés". Les Communautés européennes, en reconnaissant d'emblée que "[l]es prescriptions relatives à la VCA n'obligent pas expressément à "utiliser des produits nationaux de préférence à des produits importés"", avancent apparemment une allégation de subordination *de facto*.

i) L'article 3.1 b) de l'Accord SMC ne s'applique qu'à la subordination de jure

6.539 Par opposition à l'alinéa a) de l'article 3, paragraphe 1, de l'Accord SMC, qui indique expressément qu'il s'applique aux subventions subordonnées "en droit ou en fait", l'alinéa b), qui suit immédiatement l'alinéa a) dont il reprend par ailleurs les termes, ne fait nullement référence à une subordination *de facto*. Alors que la note de bas de page relative à l'article 3.1 a) précise quelque peu la condition qui doit être remplie pour qu'il existe une subordination *de facto*, l'alinéa b) de cet article est là encore silencieux.

6.540 L'Organe d'appel a considéré dans l'affaire *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques* que "les mots effectivement utilisés" dans un article "offrent la base pour une interprétation qui doit conférer sens et effet à tous ses termes".[499] L'Organe d'appel a clairement indiqué dans cette affaire que les différences dans le libellé des phrases d'un même article doivent être respectées et qu'une "absence de référence a certainement un sens".[500]

6.541 La seule signification raisonnable qui peut être donnée au fait que l'article 3.1 a) contient des références explicites à une subordination *de facto* et que celles-ci sont omises dans l'alinéa b) de cet article, qui vient juste après, c'est que l'interdiction qui figure à l'article 3.1 b) ne s'applique qu'à la subordination *de jure.*

6.542 L'application du régime d'admission en franchise n'est pas subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. La propre argumentation des CE semble l'admettre. Les plaignants n'ont même pas établi *prima facie* de subordination *de jure*. Leurs allégations eu égard à l'article 3.1 b) de l'Accord SMC doivent donc être rejetées.

---

[499] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, page 17.

[500] *Ibid.*, page 18.

ii) L'application du régime d'admission en franchise n'est pas non plus subordonnée de facto *à l'utilisation de produits nationaux*

6.543 Même à supposer que l'article 3.1 b) de l'Accord SMC s'applique effectivement à la subordination *de facto* – ce qui n'est pas le cas – les faits démontrent qu'une telle subordination n'existe pas en l'espèce.

6.544 Si l'article 3.1 b) s'appliquait effectivement à la subordination *de facto*, alors, pour les motifs énoncés eu égard à l'article 3.1 a), conformément aux règles coutumières du droit international relatives à l'interprétation des traités, les termes "subordonnées à" figurant à l'article 3.1 b) devraient être interprétés comme s'appliquant aux subventions qui sont *soumises à une condition concernant* l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou *liées à* cette utilisation. Le fait est que l'application du régime d'admission en franchise n'est pas soumise à une condition concernant l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, ni liée à cette utilisation. Ce régime est accordé aux fabricants, qu'ils utilisent des produits nationaux *ou non*, à condition qu'ils satisfassent aux prescriptions relatives à la VCA les concernant.

6.545 Dans sa propre argumentation, le Japon indique qu'"un grand nombre d'éléments de coût ... sont pris en compte dans le calcul de la VCA". Ces coûts incluent les marchandises, les services et d'autres coûts dont l'un quelconque, pris séparément ou associé à d'autres, peut suffire pour qu'un fabricant atteigne le niveau de VCA qui lui est prescrit. L'argumentation des CE reconnaît aussi qu'un fabricant peut inclure dans le calcul de la VCA non seulement les marchandises, mais aussi les coûts directs de main-d'œuvre, les frais généraux et frais d'administration, l'amortissement et la provision pour amortissement des terrains et des bâtiments.

6.546 En conséquence, les prescriptions relatives à la VCA peuvent être satisfaites sans l'utilisation de produits nationaux, et elles le sont. Dans le cas des trois Grands, de CAMI et de Volvo (Canada) Ltd., par exemple, les coûts de main-d'œuvre (qui sont nécessairement canadiens) sont à eux seuls plus que suffisants pour atteindre la VCA prescrite.[501] Les produits nationaux ne sont pas - contrairement à ce qu'affirment les Communautés européennes - le "principal" élément inclus par ces fabricants dans leur calcul de la VCA.

6.547 Les faits démontrent donc qu'il est possible de bénéficier du régime d'admission en franchise même lorsque des produits nationaux ne sont pas inclus pour atteindre la VCA prescrite. L'utilisation de produits nationaux n'entre pas nécessairement en ligne de compte pour déterminer si un fabricant atteint la VCA qui lui est prescrite. L'inclusion de ces produits dans le calcul de la VCA d'un fabricant est autorisée, mais elle n'est pas exigée, *de jure* ou *de facto*. Le régime d'admission en franchise ne peut donc pas être "subordonné à" l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

6.548 Les fabricants peuvent s'approvisionner en parties uniquement sur la base de considérations commerciales, et le font. Le régime d'admission en franchise n'est pas subordonné à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés au regard de n'importe quel critère raisonnable de "subordination".

6.549 Confrontées aux faits, les Communautés européennes disent que le régime d'admission en franchise est "subordonné à" l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés non pas parce que le droit de bénéficier de ce traitement dépend de l'utilisation de produits nationaux, mais parce que leur utilisation "peut suffire, ou au moins contribuer à atteindre la VCA prescrite". De ce fait, selon les Communautés européennes, le bénéfice de l'exemption des droits "dépendra, au

[501] Voir la *figure 2*.

moins dans certains cas," de l'utilisation de produits nationaux. Elles affirment ensuite que "[l]a simple possibilité" qu'un fabricant puisse être tenu d'utiliser des produits nationaux de préférence à des produits importés afin de répondre aux conditions requises pour bénéficier de l'exemption des droits suffit à déclencher l'application de l'article 3.1 b).[502] Les Communautés européennes ne présentent aucune justification à cette affirmation.

6.550 En fait, cette affirmation est diamétralement opposée à la position qu'ont adoptée les Communautés européennes elles-mêmes dans l'affaire *Canada – Aéronefs*, où, dans le cadre de l'article 3.1 a), elles ont soutenu que le terme "subordonné" implique nécessairement la soumission à une condition, à savoir, que la subvention ne puisse être obtenue que si la condition est remplie.[503]

6.551 Si la subordination *de facto* est prohibée en vertu de l'article 3.1 b), l'expression "subordonnées à" doit imposer le même critère en matière de soumission à une condition dans le cadre de l'alinéa b) de l'article 3.1 que dans celui de l'alinéa a). Il est impossible que la même expression puisse exiger que certaines circonstances *doivent* exister lorsqu'elle s'applique à une catégorie de subventions prohibées, mais qu'une "simple possibilité" suffira lorsqu'elle est appliquée à l'autre catégorie.

6.552 Si la "simple possibilité" que le respect des prescriptions relatives à la VCA *puisse* exiger l'utilisation de produits nationaux suffisait à les transformer en une subvention prohibée, cela établirait un critère beaucoup trop large. Le critère des CE interdirait toute prescription en matière de teneur en éléments qui mentionnerait les produits nationaux en relation avec l'octroi d'un avantage par les pouvoirs publics, telle qu'une réduction de droits de douane. De ce point de vue, les prescriptions relatives aux règles d'origine constitueraient aussi des subventions prohibées. Le Canada présume qu'il s'agit là d'une conséquence que la plupart des Membres, y compris ceux qui composent les Communautés européennes, jugeraient inacceptables.

4. Contre-arguments du Japon

6.553 Le **Japon** présente les arguments suivants à titre de réfutation:

6.554 Ce qui constitue une subvention au sens de l'article 1 a) de l'Accord SMC ne dépend pas du fait que la mesure a ou non pour effet d'encourager les importations ou de fausser les échanges. En l'espèce, un droit de douane qui est normalement exigible est abandonné et un avantage est conféré aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile, de sorte que l'exemption de droits constitue une subvention conformément à la définition d'une subvention donnée expressément à l'article 1.1 de l'Accord SMC.

6.555 Le Canada a ignoré cette définition en prétendant que l'exemption de droits est une remise d'impôts en faveur des exportations. De plus, cette exemption de droits relève de l'alinéa a) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation figurant à l'annexe I de l'Accord SMC: "Octroi par les pouvoirs publics de subventions directes à une entreprise ... subordonné aux résultats à l'exportation".

---

[502] Les Communautés européennes soutiennent également que les lettres des fabricants imposent des prescriptions supplémentaires en matière de VCA. Or, comme l'a montré le Canada, les lettres ne constituent pas des prescriptions. Les fabricants qui ont remis des lettres peuvent répondre aux conditions requises pour bénéficier de l'exemption des droits sans satisfaire à des prescriptions supplémentaires en matière de VCA, et le font. Par ailleurs, les lettres ne sont pas exécutoires.

[503] Rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs*, *supra* note 495, paragraphe 7.3.

6.556 Le Canada fait erreur lorsqu'il dit que "le Japon semble admettre que les mesures n'ont pas pour effet de subordonner juridiquement l'admission en franchise aux résultats à l'exportation, mais prétend que la "subvention" est subordonnée *de facto* aux résultats à l'exportation". En fait, en raison de la prescription en matière de proportion, le MVTO et les DRS constituent le mécanisme juridique par lequel la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation. Le fait que ce mécanisme est plus facile à comprendre à la lumière d'une formule mathématique ne diminue en rien son effet juridique.

a) Article 3.1 a) de l'Accord SMC

i) Violation de l'Accord SMC en droit

6.557 Comme cela est précisé dans ses réponses à la question 21 du Groupe spécial, le gouvernement japonais estime que, en raison du rapport production-ventes, l'exemption de droits est subordonnée *en droit* aux exportations.

ii) Rapport production-ventes applicable aux fabricants visés par le MVTO de 1998

6.558 Dans sa réponse à la question 12 du Groupe spécial, le gouvernement canadien admet que le rapport effectif production-ventes prescrit pour les quatre fabricants visés par le MVTO de 1998 est de 95:100 en moyenne. Dans ses remarques précitées du 17 novembre 1997, l'ancien PDG de Chrysler Canada a dit que le rapport production-ventes pour chaque fabricant visé par le Pacte était de 1:1. Il y a lieu de penser que M. Landry se référait alors à Chrysler, Ford et GM. Dans ses remarques précitées du 16 octobre 1997, l'ancienne PDG de Ford Canada a déclaré que "Ford, Chrysler et GM se sont engagés par écrit à produire au moins un véhicule au Canada pour chaque véhicule vendu au Canada".

6.559 Lues conjointement, ces observations et ces déclarations sont un élément de preuve *prima facie* démontrant que le rapport production-ventes pour Ford Canada, Chrysler Canada et GM Canada est de 1:1. Pour Volvo Canada, il est inférieur à 1:1.

iii) Arguments du Canada

6.560 Le gouvernement canadien a invoqué plusieurs arguments en réponse à l'allégation du gouvernement japonais.

6.561 Premièrement, le gouvernement canadien affirme que l'admission en franchise facilite les échanges et que la prohibition de cette mesure irait à l'encontre de l'objectif de libéralisation du commerce.[504] Le gouvernement japonais conteste une exemption de droits qui est juridiquement subordonnée aux résultats à l'exportation.

6.562 Deuxièmement, le gouvernement canadien fait valoir qu'il doit exister un lien évident et direct entre la subvention et le produit exporté et que le montant de la subvention augmente en fait avec le volume des exportations. Dans ce cas particulier, le Canada a lui-même présenté des éléments de preuve démontrant qu'un tel lien existe. Les fabricants visés par le Pacte qui remplissent les conditions requises peuvent importer en franchise plus de véhicules s'ils en exportent davantage. Cette conclusion peut être tirée de l'exemple donné par le gouvernement canadien, qui suppose que le rapport production-ventes prescrit est de 1 pour 1 (le rapport effectif étant de 2 pour 1) et que les circonstances sont les suivantes:

[504] Évidemment, l'admission en franchise facilite ou libéralise les échanges uniquement pour les produits qui en bénéficient. Pour les autres produits, les échanges sont en fait entravés ou restreints.

Valeur marchande nette des véhicules produits (en dollars)	Valeur marchande nette des véhicules destinés à la consommation au Canada (en dollars)	Ventes des produits nationaux sur le marché intérieur (en dollars)	Valeur des importations en franchise (en dollars)	Valeur des exportations de produits nationaux (en dollars)
600 000	300 000	100 000	200 000	500 000

Dans ce cas, à supposer 1) que le volume de la production nationale, les ventes intérieures totales et le rapport effectif production-ventes sont stables, et 2) que la valeur des exportations est tombée à 400 000 et 300 000 dollars respectivement, la valeur des importations en franchise diminue comme suit:

Valeur marchande nette des véhicules produits (en dollars)	Valeur marchande nette des véhicules destinés à la consommation au Canada (en dollars)	Ventes des produits nationaux sur le marché intérieur (en dollars)	Valeur des importations en franchise (en dollars)	Valeur des exportations de produits nationaux (en dollars)
600 000	300 000	200 000	100 000	400 000
600 000	300 000	300 000	0	300 000

6.563 Cela montre clairement que plus la valeur des exportations augmente, plus la valeur des importations en franchise augmente elle aussi. Autrement dit, cela prouve qu'il y a un lien évident et direct entre la subvention et les produits exportés et que le montant de la subvention augmente avec le volume des exportations. L'exportation est indispensable pour bénéficier de l'exemption de droits.

6.564 Troisièmement, le gouvernement canadien fait valoir que les fabricants visés par le Pacte peuvent importer certains véhicules en franchise sans exporter. Toutefois, cela ne dément pas l'existence du lien direct entre les résultats à l'exportation et les subventions, inhérent au régime d'exemption de droits.

6.565 Quatrièmement, le gouvernement canadien prétend que l'exemption de droits n'est pas une subvention à l'exportation parce qu'elle n'implique pas une remise de droits "excessive". À l'appui de cette thèse, le Canada invoque les points g), h) et i) de la Liste exemplative et la note de bas de page 5 de l'Accord SMC. Cet argument n'a aucun fondement dans le texte de l'Accord. L'examen des points cités de la Liste exemplative et des annexes s'y rapportant (annexes II et III) montre clairement que les programmes auxquels s'appliquent ces dispositions sont totalement différents de l'exemption de droits. Le point g) concerne la remise d'*impôts indirects* perçus sur des produits *exportés*, le point h) la remise d'*impôts indirects* perçus sur des *biens utilisés pour la production de produits exportés*, et le point i) la remise ou ristourne de droits de douane perçus sur les *intrants importés consommés dans la production du produit exporté*. Tous ces programmes diffèrent fondamentalement de l'exemption de droits, qui est une exemption conditionnelle de droits de douane sur les importations d'un produit fini.

b) Article 3.1 b) de l'Accord SMC

6.566 Alors que l'article 3.1 b) de l'Accord SMC prohibe les subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, la subvention résultant de l'exemption de

droits est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Apparemment, le Canada essaie de faire valoir que le terme "en droit" suppose que le coût des parties produites dans le pays doit toujours être inclus dans la VCA, mais il n'indique pas en vertu de quoi ce terme aurait ce sens. En fait, le sens ordinaire du terme "en droit" est qui "découle de la loi, qui existe légalement ou en vertu de la loi" (Black's Law Dictionary) et il ne corrobore pas l'interprétation du Canada. La VCA est une prescription légale et seuls peuvent être pris en compte les coûts des parties, composants et matières produits au Canada. Par conséquent, du fait de la prescription relative à la VCA, l'exemption de droits constitue une subvention subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

6.567 En ce qui concerne l'argument du gouvernement canadien selon lequel, en vertu de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC, le gouvernement japonais doit prouver que l'exemption de droits impose l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, ce dernier considère que cet argument ignore les termes exprès de l'article 3.1 b). Cet article prohibe "les subventions subordonnées ... à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés". Cela comprend les subventions qui sont subordonnées à une condition *exigeant* l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et celles qui sont subordonnées à une condition *encourageant* l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Dans la présente affaire, l'exemption de droits est subordonnée à une prescription qui encourage l'utilisation de parties, composants et matières d'origine nationale de préférence aux produits similaires importés.

6.568 Si le Groupe spécial devait constater que l'utilisation effective de produits nationaux est un élément indispensable aux termes de l'Accord SMC, le gouvernement japonais considérerait quand même que l'exemption de droits est subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés dans le cas des DRS pour les constructeurs automobiles et des lettres d'engagement prescrivant que la part de la VCA doit être de 60 pour cent (comme l'attestent les déclarations précitées faites en 1997 par les anciens dirigeants de Ford Canada et de Chrysler Canada). La réponse du gouvernement canadien à la question 32 du Groupe spécial, qui fait état de prescriptions en matière de VCA fondées sur une année de base et une part de 40 à 50 pour cent, ne concerne pas la CAMI qui est expressément tenue d'obtenir une VCA de 60 pour cent aux termes du DRS la concernant. De plus, contrairement à ce que le Canada a affirmé sans pièces à l'appui, la CAMI ne peut pas atteindre le niveau de VCA prescrit de 60 pour cent uniquement à partir des coûts de main-d'œuvre. De plus, même dans le cadre du MVTO de 1998, ces coûts pourraient diminuer par suite de la rationalisation des installations de production, de sorte qu'ils ne permettraient pas, à eux seuls, d'obtenir la VCA prescrite dans l'avenir.

6.569 L'argument du gouvernement canadien selon lequel l'article 3.1 b) ne s'applique pas à la subordination *de facto* n'est pas recevable. L'absence des termes "en droit ou en fait" signifie que cet article s'applique à la fois à la subordination en droit et en fait. Un tel résultat serait absurde et devrait être évité.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.570 Les **Communautés européennes** présentent les arguments suivants à titre de réfutation:

a) Prescriptions en matière de proportion

6.571 Le Canada conteste que, en matière de proportion, les prescriptions aient pour effet de subordonner la subvention aux résultats à l'exportation en avançant plusieurs arguments qui sont tous erronés ou non pertinents.

i) L'allégation selon laquelle l'exemption tarifaire a pour effet de "faciliter les importations" n'est pas pertinente pour déterminer s'il s'agit d'une subvention à l'exportation

6.572 Le Canada prétend qu'il ne serait pas approprié de qualifier de subvention à l'exportation une mesure qui "facilite" les importations.

6.573 D'abord, il n'est pas du tout certain que l'exemption tarifaire "facilite" les importations. Elle facilite certes l'importation d'automobiles par certains constructeurs. Mais cela ne signifie pas que les importations sont globalement "facilitées".

6.574 De surcroît, la mesure en cause n'est pas l'exemption tarifaire en tant que telle. L'exemption tarifaire est une subvention à l'exportation prohibée uniquement en raison des prescriptions en matière de proportion qui lui sont associées. Il est clair que ces prescriptions ne sont pas inhérentes à l'exemption et qu'elles ne "facilitent" en aucune façon les importations par elles-mêmes. Leur seul objectif est de promouvoir la production locale et les exportations de véhicules automobiles.

6.575 En tout état de cause, la question de savoir si l'exemption tarifaire "facilite" ou non les importations n'est pas pertinente. L'Accord SMC ne prévoit pas d'exception pour les subventions à l'exportation ayant pour effet de "faciliter les importations". L'article 3.1 b) de l'Accord prohibe toutes les subventions à l'exportation quels que soient leurs effets sur les importations dans le pays qui les accorde.

ii) Les arguments contextuels que le Canada tire de la Liste exemplative sont erronés et, en tout état de cause, ne sont pas pertinents

6.576 Le Canada dit que les mesures en cause sont différentes des pratiques mentionnées dans la Liste exemplative de subventions à l'exportation figurant à l'annexe I de l'Accord SMC.

6.577 Cela est vrai, mais ce n'est pas pertinent. Comme le Canada l'admet lui-même, la Liste exemplative de l'annexe I est simplement "exemplative", et non "exhaustive". Il n'est donc pas possible d'en tirer des déductions *a contrario*, sauf dans les circonstances bien définies mentionnées dans la note de bas de page 5. En tout état de cause, les arguments du Canada fondés sur le "contexte" sont manifestement erronés.

6.578 Aux dires du Canada, "le fait que, dans chacune des pratiques mentionnées dans la Liste exemplative, il existe un lien évident et direct entre la subvention et le produit exporté est particulièrement important".

6.579 Cela n'est pas vrai. La Liste mentionne des pratiques dans lesquelles ce lien n'est pas nécessaire. C'est le cas, par exemple, du point a), qui est libellé comme suit:

> "Octroi par les pouvoirs publics de subventions directes à une entreprise ou à une branche de production subordonné aux résultats à l'exportation."

6.580 En tout état de cause, le sens ordinaire des termes de l'article 3.1 a) est clair et sans ambiguïté et ne laisse aucune latitude pour réécrire le contexte comme le suggère le Canada. L'article 3.1 a) exige simplement qu'il existe une subvention et qu'une condition concernant les résultats à l'exportation lui soit associée. Il n'y a pas de prescription supplémentaire exigeant que les marchandises qui bénéficient de la subvention soient les mêmes que les marchandises exportées.

6.581 Dans le même esprit, le Canada prétend que les exemples donnés dans la Liste exemplative montrent que le montant de la subvention doit augmenter avec le volume des exportations.

6.582 Là encore, cela n'est pas vrai. Supposons, par exemple, que le gouvernement canadien décide d'accorder une subvention de 100 000 dollars aux entreprises dont les exportations dépassent 1 000 000 de dollars. Cette subvention entrerait exactement dans le cadre du point a) de la Liste. Néanmoins, son montant n'augmenterait pas avec le volume des exportations.

6.583 D'après le Canada, le fait que les exonérations ou remises de droits ou d'impôts mentionnées aux points g), h) et i) de la Liste exemplative ne sont considérées comme des subventions à l'exportation que dans la mesure où "elles sont excessives" est un autre élément important du contexte.

6.584 On peut difficilement comprendre cet argument autrement que comme une tentative d'obscurcir le débat. Les points cités par le Canada, n'expriment pas une sorte de principe général tacite du droit de l'OMC, autorisant les remises ou exonérations d'impôts ou de droits à condition qu'elles ne soient pas "excessives". Ils reflètent plutôt la règle énoncée dans la note de bas de page 1 de l'Accord SMC (qui reprend elle-même les termes de la note interprétative relative à l'article XVI du GATT). Cette règle constitue une exception à la définition d'une subvention donnée à l'article premier de l'Accord et, en tant que telle, elle doit être interprétée de façon stricte.

6.585 Les mesures en cause se situent manifestement hors du champ d'application de la note de bas de page 1, dont la partie pertinente est libellée comme suit:

> "Conformément aux dispositions de l'article XVI du GATT de 1994 (note relative à l'article XVI) et aux dispositions des Annexes I à III du présent accord, l'exonération, en faveur d'un produit exporté, des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits ou taxes à concurrence des montants dus ou versés, ne seront pas considérées comme une subvention."

6.586 Ce qui est en cause dans la présente affaire, c'est une exemption des droits sur les automobiles importées et non une exemption des droits sur les automobiles exportées.

6.587 De surcroît, l'exemption tarifaire ne peut pas être assimilée à une "remise" des droits qui "frappent" les produits exportés par les bénéficiaires. L'exception prévue dans la note de bas de page 1 pour ce qui est des remises de droits est limitée aux deux cas mentionnés au point i) de l'annexe I, tel qu'il est interprété dans les annexes II et III, c'est-à-dire: i) le cas où des intrants importés sont utilisés dans la fabrication de produits exportés et ii) le cas où des intrants d'origine nationale ayant les mêmes qualités et caractéristiques remplacent des intrants importés dans la production de produits exportés. Dans les deux cas, les intrants doivent être "consommés" dans la fabrication des produits exportés.

6.588 L'exemption tarifaire ne correspond à aucun de ces deux cas. Les produits qu'elle vise ne sont pas des "intrants" utilisés (et encore moins "consommés") dans la production des automobiles exportées par les bénéficiaires, mais ce sont des automobiles finies destinées à être vendues au Canada. C'est pourquoi, si le Canada percevait des droits sur les automobiles importées actuellement au bénéfice de l'exemption tarifaire, ces droits ne pourraient pas être considérés comme des droits qui "frappent" les automobiles exportées par les bénéficiaires.

iii) Le Canada confond subordination "en droit" et subordination "expresse"

6.589 La prohibition des subventions à l'exportation énoncée à l'article 3.1 a) de l'Accord SMC vise les subventions subordonnées aux résultats à l'exportation, "en droit" ou "en fait". Les Communautés européennes affirment et ont démontré que les prescriptions en matière de proportion font que la subvention est subordonnée "en droit" aux exportations.

6.590 Le Canada prétend que la subvention n'est pas subordonnée "en droit" aux exportations parce que ni le MVTO de 1998 ni les DRS ne font expressément état de l'obligation d'exporter.

6.591 Les Communautés européennes ne sont pas d'accord avec cette interprétation. L'article 3.1 a) établit une distinction entre subordination "en droit" et subordination "en fait" et non entre subordination "expresse" et "implicite". Une subvention est subordonnée "en droit" aux exportations si l'obligation d'exporter découle des termes mêmes de la loi, qu'elle soit expressément formulée ou qu'elle soit implicite dans d'autres prescriptions expresses de la loi. En revanche, une subvention est subordonnée "en fait" aux exportations si l'obligation d'exporter ne découle pas des termes de la loi, ou du moins d'eux seuls, mais d'éléments factuels étrangers à la loi (y compris l'exercice d'un pouvoir discrétionnaire par l'autorité qui accorde la subvention).

6.592 En l'espèce, l'obligation d'exporter n'est pas expressément formulée dans le MVTO de 1998 ou dans les DRS. C'est cependant une conséquence nécessaire des prescriptions en matière de proportion, qui sont elles-mêmes expressément énoncées dans la loi. De ce fait, l'exemption tarifaire est subordonnée aux résultats à l'exportation "en droit", et pas seulement "en fait".

iv) Les prescriptions en matière de proportion font que la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation

6.593 Le Canada prétend que les bénéficiaires exportent en raison de considérations commerciales et non à cause de la subvention. Plus précisément, d'après lui, "les exportations ne découlent pas de [l'exemption tarifaire]; elles découlent de l'exemption de droits accordée aux États-Unis aux véhicules canadiens importés".

6.594 Même si cela était vrai, ce ne serait pas pertinent. L'article 3.1 a) prohibe toutes les subventions à l'exportation, qu'elles aient ou non un effet réel sur le volume des exportations. Une subvention à l'exportation superflue serait quand même une subvention prohibée. En fait, dans son argument, le Canada dit exactement l'inverse de ce que dit l'article 3.1 a). La question pertinente au regard de cette disposition est de savoir non pas si les exportations sont subordonnées aux subventions, mais si les subventions sont subordonnées aux exportations.

6.595 Les Communautés européennes ont démontré de façon convaincante que les prescriptions en matière de proportion font que l'exemption tarifaire est subordonnée aux résultats à l'exportation.

6.596 Dans les cas où le rapport production-ventes est égal ou supérieur à 1 pour 1, les bénéficiaires ne peuvent vendre au Canada des véhicules importés au bénéfice de l'exemption tarifaire que s'ils en exportent une quantité équivalente. Ce n'est pas une simple "hypothèse arithmétique". C'est une vérité évidente.[505]

6.597 Dans les cas où le rapport est inférieur à 1 pour 1, les bénéficiaires peuvent vendre des véhicules importés même s'ils n'en exportent pas. Néanmoins, s'ils exportent des véhicules, la valeur des véhicules importés qu'ils peuvent vendre au Canada augmente d'un montant égal à la valeur de leurs exportations. Il est donc indéniable que, dans ce cas, il y a une subvention à l'exportation car, pour reprendre les termes mêmes du Canada, "il y a des primes ou des paiements supplémentaires si des exportations ont lieu".

---

[505] Le Canada le reconnaît lui-même, peut-être par inadvertance, lorsqu'il dit: "De plus, le fait que, dans bien des cas, le rapport production-ventes prescrit est inférieur à 1 pour 1 prouve que, pour bénéficier de l'admission en franchise, il n'est pas obligatoire d'exporter." Il admet ainsi ouvertement que, au moins dans les cas où le rapport est égal ou supérieur à 1 pour 1, les bénéficiaires sont "obligés" d'exporter pour avoir droit à l'exemption tarifaire et, partant, que la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation.

6.598 Les deux exemples donnés par le Canada ne démontrent pas que les subventions ne sont pas subordonnées aux résultats à l'exportation.[506] Ils montrent simplement que le montant de la subvention peut dépendre non seulement du volume des exportations mais aussi d'autres facteurs, tels que le volume de la production, le rapport effectif production-ventes et la mesure dans laquelle chaque bénéficiaire décide de recourir à l'exemption tarifaire.

6.599 Toutefois, le fait que d'autres facteurs peuvent aussi influer sur le montant des subventions ne signifie pas que celles-ci ne sont pas subordonnées aux résultats à l'exportation. L'article 3.1 a) ne stipule pas que les subventions doivent être subordonnées uniquement et exclusivement aux résultats à l'exportation. Il prohibe les subventions subordonnées "... soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation". L'exemption tarifaire est subordonnée aux résultats à l'exportation parce que, toutes les autres conditions étant égales, le montant de la subvention est plus important si les véhicules sont exportés que s'ils sont vendus au Canada.

b) Les prescriptions relatives à la VCA

i) Les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés

6.600 Contrairement aux hypothèses formulées par le Canada dans son argumentation, les Communautés européennes affirment que les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés "en droit", et pas seulement "en fait".

6.601 Le Canada prétend que l'exemption tarifaire n'est pas prohibée par l'article 3.1 b) parce que les prescriptions relatives à la VCA "exigent" non pas l'utilisation d'une certaine quantité de produits nationaux, mais plutôt un certain montant de VCA. Toutefois, cet argument repose sur une interprétation erronée de l'article 3.1 b).

6.602 L'article 3.1 b) de l'Accord SMC ne prohibe pas seulement les conditions exigeant l'utilisation effective de produits nationaux par le bénéficiaire. Il prohibe toute condition qui donne la priorité à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, qu'elle se traduise ou non dans tous les cas par l'utilisation effective de produits nationaux par les bénéficiaires.

6.603 En d'autres termes, l'article 3.1 b) prohibe toutes les subventions "subordonnées" à une condition qui encourage l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, et pas seulement celles qui sont "subordonnées" à l'utilisation effective de produits nationaux. En l'espèce, la subvention est "subordonnée" en droit à une prescription relative à la valeur ajoutée qui donne la priorité à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Cette subvention est donc "subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" au sens de l'article 3.1 b).

6.604 Cette interprétation est conforme au sens ordinaire des termes de l'article 3.1 b), qui prohibe non pas les subventions subordonnées "à l'utilisation de produits nationaux", mais plutôt celles qui sont subordonnées "à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés". Les termes "de préférence à des produits importés" (en anglais, "over imported goods", et en espagnol, "con preferencia a los importados") seraient totalement superflus si la prohibition s'appliquait

[506] Ces deux exemples supposent que le rapport production-ventes est de 1 pour 1. Ils confirment, si cela était nécessaire, qu'un bénéficiaire auquel ce rapport s'applique ne peut vendre des véhicules importés que s'il exporte une quantité équivalente de véhicules.

seulement dans les cas où la subvention est subordonnée à l'utilisation effective de produits nationaux. Ces termes n'ont de sens que si l'article 3.1 b) est interprété comme prohibant toute condition qui exige "l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés", que des produits nationaux soient effectivement utilisés ou non par le bénéficiaire.

6.605 En outre, cette interprétation est conforme à l'objet et au but de l'article 3.1 b), qui est d'éviter que les subventions ne soient utilisées pour faire une discrimination entre les produits nationaux et les produits importés. L'interprétation du Canada irait à l'encontre de cet objectif. Supposons, par exemple, qu'un Membre accorde une subvention à condition que la valeur ajoutée locale représente 99 pour cent de la valeur des ventes du bénéficiaire. Si l'interprétation du Canada était correcte, cette subvention ne serait pas prohibée par l'article 3.1 b) alors qu'il est indéniable qu'elle a à la fois pour objet et pour effet d'établir une discrimination à l'encontre des produits importés.

6.606 Le contexte et l'historique de la rédaction de l'article 3.1 b) corroborent aussi l'opinion des CE. Tout comme l'article 2.1 de l'Accord sur les MIC, l'article 3.1 b) de l'Accord SMC visait à préciser et renforcer les disciplines du GATT concernant les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale.[507] De ce fait, il serait anormal d'interpréter l'article 3.1 b) de telle façon qu'il aurait une portée plus restreinte que l'article III:4 du GATT.

6.607 En tout état de cause, à supposer, pour les besoins du débat, que l'expression "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" signifie "subordonnées à l'utilisation effective de produits nationaux", l'article 3.1 b) ne stipule pas que cela doit être une condition nécessaire. En fait, il prohibe l'octroi de subventions qui sont subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés "soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions".

6.608 Cela peut s'appliquer au cas où une subvention est subordonnée simultanément à deux ou plusieurs conditions cumulatives. Mais cela peut aussi s'appliquer au cas où une subvention est subordonnée à deux ou plusieurs conditions alternatives de sorte que le respect de l'une d'entre elles donne droit à la subvention. Si l'une de ces conditions est "l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés", la subvention doit être réputée prohibée par l'article 3.1 b) même s'il est possible aussi d'en bénéficier en remplissant une autre condition non prohibée, comme l'utilisation d'une certaine quantité de main-d'œuvre ou de services d'origine nationale.

6.609 En fait, si l'utilisation de produits nationaux devait toujours être une condition nécessaire, il serait très facile de contourner la prohibition énoncée à l'article 3.1 b) simplement en stipulant que les

---

[507] L'ironie veut que le Canada ait été parmi les participants qui ont proposé d'inclure dans l'Accord SMC une prohibition des subventions liées à la teneur en produits nationaux (MTN.GNG/NG10/W25). Il avait expliqué cette proposition de la façon suivante (Section 1 b): "Les subventions qui dépendent, soit entièrement, soit entre autres conditions, de toute exigence quant à l'utilisation de biens intérieurs plutôt qu'importés, ou au rendement à l'exportation constituent clairement des subventions ayant un effet de distorsion sur le commerce. L'expérience des obligations et des précédents actuels du GATT donne à penser que ces pratiques devraient être *explicitement* interdites par le GATT" (pas d'italique dans l'original). Une note du Secrétariat datée du 16 octobre 1989 résumait comme suit les positions des participants sur la prohibition des subventions liées à la teneur en éléments d'origine nationale (MTN.GNG/NG10/13, page 2): "Quelques participants ont émis des réserves à propos de la catégorie proposée qui regrouperait les autres subventions liées au commerce. Ils ont estimé que les subventions qu'il est envisagé d'inclure dans cette catégorie étaient déjà visées à l'article III de l'Accord général (subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux plutôt que de produits importés) ou par l'article XVI:4 (subventions subordonnées aux résultats à l'exportation). D'autres participants ont expliqué que, même si ces subventions étaient déjà interdites par d'autres dispositions de l'Accord général, leur inclusion dans la catégorie des subventions prohibées rendrait les choses encore plus claires et offrirait une plus grande certitude."

bénéficiaires peuvent aussi obtenir la subvention en remplissant une autre condition non pertinente mais dissuasive. De plus, cette interprétation aboutirait à un résultat absurde en ce sens qu'une subvention subordonnée au respect d'une règle relative à la teneur en éléments d'origine nationale ou d'une prescription en matière de résultats à l'exportation ne serait prohibée ni par l'article 3.1 a) ni par l'article 3.1 b).

6.610 Le Canada prétend que les CE donnent de l'article 3.1 b) une interprétation "beaucoup trop large", qui aurait pour conséquence que "les prescriptions relatives aux règles d'origine constitueraient aussi des subventions prohibées".

6.611 Cet argument témoigne d'une profonde méconnaissance de la nature des règles d'origine. Tout d'abord, il est évident que les règles d'origine ne peuvent pas constituer en soi une subvention et encore moins une subvention prohibée, car elles ne donnent lieu à aucune contribution financière.

6.612 On peut donc penser que l'argument du Canada consiste à dire que, selon le critère des CE, l'application d'un taux de droit préférentiel uniquement aux importations qui satisfont à une prescription particulière en matière d'origine constituerait une subvention prohibée. Cet argument ne tient pas compte d'une différence fondamentale entre les règles d'origine et les prescriptions relatives à la VCA. Les règles d'origine servent à déterminer le pays d'origine des produits importés[508], et non si des produits sont "nationaux" ou "importés", et elles sont généralement appliquées en liaison avec des mesures à la frontière telles que des droits de douane. Elles ne peuvent donc, par définition, encourager l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Elles pourraient à la rigueur encourager l'utilisation de produits originaires d'un pays exportateur de préférence à des produits originaires d'un autre pays exportateur.

ii) L'article 3.1 b) s'applique à la subordination de facto

6.613 Bien que les Communautés européennes considèrent, pour les raisons susmentionnées, que les prescriptions relatives à la VCA sont subordonnées "en droit" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, elles font valoir aussi, à titre subsidiaire, que ces prescriptions font que la subvention est subordonnée "en fait" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

6.614 Le Canada a allégué que l'article 3.1 b) ne s'applique pas à la subordination *de facto* compte tenu des différences dans le libellé de cette disposition et de l'article 3.1 a). Cet argument n'est pas convaincant.

6.615 La question de savoir si l'article 3.1 b) devrait s'appliquer également aux violations *de facto* n'a pas été abordée pendant la négociation de l'Accord SMC. C'est pourquoi on ne peut tirer aucune conclusion du fait que l'article 3.1 b) ne fait pas expressément la distinction entre subordination *de jure* et subordination *de facto*.

6.616 Le sens ordinaire de l'article 3.1 b) n'exclut pas la subordination *de facto*. Des rapports antérieurs de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel confirment qu'une prohibition peut s'appliquer à une violation *de facto* même si la disposition pertinente ne le stipule pas expressément.[509] De plus, si

---

[508] Voir l'article 1.2 de l'Accord sur les règles d'origine. Il faut noter que cette disposition mentionne le traitement de la nation la plus favorisée, eu égard, notamment aux questions relevant de l'article III du GATT et non le traitement national, parmi les domaines dans lesquels des règles d'origine sont utilisées.

[509] Voir, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 233.

l'article 3.1 b) ne s'appliquait pas à la subordination *de facto*, il serait extrêmement facile de concevoir des mesures pour contourner cette prohibition.

iii) À titre subsidiaire, les prescriptions relatives à la VCA font que la subvention est subordonnée de facto à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou aux résultats à l'exportation

6.617 Le Canada prétend que même si l'article 3.1 b) s'appliquait à la subordination *de facto*, les faits montrent qu'en l'espèce une telle subordination n'existe pas car les prescriptions relatives à la VCA peuvent être et sont respectées sur la base des seuls coûts de main-d'œuvre.

6.618 Toutefois, comme cela a été démontré précédemment, le Canada n'a pas étayé cette allégation. Les éléments de preuve qu'il a fournis montrent seulement que la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre des trois Grands et de Volvo est conforme actuellement aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans le MVTO de 1998. Ils ne montrent pas que les trois Grands satisfont aussi aux prescriptions plus rigoureuses en matière de VCA contenues dans les lettres d'engagement sur la base de la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre. De surcroît, le Canada a admis que certains bénéficiaires des DRS n'atteignent pas le niveau de VCA prescrit sur la base des seuls coûts de main-d'œuvre.

6.619 En présentant leurs allégations, les Communautés européennes ont démontré que les parties et matières représentent en moyenne jusqu'à 80 pour cent du coût des ventes des véhicules assemblés au Canada. Le Canada n'a pas contesté ce pourcentage. D'ailleurs, il pourrait difficilement le faire car il est basé sur des statistiques officielles du Ministère de l'industrie du Canada. En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada fait simplement valoir que "le coût des parties et matières exprimé en pourcentage du coût des ventes peut varier considérablement".[510] Même si cela était vrai, il n'en resterait pas moins que le rapport doit nécessairement être de 80 pour cent ou plus, du moins dans le cas de certains constructeurs.

6.620 Cela signifie qu'en pratique, il est inconcevable que les bénéficiaires satisfassent aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres d'engagement et les DRS sans utiliser du tout des produits nationaux autrement qu'en exportant une grande quantité de véhicules et de parties de manière à ce que la VCA des véhicules exportés, non imputable aux parties puisse être ajoutée à la VCA des véhicules vendus au Canada non imputable aux parties.[511]

6.621 Donc, en définitive, les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est subordonnée *de facto* soit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés,

---

[510] Réponse du Canada à la question 24 du Groupe spécial. À l'appui de cette affirmation, le Canada cite les pourcentages exprimant le rapport entre le coût des matières et la "valeur marchande brute" indiqués dans la pièce n° 43-3 du Japon pour Toyota et Honda. Toutefois, la pertinence de ces chiffres semble contestable. Premièrement, ils semblent correspondre à la production de Honda et de Toyota non pas au Canada, mais au Japon, où les entreprises fabriquent sans doute davantage de pièces sur place. Deuxièmement, on ne sait pas très bien si la notion de "valeur marchande brute" est comparable à celle de "coût des ventes/valeur des produits expédiés", utilisée dans les règlements canadiens, laquelle n'englobe pas les frais de commercialisation. En tout état de cause, les pourcentages indiqués dans la pièce n° 43-3 du Japon, quoique légèrement inférieurs à 80 pour cent (allant de 54 à 69 pour cent), confirment qu'un constructeur automobile ne peut respecter les prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres d'engagement et les DRS qu'en utilisant une quantité importante de parties et matières d'origine locale ou, seule autre possibilité, en exportant des véhicules automobiles ou des parties.

[511] Il faut noter que, dans sa réponse à la question 25 du Groupe spécial, le Canada ne nie pas ce fait.

ce qui est contraire à l'article 3.1 b), soit aux résultats à l'exportation, ce qui est contraire à l'article 3.1 a).

6. Réponse du Canada aux réfutations des plaignants

6.622 Le **Canada** répond comme suit:

a) Les mesures en cause ne constituent pas une subvention

6.623 Dans leurs divers arguments, les plaignants ont parfois affirmé, et parfois simplement supposé, que l'admission en franchise accordée en vertu des mesures en cause constitue une subvention au sens de l'article 1.1 de l'Accord SMC. Ce faisant, ils ont allégué qu'il existe une subvention parce que ce régime de franchise relève de l'article 1.1 a) 1) ii) en tant que contribution financière sous la forme de recettes publiques normalement exigibles qui sont abandonnées ou ne sont pas perçues. Toutefois, les plaignants n'ont pas ou pratiquement pas justifié leurs allégations, sauf en répétant machinalement qu'une exemption de droits d'importation devait être considérée comme des "recettes publiques abandonnées" au sens de l'article premier.

6.624 Le Japon a cité l'affaire *Indonésie – Automobiles* à l'appui de son affirmation selon laquelle une exonération de droits constitue une subvention. Or, le rapport du groupe spécial chargé de cette affaire ne contient aucune analyse utile de cette question car le défendeur, l'Indonésie, admettait, et de surcroît affirmait avec force, que ses mesures étaient des subventions à l'exportation.[512] En effet, pour défendre son régime illicite, il devait persuader le Groupe spécial que l'exemption de droits qu'il accordait était une subvention à l'exportation et que le délai de grâce de huit ans accordé aux PMA pour les subventions à l'exportation devait être considéré aussi comme une exemption, pendant huit ans, des autres obligations au regard de l'OMC.

6.625 Les Communautés européennes ont prétendu que le Canada "admet" que l'admission en franchise constitue une subvention. Le Canada n'a jamais admis cela. Il a au contraire soutenu que l'admission en franchise de marchandises ne constituait pas nécessairement l'abandon de recettes publiques au sens de l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC. Si c'était le cas, une subvention existerait chaque fois qu'un Membre applique unilatéralement un taux de droit inférieur au taux qu'il a consolidé, comme le fait le Canada en appliquant un droit nul aux parties d'automobiles achetées en OEM, comme le font à grande échelle de nombreux pays en développement Membres dont les taux consolidés sont élevés et comme le font beaucoup d'autres Membres en accordant des préférences généralisées ou des remises de droits. Les pays en développement eux-mêmes agissent ainsi à grande échelle: nombre d'entre eux ont des taux consolidés très élevés, mais appliquent des taux beaucoup plus bas. Dans tous ces cas, un avantage est conféré au sens de l'article 1.1 b) de l'Accord SMC. De plus, il y a spécificité dans de nombreux cas, par exemple lorsque le produit importé soumis à un droit peu élevé est un composant destiné à une industrie de montage nationale. Qualifier ces programmes de "subventions" serait contraire à l'objet et au but de l'Accord sur l'OMC, qui dit expressément que les réductions tarifaires contribuent à la réalisation des objectifs des parties.[513]

---

[512] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles supra* note 270, paragraphe 14.155.

[513] Voir l'Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce, dans Résultats des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, Textes juridiques (Genève, Secrétariat du GATT, 1994), page 6. Au troisième considérant du préambule, il est question de contribuer à la réalisation des objectifs de l'OMC "par la conclusion d'accords visant, sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels, à la réduction substantielle des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce et à l'élimination des discriminations dans les relations commerciales internationales".

6.626 Comme le Canada l'a également fait remarquer, la note de bas de page 1 relative à l'article 1.1 a) 1) ii) exclut de la définition d'une "subvention" certaines exonérations ou remises, comme les ristournes de droits, qui ne sont pas excessives, bien qu'elles confèrent directement un avantage aux exportations.[514] Il est donc difficile de justifier l'extension de la définition d'une "subvention" pour y inclure les exonérations ou remises de droits non excessives en faveur de produits importés, en particulier si les réductions tarifaires sont une raison d'être de l'OMC.

6.627 Néanmoins, si le Groupe spécial considère que l'admission en franchise constitue une subvention, il s'agirait d'une subvention à l'importation. Contrairement aux allégations des plaignants, il n'est possible d'en bénéficier qu'en important. Les mesures n'imposent pas l'obligation, ni en fait ni en droit, d'exporter pour obtenir l'admission en franchise. Il est possible d'en bénéficier sans exporter du tout. La seule façon de bénéficier d'avantages supplémentaires est d'accroître la valeur des véhicules importés.

6.628 Également à titre subsidiaire, l'admission en franchise serait une subvention à la production intérieure parce qu'elle est subordonnée à l'obtention d'un certain rapport production-ventes. L'Accord SMC n'interdit pas les subventions intérieures sauf si elles ont des effets défavorables, deux points qui n'ont pas été invoqués par les plaignants.

b) L'admission en franchise n'est pas incompatible avec l'article 3.1 b)

6.629 Même s'il s'agissait d'une subvention, l'admission en franchise ne serait pas une subvention subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, au sens de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC. Les allégations du Japon et des Communautés européennes reposent sur des interprétations du terme "subordonné à" qui videraient de tout sens la notion de subordination.

6.630 Les Communautés européennes expliquent le "critère de la simple possibilité" qu'elles ont proposé en disant que l'article 3.1 b) "prohibe toute condition qui donne la priorité à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, qu'elle se traduise ou non, dans tous les cas, par l'utilisation effective de produits nationaux".[515] Une telle interprétation remplacerait le critère "subordonné à" par le critère "affectant".

6.631 Les Communautés européennes disent en outre que l'article 3.1 b) prohibe toute subvention subordonnée à "une condition qui encourage l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, et pas seulement les subventions qui sont "subordonnées" à l'utilisation effective de produits nationaux".[516] Cela introduirait dans l'article 3 un élément entièrement nouveau qui n'est justifié par rien dans le libellé de cette disposition ou dans un autre texte.

6.632 Le critère proposé par les CE est en contradiction avec la règle de droit énoncée à l'article 3, qui est celle de la conditionnalité.[517] Dans son sens littéral, le terme "condition" signifie "une chose

---

[514] Le Canada cite: "Conformément aux dispositions de l'article XVI du GATT de 1994 (note relative à l'article XVI) et aux dispositions des annexes I à III du présent accord, l'exonération, en faveur d'un produit exporté, des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits ou taxes à concurrence des montants dus ou versés, ne sera pas considérée comme une subvention."

[515] Réponse des CE à la question 19 du Groupe spécial.

[516] *Ibid.*

[517] Voir le rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs*, *supra* note 495, paragraphe 9.376.

exigée ou prescrite qui est indispensable pour obtenir ou réaliser autre chose, une stipulation".[518] Pour que l'article 3.1 b) renferme une condition, il faut que l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés soit indispensable pour obtenir une subvention. En l'absence d'une telle stipulation, il n'y a pas de conditionnalité.

6.633 Dans la présente affaire, il n'y a pas de stipulation de ce genre. L'octroi de l'admission en franchise, même s'il s'agissait d'une subvention, ne dépend pas de l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés; il dépend plutôt du respect d'une prescription relative à la VCA, qui peut être observée sans utiliser le moindre produit national.

6.634 Les Communautés européennes font valoir, à titre subsidiaire, que, même si l'article 3.1 b) exigeait l'utilisation effective de produits nationaux, il "n'exige pas que cela soit une condition nécessaire".[519] Par définition, une "condition" non nécessaire n'est pas une condition.

6.635 Les Communautés européennes essaient d'expliquer leur argument en disant que, aux termes de l'article 3.1 b), une subvention est prohibée si elle est subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés "soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions".[520] La même clause figure à l'article 3.1 a). Elle signifie que l'utilisation de produits nationaux ou les résultats à l'exportation ne sont pas nécessairement la seule condition pour obtenir la subvention. Il peut y avoir d'autres conditions à remplir, mais chacune doit être impérative. Cette clause ne signifie pas, comme le prétendent les Communautés européennes, qu'une subvention peut être considérée comme subordonnée si l'utilisation de produits nationaux ou les résultats à l'exportation ne sont pas exigés, mais sont un moyen parmi d'autres d'avoir droit à la subvention.[521] Elle ne signifie pas, par exemple, qu'une subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation si l'octroi de la subvention dépend soit de l'exportation soit de la vente sur le marché intérieur.

6.636 Le Japon ne parle pas de l'article 3.1 b) dans ses réponses aux questions du Groupe spécial. Il fait valoir seulement que l'admission en franchise, "en raison de la prescription relative à la VCA", est une subvention subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés parce que la VCA est une prescription légale et que "seuls peuvent être pris en compte les parties, composants et matières d'origine nationale, et non ceux qui sont importés".

6.637 Le Japon emploie convenablement le terme "subordonné" lorsqu'il dit que "la seconde condition à laquelle l'exemption de droits est subordonnée est la prescription relative à la VCA". L'octroi de l'exemption est subordonné au respect d'une prescription relative à la VCA. Toutefois, le fait que l'admission en franchise est juridiquement "subordonnée" au respect de cette prescription ne signifie pas qu'elle est "subordonnée" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, en droit ou en fait.

6.638 Les Communautés européennes font valoir à titre subsidiaire que les prescriptions relatives à la VCA font de l'admission en franchise une subvention subordonnée "en fait" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, même si l'article 3.1 b) ne parle pas de subordination *de facto*. Elles soutiennent que, comme ce point "n'a pas été abordé lors de la

---

[518] The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, vol. 1(Oxford: Clarendon Press, 1993), page 472 (pièce n° 15 du Canada).

[519] Réponse des CE à la question 19 du Groupe spécial.

[520] *Ibid.*

[521] *Ibid.*

négociation de l'Accord SMC ... on ne peut tirer aucune conclusion du fait que l'article 3.1 b) n'établit pas expressément une distinction entre subordination *de jure* et subordination *de facto*".

6.639 L'idée qu'un traité ne peut pas être interprété en l'absence d'un historique de sa négociation n'a aucun fondement en matière d'interprétation des traités. Elle contredit non seulement les observations de l'Organe d'appel selon lesquelles l'absence de référence "a certainement un sens"[522], mais aussi la *Convention de Vienne sur le droit des traités*, qui considère simplement l'historique de la négociation d'un traité comme un moyen supplémentaire d'interprétation passant après la règle générale selon laquelle un traité doit être interprété de bonne foi suivant le sens ordinaire à attribuer à ses termes dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but.[523]

6.640 Le contexte dans lequel il faut interpréter l'alinéa b) de l'article 3.1 est l'absence de référence expresse à la subordination de fait, contrairement à l'alinéa a) du même paragraphe du même article. Les Communautés européennes ne peuvent pas expliquer cette différence de libellé dans le même paragraphe. Le fait que l'Organe d'appel a interprété d'autres dispositions, telles que l'article II de l'AGCS, comme s'appliquant à la discrimination *de facto* est peu pertinent; il ne s'agissait pas d'une différence flagrante dans la formulation d'obligations dans deux dispositions consécutives du même article.[524] L'Organe d'appel a estimé qu'il fallait respecter les différences dans le libellé de deux phrases du même article.[525] Il a estimé aussi que l'interprète d'un traité ne pouvait pas supposer que l'emploi de termes différents en différents endroits d'un accord était simplement fortuit.[526] La seule façon d'appliquer ces principes à l'article 3.1 b) de l'Accord SMC est de constater que l'obligation qu'il impose ne s'applique qu'à la subordination *de jure*.

6.641 En tout état de cause, même si un critère de subordination *de facto* pouvait être déduit de l'article 3.1 b), il n'y a pas en l'espèce de subordination *de facto*. L'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés n'est pas une condition à remplir pour obtenir la VCA prescrite. La CAMI, dans le cadre du DRS la concernant et les trois grands constructeurs automobiles atteindraient les niveaux de VCA prescrits même en n'utilisant que des parties importées.

c) L'admission en franchise n'est pas incompatible avec l'article 3.1 a)

6.642 De même, les plaignants ne fournissent aucun élément à l'appui de leurs allégations respectives selon lesquelles l'admission en franchise est incompatible avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC. L'article 3.1 a) prohibe les subventions subordonnées en droit ou en fait aux résultats à l'exportation. Le Canada croit comprendre que le Japon et les Communautés européennes ne prétendent pas qu'il y a une subordination de fait aux exportations. Ils disent plutôt que, dans certaines circonstances théoriques, il pourrait y avoir une incitation à exporter résultant du rapport production-ventes.

---

[522] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, *supra* note 271, page 21.

[523] Convention de Vienne sur le droit des traités, 23 mai 1969, Recueil des Traités du Canada 1980 n° 37, 1155 R.T.N.U. 331, (1969) 8 ILM 679, articles 32 et 31.

[524] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphes 233 et 234.

[525] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, *supra* note 271, page 21.

[526] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnés (Hormones)*, adopté le 13 février 1998, WT/DS26/AB/R et WT/DS48/AB/R, paragraphe 164; Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Restrictions à l'importation de vêtements de dessous de coton et de fibres synthétiques ou artificielles*, adopté le 25 février 1997, WT/DS24/AB/R, page 20.

6.643 En fait, si c'était un moyen d'encourager les exportations en droit le rapport production-ventes conjugué à l'admission en franchise serait singulièrement inefficace. Les constructeurs admis à en bénéficier n'exportent pratiquement pas de véhicules automobiles au Japon et dans les Communautés européennes. En revanche, la majeure partie de leur production est exportée aux États-Unis. Cela tient non pas aux mesures canadiennes mais à l'exemption de droits accordée par les États-Unis[527], comme le confirme le fait que la production des constructeurs ne bénéficiant pas du MVTO ou de DRS au Canada présente exactement les mêmes caractéristiques.[528]

6.644 Le Japon prétend cependant que l'admission en franchise est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation parce que "[l]es formules exprimant les termes du rapport [production-ventes] stipulés dans la législation canadienne en vigueur (c'est-à-dire le MVTO et les DRS) montrent clairement qu'il a pour effet de subordonner l'exemption de droits aux résultats à l'exportation".[529] Le Japon a confondu la subordination en droit de l'octroi de l'admission en franchise au respect du rapport prescrit et la subordination aux résultats à l'exportation. Une prescription juridique exigeant le respect d'un certain rapport production-ventes n'est manifestement pas la même chose qu'une prescription juridique obligeant à exporter ou à prendre l'engagement de développer les exportations. En affirmant simplement que c'est la même chose, sans aucun élément de preuve à l'appui, le Japon n'a même pas établi *prima facie* qu'il y a subordination.

6.645 Les Communautés européennes laissent entendre que le fait que l'admission en franchise facilite les importations n'est pas pertinent parce que "l'Accord SMC ne prévoit pas d'exception pour les subventions à l'exportation ayant pour effet de "faciliter les importations" et que "les subventions à l'exportation sont toujours prohibées quel que soit leur effet sur les importations dans le pays qui accorde la subvention". Comme il l'a expliqué dans sa réponse à la question 23 du Groupe spécial, le Canada n'a pas dit qu'il y avait une exception pour les subventions à l'exportation qui ont pour effet de faciliter les importations. En revanche, il a fait remarquer que, si tant est que l'admission en franchise constitue une subvention, c'est premièrement une subvention à l'importation et deuxièmement une subvention à la production. Les subventions à la production ne sont pas prohibées par l'Accord SMC et le simple fait qu'une subvention est accordée à une entreprise qui exporte n'en fait pas expressément une subvention à l'exportation.[530]

6.646 C'est seulement en important que l'on peut obtenir l'admission en franchise. Les Communautés européennes ne peuvent pas concilier le critère de la "subordination" aux résultats à l'exportation et le fait que les constructeurs remplissant les conditions requises peuvent obtenir l'admission en franchise même s'ils n'exportent pas du tout. Comme le Canada l'a déjà dit dans le contexte de l'article 3.1 b), la subordination suppose une "conditionnalité". L'exportation n'est pas une stipulation dont dépend l'octroi de l'admission en franchise. Par définition, une chose qu'il n'est pas nécessaire de faire n'est pas une condition.

6.647 D'après le *New Shorter Oxford English Dictionary*, le sens ordinaire du terme "condition" est "une chose exigée ou prescrite qui est indispensable pour obtenir ou réaliser autre chose, une stipulation". Pour respecter le critère de la conditionnalité au sens de l'article 3.1 a), les résultats à l'exportation doivent être l'élément indispensable pour obtenir une subvention. Si ce n'est pas une

---

[527] Accordée initialement aux termes du Pacte de l'automobile et maintenant dans le cadre de l'ALENA.

[528] Réponse du Japon à la question 1 du Canada.

[529] Réponse du Japon à la question 21 du Groupe spécial.

[530] Voir la note de bas de page 4 relative à l'article 3.1 a).

condition indispensable ou une stipulation dont dépend l'octroi de la subvention, il n'y a pas de conditionnalité.

6.648 Il n'y a pas non plus de "primes ou paiements supplémentaires" si des exportations ont lieu, critère de subordination aux exportations cité et retenu par les Communautés européennes. La seule façon de bénéficier d'avantages supplémentaires est d'accroître la valeur des véhicules importés. De plus, les avantages ne consistent pas du tout en paiement.[531]

6.649 Les Communautés européennes se trompent à nouveau lorsqu'elles rejettent comme une "réécriture du "contexte"" l'argument du Canada selon lequel l'article 3.1 a) doit être interprété dans son contexte. Elles prétendent que "le sens ordinaire des termes de l'article 3.1 a) est clair et sans ambiguïté et ne laisse aucune place" à l'examen du contexte. Or, l'Organe d'appel a toujours affirmé que c'est le contexte des dispositions d'un traité, ainsi que son objet et son but, qui déterminent le sens ordinaire à attribuer à ses termes.[532] Comme le prévoit l'article 31.1 de la *Convention de Vienne*, "[u]n traité doit être interprété de bonne foi suivant le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but". Contrairement aux allégations des CE, le contexte est un élément essentiel de l'interprétation des traités, et pas seulement un moyen secondaire pour résoudre des ambiguïtés.

6.650 Dans la présente affaire, le contexte est crucial pour déterminer ce qui est - ou n'est pas - une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation. La Liste exemplative figurant à l'annexe I de l'Accord SMC est un élément essentiel de ce contexte. Comme le Canada l'a indiqué dans sa réponse à la question 23 du Groupe spécial, les Communautés européennes ont ignoré les recommandations de l'Organe d'appel en rejetant comme "non pertinent" le fait que les mesures en cause sont totalement différentes de celles qui sont mentionnées dans la Liste exemplative.[533]

6.651 Dans le contexte de la Liste exemplative, prétendre, comme le font les plaignants, qu'une remise non excessive d'impositions à l'importation constitue non seulement une subvention mais encore une "subvention à l'exportation" est une déduction hâtive sans fondement. Les Communautés européennes prétendent que la limitation des points g) à i) de la Liste aux exonérations ou remises d'impôts ou de droits excessifs n'est pas l'expression d'un principe général en vertu duquel ces remises sont autorisées si elles ne sont pas excessives. Toutefois, les seules exonérations ou remises d'impôts non excessives désignées dans la Liste comme constituant des subventions à l'exportation concernent non pas des impositions à l'importation, mais des impôts directs ou des cotisations de sécurité sociale (point e)). Et même ces remises ne sont considérées comme des subventions à l'exportation que si elles sont "accordées spécifiquement au titre des exportations". Les seules remises d'impositions à l'importation mentionnées dans la Liste exemplative sont celles qui sont à la fois excessives et liées directement à un produit exporté.[534] Il est clair que l'article 3.1 a), interprété dans son contexte, ne s'applique pas aux mesures en cause.

7. Réaction du Japon à la réponse du Canada

6.652 Réagissant à la réponse du Canada, le Japon fait valoir ce qui suit:

---

[531] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Boissons à base de malt*, *supra* note 427, paragraphe 5.8.

[532] Voir, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Essence*, *supra* note 487, page 19.

[533] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Périodiques*, *supra* note 280, pages 33 et 34.

[534] Point i).

6.653 Les mesures constituent assurément une subvention au sens de l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC si, par exemple, le Canada applique un droit de douane de 6,1 pour cent à un produit provenant de certains pays tout en appliquant un droit nul aux mêmes produits provenant d'autres pays. Que le droit appliqué soit inférieur ou non au taux consolidé n'a pas d'importance pour déterminer s'il existe une subvention. De plus, la disparité des taux de droits appliqués n'est généralement pas qualifiée de "réduction tarifaire". La question de savoir si cette subvention est prohibée ou non dépend des conditions dont elle est assortie. Une ristourne de droits et même l'octroi de préférences dans le cadre du SGP constitueraient une subvention prohibée si ces dispositifs étaient assortis de conditions relevant de l'article 3.1 de l'Accord SMC.

8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

6.654 Réagissant à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

a) L'exemption tarifaire est une subvention

6.655 Le Canada a fait valoir, dans sa réponse initiale, que l'exemption tarifaire n'était pas une subvention subordonnée aux résultats à l'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Depuis, il est allé un peu plus loin en affirmant que ce n'est pas du tout une subvention.

6.656 Le Canada allègue que, si l'exemption tarifaire était une subvention, "une subvention existerait chaque fois qu'un Membre applique unilatéralement un taux de droit inférieur au taux qu'il a consolidé".

6.657 Cet argument passe à côté d'un point essentiel. La définition d'une subvention donnée à l'article 1.1 de l'Accord SMC suppose que les recettes qui sont "abandonnées" ou qui ne sont pas "perçues" par les pouvoirs publics soient normalement exigibles. Autrement dit, il doit exister une obligation juridique d'acquitter le droit ou l'impôt au titre duquel les pouvoirs publics accordent une exonération ou une remise.

6.658 Les droits consolidés ne sont pas "exigibles" auprès des importateurs. En acceptant de consolider ses droits de douane, un Membre assume simplement l'obligation de ne pas appliquer de droits supérieurs aux taux consolidés. Comme les consolidations tarifaires n'imposent pas aux gouvernements d'appliquer les taux consolidés, leur simple existence ne peut pas, en soi, imposer aux importateurs l'obligation d'acquitter les droits consolidés.

6.659 Dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada réaffirme qu'il est possible de déduire de la note de bas de page 1 et des points g) à i) de la Liste exemplative le principe général selon lequel une exemption de droits n'est pas une subvention sauf si elle est "excessive".

6.660 Or, par définition, une exemption à l'importation ne peut jamais être "excessive". D'ailleurs, "excessive" par rapport à quoi? La conséquence nécessaire de l'argument du Canada est, purement et simplement, qu'une exemption de droits ne pourrait jamais constituer une subvention.

6.661 Mais, s'il en était ainsi, il n'y aurait pas de raison de limiter les cas où la remise de droits d'importation n'est pas considérée comme une subvention. Par exemple, si l'exemption des droits sur les machines servant à l'assemblage des véhicules ne constitue pas une subvention, pourquoi la remise ultérieure des droits acquittés constituerait-elle une subvention à l'exportation?

6.662 Pourtant, la note de bas de page 1 stipule que la remise de droits ne sera pas considérée comme une subvention seulement dans les cas où les droits d'importation "frappent" les produits

exportés, ce qui signifie, conformément aux annexes I à III, que les droits doivent avoir été perçus sur les intrants "consommés" dans la production des produits exportés.

6.663 Loin d'être étayé par la note de bas de page 1 et la Liste exemplative, le principe posé par le Canada rendrait superflu le point i) de la Liste ainsi qu'une grande partie des annexes II et III.

b) L'exemption tarifaire est prohibée par l'article 3.1 a)

6.664 Le Canada prétend que, même si l'exemption tarifaire était une subvention, il s'agirait d'une "subvention à l'importation" et non d'une "subvention à l'exportation" parce que "c'est seulement en important que l'on peut obtenir l'admission en franchise".

6.665 L'argument du Canada repose sur l'hypothèse erronée selon laquelle, simplement parce qu'une subvention est "subordonnée" aux importations, elle ne peut pas être "subordonnée" aussi aux résultats à l'exportation.

6.666 S'il est vrai que "c'est seulement en important que l'on peut obtenir l'admission en franchise", le simple fait d'importer des véhicules automobiles n'est pas une condition suffisante pour bénéficier de la subvention. Un bénéficiaire ne peut pas importer et vendre au Canada autant de véhicules qu'il le souhaite. Il ne peut importer et vendre au Canada qu'une quantité limitée de véhicules. Comme cela a été démontré, cette quantité dépend de la quantité de véhicules exportés par chaque bénéficiaire, de sorte que la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a).

6.667 Le Canada fait valoir en outre que, à titre subsidiaire, l'admission en franchise ne constituerait pas une subvention à l'exportation, mais serait plutôt "une subvention à la production intérieure parce qu'elle est subordonnée à un certain rapport production-ventes".

6.668 Le Canada fait encore la même erreur. Les subventions à la "production" et les "subventions à l'exportation" ne s'excluent pas mutuellement. Le Canada semble oublier que les produits "exportés" doivent d'abord être "produits". C'est pourquoi en général une subvention à l'"exportation" fonctionne aussi comme une subvention à la "production".

6.669 Dans la présente affaire, la subvention est subordonnée à la production en ce sens que les bénéficiaires ne peuvent bénéficier de l'exemption tarifaire que s'ils produisent une certaine quantité de véhicules automobiles au Canada. Mais, de surcroît, la subvention est aussi subordonnée aux résultats à l'exportation parce que, toutes les autres conditions étant égales, l'avantage est plus important si les véhicules sont exportés que s'ils sont vendus au Canada.

6.670 Le Canada fait valoir aussi que l'exemption tarifaire est "singulièrement inefficace", parce que les bénéficiaires exportent "la majeure partie de leur production" aux États-Unis, et non dans les Communautés européennes ou au Japon.

6.671 Comme les Communautés européennes l'ont déjà expliqué, la question de savoir si l'exemption tarifaire a ou n'a pas effectivement un effet n'est pas du tout pertinente car l'Accord SMC prohibe toutes les subventions à l'exportation, quel que soit leur effet. En tout état de cause, le fait que les exportations vers les Communautés européennes ou le Japon soient réduites ne signifie pas nécessairement que la subvention ne cause pas de préjudice à ces Membres. Les Communautés européennes rappellent, par exemple, que le détournement d'exportations du marché d'un pays tiers est considéré comme un "effet défavorable" aux termes de la Partie III de l'Accord SMC.

c) L'exemption tarifaire est prohibée par l'article 3.1 b)

i) L'article 3.1. b) prohibe toutes les subventions subordonnées à une condition donnant la priorité à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés

6.672 Les CE estiment que l'article 3.1 b) prohibe toutes les subventions subordonnées à une condition qui donne la priorité à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, et pas seulement celles qui nécessitent l'utilisation effective de produits nationaux.

6.673 Les Communautés européennes ont fait valoir que cette interprétation est conforme au sens ordinaire des termes de l'article 3.1 b) et est corroborée par le contexte de cette disposition ainsi que par son objet et son but et par l'historique de la rédaction de l'Accord SMC.

6.674 Le Canada n'a répondu à aucun de ces arguments. Au lieu de cela, en réponse aux réfutations des plaignants, il continue d'affirmer que la position des CE est incompatible avec la notion de "subordination". Mais cet argument passe à côté de la question. Ce qui est en cause, ce n'est pas le sens du terme "subordonné". Les Communautés européennes ne contestent pas la proposition tautologique du Canada selon laquelle "subordination" signifie "conditionnalité". Ce qui est en cause, c'est le sens de l'expression "utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés". Autrement dit, la question est de savoir non pas si la subvention doit être "conditionnelle", mais plutôt quelle est la "condition" pertinente.

ii) L'article 3.1 b) n'exige pas que l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés soit une condition nécessaire

6.675 Les Communautés européennes ont aussi fait valoir que, même si l'expression "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" signifiait "subordonnées à l'utilisation effective de produits nationaux", l'article 3.1 b) n'exige pas que cela soit une condition nécessaire.

6.676 En fait, l'article 3.1 b) prohibe l'octroi de subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés "soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions". Cela peut s'appliquer au cas où une subvention est subordonnée à deux ou plusieurs conditions alternatives de sorte que le respect de l'une d'entre elles donne droit à la subvention.

6.677 Le Canada répond que, par définition, une condition alternative ne serait pas une condition. Les Communautés européennes ne sont pas d'accord. Supposons, par exemple, qu'un Membre accorde une subvention aux entreprises dont les exportations s'élèvent à 1 million d'euros ou qui créent 1 000 emplois. Il est évident que cette subvention serait "subordonnée" bien que ni l'exportation ni la création d'emplois ne soient une condition "nécessaire" pour l'obtenir.

6.678 Une subvention soumise à deux ou plusieurs conditions "alternatives" cesse d'être "subordonnée" si les conditions reconnues comme alternatives épuisent toutes les options possibles. Par exemple, une subvention qui est accordée lors de l'exportation de marchandises ou lors de la vente de marchandises sur le marché intérieur ne serait pas véritablement "subordonnée" à l'une ou à l'autre car le bénéficiaire n'a pas d'autre option.

iii) L'article 3.1 b) s'applique également à la subordination de facto

6.679 Comme cela a été dit, les Communautés européennes considèrent que les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est subordonnée "en droit" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Elles ont cependant fait valoir aussi à titre

subsidiaire, que ces prescriptions font que l'exemption tarifaire est subordonnée "en fait" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

6.680 Le Canada prétend que l'article 3.1 b) ne s'applique pas à la subordination *de facto*. Mais son seul argument est que, à la différence de l'article 3.1 a), l'article 3.1 b) ne fait pas expressément mention de la subordination "de fait".

6.681 L'article 3.1 a) fait partie du contexte de l'article 3.1 b) et, en tant que tel, peut être un élément d'interprétation pertinent. Mais ce n'est pas le seul.

6.682 Comme l'a rappelé l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Crevettes*, dans l'analyse interprétative, il faut "commencer par fixer son attention sur le texte de la disposition particulière à interpréter".[535] Le sens ordinaire du texte de l'article 3.1 a) n'exclut pas la subordination *de facto*. Il ne faudrait pas admettre qu'une interprétation contextuelle basée exclusivement sur l'article 3.1 a) l'emporte sur le sens ordinaire de l'article 3.1 b).

6.683 Les différences dans le libellé de l'article 3.1 a) et de l'article 3.1 b) peuvent s'expliquer par le fait que l'historique de leur rédaction est différent. La mention expresse de la subordination *de facto* à l'article 3.1 a) a été proposée par les Communautés européennes.[536] Cette proposition partait du postulat que "la discipline actuelle s'applique aussi aux subventions qui dépendent *de facto* des exportations".[537] Elle avait donc pour but non pas d'étendre la prohibition des subventions à l'exportation aux subventions *de facto* à l'exportation, mais plutôt de donner "des directives plus claires pour l'identification des subventions *de facto* à l'exportation afin d'éviter que la catégorie des subventions à l'exportation soit indûment élargie".[538]

6.684 Les autres participants ont accepté le postulat selon lequel les subventions subordonnées *de facto* aux exportations étaient déjà prohibées par les disciplines existantes et les négociations se sont concentrées sur le texte de la note de bas de page relative à l'article 3.1 a), qui précise la règle d'interprétation de la subordination *de facto* aux exportations, et non sur la mention expresse à l'article 3.1 a) de la subordination *de facto* aux exportations.

6.685 Le simple fait que l'article 3.1 b) ne mentionne pas expressément la subordination *de facto* ne devrait pas être considéré comme signifiant que les rédacteurs cherchaient à limiter la portée de cette disposition aux subventions subordonnées *de jure*. Il indique plutôt qu'ils n'ont pas jugé nécessaire de définir une règle pour l'identification des subventions liées *de facto* à la teneur en éléments d'origine nationale, simplement parce que cette notion est plus facile à appréhender. De même, les rédacteurs n'ont pas jugé nécessaire non plus de compléter l'article 3.1 b) par une liste exemplative de subventions prohibées liées à la teneur en éléments d'origine nationale.

6.686 En tout état de cause, l'article 3.1 b) n'est pas le seul élément contextuel pertinent. Comme l'ont déjà expliqué les Communautés européennes, il a été inséré dans l'Accord SMC afin de préciser et renforcer les disciplines existantes du GATT pour ce qui est des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale. De ce fait, il serait anormal d'interpréter l'article 3.1 b) de telle façon qu'il aurait une portée plus restreinte que l'article III.4 du GATT.

---

[535] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Crevettes, supra* note 301, paragraphe 114.

[536] Document MTN.GNG/NG10/W/31, 27 novembre 1989, section 1a.

[537] *Ibid.*

[538] *Ibid.*

6.687 De surcroît, les dispositions d'un traité doivent être interprétées non seulement "dans leur contexte" mais aussi "à la lumière de son objet et de son but". L'article 3.1 a pour objet et pour but d'éviter que les subventions ne soient utilisées pour faire une discrimination entre les produits nationaux et les produits importés utilisés dans la fabrication d'autres produits. Si le point de vue du Canada était admis, il serait très facile pour les Membres de concevoir des mesures permettant de contourner l'article 3.1 b). Comme l'ont déjà expliqué les Communautés européennes, la position du Canada aboutirait à un résultat absurde en ce sens que, par exemple, une subvention subordonnée à l'obligation d'obtenir une valeur ajoutée intérieure de 99 pour cent ne serait pas prohibée par l'article 3.1 b), alors qu'il est indéniable qu'une telle subvention constituerait une discrimination à l'encontre des produits importés.

iv) À titre subsidiaire, les prescriptions relatives à la VCA font que la subvention est subordonnée de facto à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou aux résultats à l'exportation

6.688 Dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada réaffirme que, même si l'article 3.1 b) s'appliquait à la subordination *de facto*, il n'y a pas en l'espèce de subordination *de facto* parce que les trois Grands et la CAMI satisfont aux prescriptions relatives à la VCA sur la seule base de la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre.

6.689 Le Canada n'a pas étayé ces affirmations. Les éléments de preuve qu'il a fournis montrent simplement que les trois Grands satisfont actuellement aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans le MVTO de 1998 sur la seule base de la VCA correspondant aux coûts de main-d'œuvre, mais ils ne montrent pas qu'ils peuvent également satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA figurant dans les lettres d'engagement sans utiliser des parties et matières d'origine nationale.

6.690 Le Canada n'a fourni aucun élément de preuve concernant la CAMI. Les Communautés européennes ont montré qu'en moyenne le coût des matières représente 80 pour cent du coût total des ventes de véhicules assemblés au Canada. Le Canada n'a pas contesté ce chiffre. Même en admettant que les coûts varient "considérablement" selon les fabricants, comme le prétend le Canada[539], il est tout simplement impossible que les coûts de main-d'œuvre représentent à eux seuls jusqu'à 60 pour cent du coût des ventes des voitures de tourisme assemblées par la CAMI. Cette dernière ne pourrait obtenir la VCA de 60 pour cent prescrite dans le DRS la concernant sans utiliser des parties et matières d'origine nationale qu'en exportant une grande quantité de véhicules et de parties, de sorte que la subvention serait subordonnée aux résultats à l'exportation.

9. Réponse complémentaire du Canada

6.691 Le **Canada** répond comme suit:

a) Les mesures sont compatibles avec l'article 3.1 a)

6.692 Le Japon a affirmé, en s'appuyant, dans sa réfutation, sur un nouvel exemple hypothétique, qu'il y a subordination parce que la valeur de la franchise de droits augmente nécessairement avec le volume des exportations. Il y a une erreur technique dans cet argument car les rapports production-ventes sont basés sur la valeur et non sur le volume, comme l'affirme le Japon. Mais, surtout, l'argument du Japon présente sur le fond deux failles importantes.

[539] Réponse du Canada à la question 24 du Groupe spécial.

6.693 Premièrement, l'exemple donné par le Japon montre simplement qu'une augmentation de la valeur des exportations permettrait à une entreprise d'importer davantage de véhicules en franchise, mais pas qu'elle le ferait nécessairement. Comme le Canada l'a démontré dans sa réponse initiale, la valeur des importations en franchise peut aussi augmenter considérablement alors que la valeur des exportations diminue fortement. Il n'est pas vrai non plus qu'un constructeur obtient la prétendue subvention uniquement s'il importe effectivement. Paradoxalement, l'admission en franchise est une incitation à accroître les importations et à réduire les exportations pour maximiser l'avantage *ad valorem* découlant de l'économie de droits.

6.694 Deuxièmement, même si la valeur de la prétendue subvention augmentait avec la valeur des exportations, cela ne suffirait pas pour établir qu'il y a subordination. N'importe quelle subvention unitaire à la production augmenterait de la même façon. Ce ne serait pas pour autant une subvention à l'exportation car, comme dans la présente affaire, l'exportation n'est pas une condition requise pour bénéficier de l'avantage. Sans cette conditionnalité, la subvention n'est pas subordonnée aux résultats à l'exportation.

6.695 Le Japon prétend aussi que les rapports production-ventes des constructeurs automobiles visés par le MVTO sont de 1 pour 1 ou plus, en se fondant sur deux déclarations de dirigeants de ces sociétés. Le Canada suppose que ces derniers ont arrondi les chiffres pour simplifier. Comme il l'a dit dans sa réponse à la question 36 du Groupe spécial, les rapports pour ces sociétés sont compris entre 80 pour cent et plus de 90 pour cent, mais aucun n'est de 1 pour 1 ou plus.

6.696 Les Communautés européennes, qui ont plus détaillé leur allégation que le Japon, font valoir que, même si les rapports production-ventes étaient inférieurs à 1 pour 1, ils devraient être considérés comme une subvention à l'exportation parce que, à un moment donné, il n'est possible d'augmenter les importations en franchise qu'en exportant davantage. Cela est vrai, que le rapport soit de 0,5 pour 1 ou de 0,99 pour 1. Évidemment, selon la thèse des Communautés européennes, toute subvention directement proportionnelle à la production est une subvention à l'exportation illicite parce que, à un moment donné, le marché intérieur est saturé et les marchés d'exportation restent les seuls débouchés possibles.

6.697 L'Accord SMC ne prohibe pas les subventions subordonnées à la production bien qu'une subvention unitaire à la production incite bien plus à exporter que l'admission en franchise considérée ici. En effet, une telle subvention augmente avec chaque unité exportée. En revanche, comme l'a démontré le Canada, la valeur de la franchise de droits augmente seulement si les importations - et non les exportations - augmentent.

6.698 Les plaignants n'ont guère cherché à contester la position du Canada selon laquelle le Groupe spécial ignorerait le contexte de l'Accord SMC s'il constatait que les mesures sont incompatibles avec l'article 3.1 a). Le contexte de l'Accord, y compris la Liste exemplative, ne corrobore pas leur allégation selon laquelle une remise non excessive d'impositions à l'importation constitue non seulement une subvention, mais aussi une subvention à l'exportation.

6.699 Dans leur réfutation, les Communautés européennes réaffirment simplement qu'il faudrait ignorer le contexte de l'Accord SMC, bien que l'Organe d'appel ait toujours constaté que le contexte est un élément essentiel pour l'interprétation des traités. Comme l'a dit le Canada dans sa réponse aux réfutations, les seules exonérations non excessives désignées dans la Liste exemplative comme constituant des subventions à l'exportation concernent non pas des droits d'importation, mais des impôts, et encore elles ne constituent des subventions à l'exportation que si elles sont "accordées spécifiquement au titre des exportations". La remise de droits d'importation n'est mentionnée dans la Liste en tant que subvention à l'exportation que dans la mesure où elle est à la fois excessive et liée directement à un produit exporté. Rien dans la Liste ne justifierait l'application de l'article 3.1 a) aux mesures actuelles, qui ne sont ni excessives ni liées, directement ou non, à un produit exporté.

b) Les mesures sont compatibles avec l'article 3.1 b)

6.700 Les deux plaignants prétendent en outre que la prescription relative à la VCA fait de l'admission en franchise une subvention subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, au sens de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC. Le Canada a déjà expliqué au Groupe spécial, dans ses différents arguments, pourquoi l'interprétation donnée par les CE du terme "subordonné à" comme signifiant "une simple possibilité" n'est pas du tout étayée par les termes explicites de l'article 3.1 b) et est contraire à la règle de droit énoncée à l'article 3, qui est celle de la conditionnalité.

6.701 Pour sa part, le Japon accuse le Canada d'ignorer les "termes exprès" de l'article 3.1 b). Il ressort des arguments du Japon qu'il souscrit à l'interprétation de l'article 3.1 b) donnée par les CE. Il dit que l'expression "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" implique une subordination à une condition qui exige ou encourage l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Cela donne vraiment à penser que le Japon ne sait pas ce que signifie l'expression "termes exprès".

6.702 Les termes exprès de l'article 3.1 b) sont "subordonnées à l'utilisation de …". Le terme "subordonné à" ne signifie pas encourager. L'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés doit être la condition indispensable pour obtenir une subvention. Dans la présente affaire, même si l'admission en franchise constituait une subvention, la condition pertinente nécessaire pour en bénéficier est l'obtention d'un certain niveau de VCA. Comme un constructeur peut l'obtenir en utilisant ou sans utiliser des produits nationaux, l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés n'est pas une condition nécessaire pour bénéficier de l'admission en franchise. Les mesures ne sont donc pas assorties de la conditionnalité requise pour constituer une subvention prohibée.

6.703 D'après les arguments des plaignants, l'article 3.1 b) prohiberait toute mesure consistant à appliquer un droit réduit à des produits importés parce qu'ils contiennent ou utilisent des produits fabriqués dans le pays importateur. Selon leur thèse, si ces mesures n'étaient pas des subventions contraires à l'article 3.1 b), il faudrait considérer qu'elles sont contraires à l'article 3.1 a).

6.704 Les deux plaignants soutiennent, à titre subsidiaire, que, malgré le libellé de l'article 3.1 b), la subvention prétendument accordée par les mesures est subordonnée en fait à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Ni l'un ni l'autre n'a expliqué pourquoi il faudrait considérer que le champ d'application de l'article 3.1 b) s'étend à la subordination *de facto,* en l'absence des termes exprès "en droit ou en fait" figurant à l'alinéa a) de cet article. Les Communautés européennes n'ont pas présenté de nouveaux arguments sur ce point dans leur réfutation. Aujourd'hui, elles se sont référées à leur propre position durant la négociation de l'article 3.1 a), selon laquelle: "la discipline actuelle s'applique aussi aux subventions qui dépendent *de facto* des exportations". Cela n'explique guère l'article 3.1 b).

6.705 Le Japon affirme simplement que, en l'absence de ces termes, il faudrait considérer que l'alinéa b) de l'article 3.1 s'applique à la fois à la subordination en droit et en fait. Cette affirmation n'explique ni la signification de la mention précise des termes "en droit ou en fait" à l'alinéa a) de l'article 3.1, ni les constatations pertinentes de l'Organe d'appel sur ce point, que le Canada a analysées dans ses arguments.

6.706 De plus, même si le champ d'application de l'alinéa b) de l'article 3.1 s'étendait à la subordination de fait, les plaignants n'ont pas démontré que les mesures satisfont à la règle de droit posant comme condition l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. En fait, ils ne peuvent pas le faire car l'admission en franchise peut être accordée même si des produits

nationaux ne sont pas utilisés pour obtenir le niveau de VCA prescrit, comme dans le cas des constructeurs admis à en bénéficier, qui satisfont à cette prescription sur la base des seuls coûts de main-d'œuvre.

E. APPLICABILITÉ DE L'AGCS AUX MESURES

1. Arguments du Japon

6.707 Le **Japon** fait valoir ce qui suit:

6.708 L'exemption de droits et les conditions qui lui sont associées entrent dans le champ d'application de l'AGCS, qui s'applique aux "mesures des Membres qui affectent le commerce des services".[540]

6.709 L'exemption de droits et les conditions qui lui sont associées constituent une mesure prise par un gouvernement central (le gouvernement canadien) sous la forme d'une loi, d'une réglementation, ou d'une décision administrative (le MVTO de 1998, les DRS, les lettres d'engagement et la décision administrative), au sens des articles I:3 et XXVIII de l'AGCS.[541] L'exemption de droits est donc une mesure d'un Membre au sens de l'article I:1 de l'AGCS.

6.710 De plus, l'exemption de droits est une mesure "qui affecte le commerce des services", au sens des articles premier et XXVIII c) de l'AGCS, parce qu'elle affecte: i) les conditions de concurrence dans la fourniture de services entre fournisseurs de services de commerce de gros et ii) les conditions de concurrence dans la fourniture de services entre fournisseurs de services relatifs à la production de véhicules automobiles.[542] Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a constaté qu'aucune mesure n'est exclue *a priori* du champ d'application de l'AGCS. Il a même confirmé que "les alinéas i) à iii) [de l'article XXVIII c) de l'AGCS] ne contiennent pas de définition proprement dite des "mesures des Membres qui affectent le commerce des services", mais une liste exemplative de questions au sujet desquelles de telles mesures pourraient être prises".[543] Le Groupe spécial *CE - Bananes III* a également déterminé que l'expression "qui affecte", à l'article I:1 de l'AGCS, devait être interprétée de façon large. Il a fait observer que cet article se réfère aux mesures du point

---

[540] L'article I:1 de l'AGCS dispose que "[l]e présent accord s'applique aux mesures des Membres qui affectent le commerce des services".

[541] L'article I:3 de l'AGCS définit les "mesures des Membres" comme étant les mesures prises par des gouvernements et administrations centraux, régionaux ou locaux. L'article XXVIII définit le terme "mesures" comme désignant toute mesure prise par un Membre, que ce soit sous forme de loi, de réglementation, de règle, de procédure, de décision, de décision administrative, ou sous toute autre forme.

[542] L'article XXVIII c) de l'AGCS dispose que:

> c) les "mesures des Membres qui affectent le commerce des services" comprennent les mesures concernant:
>
> i) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service;
>
> ii) l'accès et le recours, à l'occasion de la fourniture d'un service, à des services dont ces Membres exigent qu'ils soient offerts au public en général;
>
> iii) la présence, y compris la présence commerciale, de personnes d'un Membre pour la fourniture d'un service sur le territoire d'un autre Membre.

[543] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.280. La substance de la déclaration du Groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel dans son rapport *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 220.

de vue de leur effet, ce qui signifie "qu'elles pourraient être de n'importe quel type ou se rapporter à n'importe quel domaine de réglementation".[544] Sur ce point, il a conclu que:

> "... les rédacteurs ont consciemment adopté les expressions "qui affecte" et "fourniture d'un service" pour faire en sorte que les disciplines de l'AGCS s'appliquent à toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service, que cette mesure régisse directement ou affecte indirectement la fourniture du service."[545]

6.711 L'exemption de droit et les conditions qui lui sont associées ont deux effets sur les conditions de concurrence dans la fourniture de services. Premièrement, l'octroi discriminatoire de cette exemption aux seuls fabricants visés par le Pacte de l'automobile (qui sont aussi des fournisseurs de services de commerce de gros relatifs aux automobiles) affecte nécessairement les conditions de concurrence dans la fourniture de services de commerce de gros. L'exemption de droits réduit nécessairement le coût de la fourniture de ces services pour les fabricants visés par le Pacte et leur confère un avantage compétitif pour la fourniture de ces services sur le marché canadien. Dans la présente affaire, l'exemption de droits a un effet indirect sur les conditions de concurrence en ce sens qu'elle affecte directement le coût des marchandises distribuées et indirectement le coût et/ou la rentabilité des services connexes de commerce de gros.[546] Toutefois, dans l'affaire *CE - Bananes III*, le Groupe spécial a explicitement examiné ce cas et a estimé que la question de savoir si la mesure "régit directement ou affecte indirectement la fourniture du service n'était pas pertinente".[547] La fourniture de services de commerce de gros par les fabricants qui ne sont pas visés par le Pacte est nettement moins rentable qu'elle ne le serait si les prix de leurs automobiles ne devaient pas être fixés de manière à recouvrer le coût du droit NPF discriminatoire. En conséquence, l'exemption de droits a "une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service" et est une mesure qui affecte le commerce des services au sens des articles premier et XXVIII c) de l'AGCS.

6.712 Deuxièmement, suivant le raisonnement du Groupe spécial *CE – Bananes III*, en raison de la prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale (c'est-à-dire la VCA), l'exemption de droits a un effet sur l'achat, le paiement ou l'utilisation de services relatifs à la production d'automobiles. Les éléments mentionnés dans la définition de la VCA comprennent les paiements effectués par les fabricants visés par le Pacte pour l'utilisation de services dans les secteurs suivants:

i) services de réparation et de maintenance;
ii) services d'ingénierie;
iii) services administratifs et généraux (par exemple, services de comptabilité, de gestion et de conseil).

6.713 La prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale oblige en pratique les fabricants visés par le Pacte à acheter et utiliser certains services spécifiés fournis au Canada au détriment de services similaires fournis hors du Canada. Elle a ainsi un effet sur les conditions de concurrence dans la fourniture de services. C'est donc une mesure qui affecte le commerce des services au sens des articles premier et XXVIII c) de l'AGCS.

---

[544] *Ibid.*

[545] *Ibid.*, paragraphe 7.281. Les conclusions de l'Organe d'appel, au paragraphe 220 de son rapport, *supra* note 49, confirment la validité du raisonnement du Groupe spécial sur ce point.

[546] Comme cela est indiqué plus loin, le gouvernement canadien a inscrit dans sa liste les engagements qu'il a pris en la matière dans le cadre de l'AGCS.

[547] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.281.

2. Arguments des CE

6.714 Les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

6.715 L'article I:1 de l'AGCS dispose que: "[l]e présent accord s'applique aux mesures des Membres qui affectent le commerce des services". En conséquence, une "mesure couverte par l'AGCS" est une mesure "qui affecte le commerce des services".[548]

6.716 L'exemption tarifaire est une "mesure couverte par l'AGCS" parce que:

- c'est une "mesure d'un Membre";
- les bénéficiaires sont des fournisseurs de "services" couverts par l'AGCS, à savoir les services de commerce de gros relatifs aux automobiles;
- elle "affecte" la "fourniture" de ces services;
- ce faisant, elle "affecte" le "commerce" des services de commerce de gros d'automobiles.

a) L'exemption tarifaire est une "mesure d'un Membre"

6.717 L'exemption tarifaire est prévue dans les "décrets en conseil" pris par le Gouverneur général du Canada. C'est donc manifestement une "mesure d'un Membre" au sens des articles I:3 a) et XXVIII a) de l'AGCS.

b) Les bénéficiaires sont des fournisseurs de services de commerce de gros couverts par l'AGCS

6.718 Outre la production d'automobiles au Canada, les bénéficiaires pratiquent la distribution en gros au Canada d'automobiles qu'ils importent en provenance d'autres Membres. En général, ils achètent les automobiles à des constructeurs étrangers, les importent au Canada et les vendent aux concessionnaires locaux qui les revendent aux utilisateurs finals.

6.719 Dans le cadre de cette activité, les bénéficiaires exercent d'autres fonctions connexes, telles que la constitution de stocks, la livraison des automobiles aux concessionnaires, l'organisation et/ou le financement d'activités de promotion, la fourniture de services d'entretien et de réparation après vente, etc.

6.720 L'article I:3 b) de l'AGCS stipule que le terme "services" désigne "tous les services de tous les secteurs à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental". Le champ d'application sectoriel de l'AGCS est donc en principe universel.[549]

---

[548] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III* (États-Unis), *supra* note 269, paragraphe 7.298.

[549] *Ibid*, paragraphe 7.288.

6.721 La distribution de marchandises, en gros ou au détail, est un "service" au sens de l'AGCS. Cette activité est mentionnée dans la Classification sectorielle des services.[550] De plus, de nombreux Membres (dont le Canada[551]) ont pris des engagements en matière d'accès aux marchés et/ou de traitement national pour les services de distribution de gros. Cela est confirmé aussi par le rapport *CE - Bananes III*, où il est constaté que la fourniture de services de commerce de gros pour les bananes est une activité couverte par l'AGCS.[552]

6.722 Dans la CPC, les "services de commerce de gros" sont présentés comme une sous-catégorie des services de distribution, lesquels sont définis dans la note introductive de la section 6 comme couvrant:

> "*la vente de marchandises à des détaillants, à des usagers industriels ou commerciaux, à des collectivités ou à d'autres utilisateurs professionnels, ou à d'autres grossistes, soit les activités des intermédiaires (services du commerce de gros)*, soit la vente de marchandises destinées à la consommation des particuliers ou des ménages, y compris les services annexes à la vente des biens (services du commerce de détail). *Les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises ainsi qu'un large éventail de services connexes et subordonnés tels que: l'établissement d'inventaire des produits*; l'assemblage, le tri et le classement des marchandises en grandes quantités; le fractionnement de marchandises reçues en grandes quantités et leur reconditionnement en lots plus petits; *les services de livraison*; les services de réfrigération; *les services de promotion des ventes rendus par les grossistes*; ainsi que les services en rapport avec les activités des détaillants, comme par exemple les traitements appliqués aux produits en vue de la vente et les services d'entreposage". (*pas d'italique dans l'original*)

6.723 La section 6 de la CPC comporte une subdivision intitulée "Services de commerce de gros de véhicules automobiles" (CPC 61111), qui comprend, entre autres, le "commerce de gros de voitures de tourisme".

6.724 En conséquence, les activités menées par les bénéficiaires en rapport avec les automobiles qu'ils importent d'autres Membres entrent exactement dans le champ de la définition des "services de commerce de gros" donnée dans la CPC.

c) L'exemption tarifaire "affecte" la "fourniture" de services de commerce de gros

6.725 Les considérations ci-après sur le sens de l'expression "affectant la fourniture de services" dans le contexte de l'article XVII de l'AGCS valent également pour ce qui est de l'article II de l'AGCS.

---

[550] Pendant les négociations du Cycle d'Uruguay, les participants sont convenus d'observer un ensemble de lignes directrices pour l'établissement des listes d'engagements spécifiques dans le cadre de l'AGCS. Ces lignes directrices les encourageaient à utiliser ce qu'il est convenu d'appeler la Classification sectorielle des services (document MTN.GNS/W/120, daté du 10 juillet 1991), qui repose en grande partie sur la Classification centrale des produits des Nations Unies (CPC). Bien que l'utilisation de la Classification sectorielle des services ne soit pas obligatoire, la plupart des Membres, dont le Canada, s'en sont servis pour établir leurs listes d'engagements.

[551] Pièce n° 19 des CE.

[552] *Ibid.*

6.726 L'octroi d'une exemption tarifaire pour l'importation d'automobiles modifie les conditions de concurrence entre les bénéficiaires et les autres distributeurs de gros d'automobiles importées qui ne bénéficient pas d'une exemption analogue pour l'importation des automobiles qu'ils revendent au Canada. L'exemption tarifaire "affecte" donc la "fourniture" des services de distribution de gros.

6.727 Cette analyse est confirmée par le rapport *CE – Bananes III.* Dans cette affaire, le Groupe spécial a constaté que, en favorisant certaines catégories de distributeurs de bananes en gros en ce qui concerne l'attribution d'un contingent tarifaire pour les bananes, les mesures "affectaient" la fourniture des services de commerce de gros des bananes au sein des Communautés européennes.

6.728 En appel, cette conclusion a été confirmée par l'Organe d'appel. En réponse à un argument selon lequel "lorsqu'il achète ou importe, un fournisseur de services de commerce de gros est un acheteur ou un importateur et n'est nullement visé par l'AGCS", l'Organe d'appel a fait observer ce qui suit:

> "Il est difficile de concevoir comment un grossiste pourrait fournir le "principal service" que constitue "la revente" d'un produit s'il ne peut pas également acheter ou, dans certains cas, importer ledit produit. De toute évidence, un grossiste doit obtenir les marchandises par un moyen quelconque en vue de les revendre."[553]

d) L'exemption tarifaire "affecte" le "commerce" des services de distribution de gros

6.729 L'article I:2 de l'AGCS définit le "commerce des services" comme étant la "fourniture d'un service" suivant l'un des quatre modes indiqués dans cet article, à savoir la fourniture transfrontières, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la présence de personnes physiques. Par conséquent, une mesure "affecte le commerce des services" si elle affecte la "fourniture de services" suivant l'un de ces quatre modes.

6.730 Dans la présente affaire, l'exemption tarifaire affecte le "commerce des services" parce qu'elle affecte la "fourniture" de services de distribution de gros grâce à une présence commerciale (mode 3) par des personnes d'autres Membres.

3. Réponse du Canada

6.731 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) Les mesures en cause ne sont pas couvertes par l'AGCS

6.732 Les mesures couvertes par l'AGCS sont définies à l'article premier. L'article I:1 dispose que "[l]e présent accord s'applique aux mesures des Membres qui affectent le commerce des services".

6.733 L'article I:2 définit le "commerce des services" comme étant la fourniture d'un service suivant l'un des quatre "modes" indiqués.[554] Par conséquent, les mesures couvertes par l'AGCS sont les mesures qui affectent la fourniture d'un service suivant ces modes.

---

[553] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 226.

[554] Les modes sont, respectivement, la fourniture d'un service: en provenance du territoire d'un Membre et à destination du territoire de tout autre Membre; sur le territoire d'un Membre à l'intention d'un consommateur de services de tout autre Membre; par un fournisseur de services d'un Membre, grâce à une présence commerciale sur le territoire de tout autre Membre; par un fournisseur de services d'un Membre, grâce à la présence de personnes physiques d'un Membre sur le territoire de tout autre Membre.

6.734 D'après les arguments des deux plaignants, les services prétendument affectés par les mesures en cause sont les services de distribution de gros d'automobiles. L'argument du Japon ne précise pas le mode de fournitures de ces services qui est prétendument affecté par les mesures en cause. L'argument des CE prétend que le mode affecté est la fourniture de services de distribution de gros grâce à la présence commerciale de personnes d'autres Membres (mode 3).

6.735 Le Japon et les Communautés européennes se fondent sur l'affaire *CE – Bananes III* pour dire que le champ d'application de l'AGCS est suffisamment vaste pour englober les mesures en cause. Toutefois, si le champ de l'AGCS est vaste, il n'est pas illimité. Pratiquement toutes les marchandises doivent être distribuées pour être commercialisées et la distribution de marchandises est un service. Si le terme "affectant" est interprété de façon trop large, toutes les mesures qui affectent le commerce des marchandises seraient considérées comme affectant au moins les services de distribution de ces marchandises. Elles affecteraient donc aussi le commerce des services. Pour éviter ce résultat, l'Organe d'appel a estimé que, pour relever de l'AGCS, une mesure doit affecter un fournisseur de services pour ce qui est de la fourniture de ses services. Il ne suffit pas qu'elle affecte le fournisseur de services à un autre titre sans rapport avec la fourniture d'un service.

6.736 L'Organe d'appel a fait cette distinction essentielle dans deux constatations séparées dans l'affaire *CE – Bananes III*. En examinant dans quelle mesure l'AGCS s'applique aux sociétés intégrées verticalement, il a déclaré que:

> "… dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services de commerce de gros" et est donc *affectée à ce titre* par une mesure particulière d'un Membre *pour ce qui est de la fourniture de ces "services de commerce de gros"*, ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS".[555] (*pas d'italique dans l'original*)

6.737 Cette constatation renferme une condition implicite: le terme "affectant" doit signifier affectant *la capacité d'un fournisseur de services* et *la fourniture de ces services*.

6.738 La distinction établie par l'Organe d'appel est corroborée par les définitions données à l'article XXVIII b) et c) de l'AGCS. La "fourniture d'un service", expression employée à l'article premier, est définie à l'article XXVIII b) comme comprenant "la production, la distribution, la commercialisation, la vente et la livraison d'un service". Ces exemples sont liés, sans exception, à l'exercice d'une activité de service.

6.739 De même, l'article XXVIII c) définit les "mesures des Membres qui affectent le commerce des services" comme comprenant les mesures concernant, entre autres, l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service, l'accès à des services et la présence de personnes pour la fourniture d'un service. Là encore, ces exemples sont liés, sans exception, à l'exercice d'une activité de service. Aucun des exemples donnés dans les deux définitions précédentes ne concerne l'accès à des marchandises ou l'imposition de marchandises fournies par un fournisseur de services.

6.740 La distinction établie par l'Organe d'appel confirme la déclaration sans ambiguïté faite dans l'addendum à la note explicative sur l'établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services, distribuée par le Groupe de négociation sur les services.[556] Cet addendum se présente sous la forme de questions et de réponses. À la question 6, "Faut-il se réserver le droit

---

[555] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 227.

[556] Établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services: note explicative, addendum, MTN.GNS/W/164/Add.1, 30 novembre 1993 (pièce n° 8 du Canada).

d'appliquer des droits de douane et des réglementations au mouvement de marchandises lié à la fourniture d'un service?" Il est répondu ce qui suit:

> "Il n'y a dans [l'AGCS] aucune obligation d'inscrire dans les listes une limitation en vertu de laquelle le mouvement transfrontières de marchandises lié à la fourniture d'un service peut être assujetti à des droits de douane ou à d'autres impositions administratives. *Ces mesures sont soumises aux disciplines du GATT*."[557] (*pas d'italique dans l'original*)

6.741 En examinant le rapport entre le GATT de 1994 et l'AGCS, l'Organe d'appel a aussi constaté qu'il existe trois catégories de mesures: celles qui affectent la fourniture de services en tant que services; celles qui impliquent un service concernant une marchandise particulière ou un service fourni en liaison avec une marchandise particulière; et celles qui affectent uniquement le commerce des marchandises en tant que marchandises.[558]

6.742 L'argument du Japon et des CE repose sur la thèse selon laquelle toute mesure affectant le coût de marchandises ou l'accès à des marchandises affecte aussi le commerce des services fournis par les distributeurs de ces marchandises. Cette thèse va à l'encontre de la constatation faite par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*; elle exclurait l'existence de la catégorie de mesures affectant uniquement le commerce des marchandises en tant que marchandises.

6.743 Comme cela a été dit, l'*activité* consistant à distribuer des marchandises est indéniablement un service. Une mesure qui affecte la fourniture du service de distribution de marchandises est une mesure *affectant la fourniture d'un service* relevant de l'AGCS. Toutefois, une mesure qui affecte des marchandises elles-mêmes, et non la fourniture de services de distribution liés à ces marchandises n'est pas une mesure affectant le commerce des services parce qu'elle n'affecte pas la fourniture d'un service. Elle ne relève donc pas de l'AGCS.

6.744 Les droits de douane sont des mesures qui affectent le commerce des marchandises en tant que marchandises. Il en va de même des mesures prévoyant l'exonération de droits de douane. Le MVTO et les DRS sont des mesures purement tarifaires. Les mesures tarifaires relèvent des disciplines du GATT, comme l'indique son titre même. Elles affectent le commerce des marchandises en tant que marchandises. L'octroi ou non de l'admission en franchise au titre du MVTO ou des DRS peut affecter le coût des automobiles, mais il n'affecte en aucune façon, ni directement ni indirectement, le commerce des services de distribution de gros de ces automobiles. Il n'affecte pas les fournisseurs de services de distribution de gros *à titre* de fournisseurs de services de distribution de gros.

6.745 L'allégation des plaignants concernant l'article II de l'AGCS a trait à l'admission en franchise accordée à certaines marchandises. Cette mesure entre dans la première catégorie de mesures identifiée par l'Organe d'appel: les mesures affectant uniquement le commerce des marchandises en tant que marchandises. L'octroi de l'admission en franchise aux automobiles peut affecter le coût de ces dernières mais il n'affecte pas les services de distribution de gros de ces automobiles.

6.746 Si l'on acceptait les arguments des Communautés européennes et du Japon, cela aurait des conséquences absurdes et importantes. Si le simple fait qu'une mesure affecte des marchandises signifie qu'elle affecte aussi les fournisseurs de services de distribution de ces marchandises en ce qui concerne leur capacité de fournisseurs de services, l'AGCS pourrait être invoqué pour attaquer et

---

[557] *Ibid.*, page 2.

[558] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 221.

annuler des mesures autorisées au titre du GATT et d'autres Accords de l'OMC. Par exemple, l'article XXIV du GATT permet aux Membres d'établir des unions douanières et des zones de libre-échange qui impliquent, par définition, une discrimination dans les taux de droits appliqués aux marchandises provenant des parties et aux marchandises similaires provenant de tiers.

6.747 Si l'on acceptait les arguments des plaignants sur ce point, le traitement différencié des marchandises autorisé par l'article XXIV du GATT pourrait être invoqué pour alléguer une incompatibilité avec l'AGCS au motif qu'une telle mesure "affecte" les fournisseurs de services de distribution de ces marchandises. Cette question a précisément été soulevée par les Communautés européennes dans l'affaire *CE – Bananes III*, lorsqu'elles ont fait valoir que même les droits *prohibitifs* imposés dans le cadre de son régime de certificats d'importation applicable aux bananes ne relevaient pas de l'AGCS.[559] De même, l'imposition légitime d'un droit antidumping ou d'un droit compensateur sur des marchandises importées, quoique conforme à l'article VI du GATT, affecterait presque certainement les fournisseurs étrangers de services de distribution de ces marchandises et pourrait de ce fait être incompatible avec l'AGCS, d'après le raisonnement des plaignants.

6.748 Le Japon et les Communautés européennes tentent d'éluder les conséquences de leur argument en prétendant que les mesures en cause affectent réellement les fournisseurs de services en tant que fournisseurs de services. Le Japon, par exemple, soutient que "l'exemption de droits [*sic*] réduit nécessairement le coût de la fourniture de services de commerce de gros pour les fabricants visés par le Pacte de l'automobile", et que "la fourniture de services de commerce de gros par les fabricants qui ne sont pas visés par le Pacte est manifestement moins rentable qu'elle ne le serait si les prix de leurs automobiles ne devaient pas être fixés de manière à compenser le coût du droit NPF discriminatoire".

6.749 Toutefois, le Japon ne fournit aucun élément à l'appui de ces allégations. Il n'explique pas en quoi les fournisseurs de services de commerce de gros sont plus "affectés" par les mesures en cause que ne le sont les fournisseurs de services de distribution de tels ou tels produits par les droits frappant ces produits. L'allégation des CE est également déficiente. Les deux plaignants n'ont même pas établi *prima facie* que les mesures en cause "affectent" la fourniture de services de distribution de gros. Ils n'ont pas démontré que le MVTO et les DRS sont des mesures couvertes par l'AGCS.

6.750 L'absence d'effet démontré des mesures sur la fourniture de services de distribution de gros de véhicules automobiles contraste nettement avec les faits examinés dans l'affaire *CE – Bananes III*, à savoir le maintien par les Communautés européennes d'un régime de licences d'importation. Dans le cadre de leur système de contingent tarifaire, les importations de bananes hors contingent étaient soumises à un droit prohibitif, tandis que le droit d'importer des bananes aux taux préférentiels dans le cadre du contingent communautaire était attribué au moyen d'un système de licences d'importation. En pratique, les grossistes qui obtenaient une licence d'importation dans le cadre du contingent pouvaient acheter ou importer des bananes. Ceux qui n'en obtenaient pas ne pouvaient pas le faire. En conséquence, l'attribution des licences d'importation affectait nécessairement la capacité des fournisseurs de services de distribution de fournir leurs services: elle affectait leur capacité d'acheter ou d'importer des produits. Comme l'a noté l'Organe d'appel:

> "Il est difficile de concevoir comment un grossiste pouvait fournir le "principal service" que constitue "la revente" d'un produit s'il ne peut pas également acheter ou, dans certains cas, importer ledit produit. De toute évidence, un grossiste doit obtenir les marchandises par un moyen quelconque en vue de les revendre."[560]

---

[559] *Ibid.*, paragraphe 43.

[560] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 226.

6.751 Le MVTO et les DRS n'ont aucun effet sur la capacité des entités identifiées d'acheter des automobiles, d'en importer, ou de fournir d'autres façons des services de distribution d'automobiles. Ainsi, en 1997, d'après les propres chiffres du Japon, plus de 181 000 véhicules ont été importés au Canada sans bénéficier d'une exemption de droits au titre du MVTO ou d'un DRS, ni des dispositions de l'ALENA. Plus de 82 pour cent de ces importations provenaient du Japon.[561]

6.752 De plus, étant donné que, dans l'affaire *CE – Bananes III*, les licences pour l'importation de bananes en provenance de certains pays avaient beaucoup plus de valeur que les licences pour l'importation de bananes en provenance d'autres pays, l'attribution des licences qui avaient plus de valeur affectait nécessairement à la fois les fournisseurs de services qui en bénéficiaient et ceux qui n'en bénéficiaient pas. Les avantages liés à l'octroi de ces licences affectaient les fournisseurs de services en ce qui concerne leur capacité de fournisseurs de services.

6.753 Dans la présente affaire, les circonstances ne sont pas comparables. Il n'y a pas de système de licences pour les fournisseurs de services de gros assurant la distribution d'automobiles au Canada, ni d'instrument analogue à une licence permettant – ou, sinon, limitant – la fourniture de ces services de distribution. Le fait que, dans le cadre du régime communautaire applicable aux bananes, les produits distribués par différents opérateurs de gros étaient soumis à des droits différents est le seul point de comparaison possible. Il est intéressant de noter que cette question n'a même pas été examinée au regard de l'AGCS dans l'affaire *CE - Bananes III*.

6.754 En somme, dans l'affaire *CE – Bananes III*, le contingent d'importation et le régime de licences avaient une influence déterminante sur l'ampleur et la rentabilité des services fournis par les distributeurs de bananes indépendants, voire sur la capacité même des distributeurs intégrés d'importer. La simple existence de droits différents n'était pas déterminante. L'"effet" du régime communautaire de licences d'importation applicable aux bananes était donc fondamentalement différent de celui des mesures en cause.

6.755 Comme il n'a même pas été établi *prima facie* que le MVTO et les DRS affectent la fourniture de services, les allégations du Japon et des Communautés européennes au titre de l'article II de l'AGCS doivent être rejetées.

4. Contre-arguments du Japon

6.756 Le **Japon** présente les arguments suivants à titre de réfutation:

6.757 Le gouvernement canadien prétend que le MVTO de 1998 et les DRS sont des "mesures purement tarifaires" qui n'affectent pas la fourniture de services de commerce de gros et qui, partant, ne sont pas couvertes par l'AGCS. Il prétend en outre que les droits de douane et les mesures tarifaires affectent seulement le commerce des marchandises en tant que marchandises et, en tant que telles, sont soumises uniquement aux disciplines du GATT de 1994. Á l'appui de cette thèse, le gouvernement canadien a invoqué le rapport de l'Organe d'appel *CE – Bananes III*, alléguant que l'expression "qui affectent" au sens de l'article premier signifie "qui affecte un fournisseur de services à ce titre et pour ce qui est de la fourniture de ses services". Il s'est référé aussi, à l'appui de sa thèse, à l'Addendum de 1993 relatif à l'AGCS où il est dit qu'il n'y a dans l'AGCS aucune obligation d'inscrire dans les listes une limitation en vertu de laquelle le mouvement transfrontières de marchandises lié à la fourniture d'un service peut être assujetti "à des droits de douane ou à d'autres impositions". Cet argument ne démontre pas du tout que l'exemption de droits ne relève pas de l'AGCS.

[561] Tableau 6 du Japon.

6.758 Tout d'abord, le passage pertinent du rapport de l'Organe d'appel *CE – Bananes III* cité par le gouvernement canadien ne traite pas de la définition de l'expression "qui affectent" au sens de l'article premier de l'AGCS. Il reconnaît simplement que, même si elle est intégrée verticalement, une société est un fournisseur de services de gros si elle fournit des services de commerce de gros et par conséquent est affectée à ce titre par une mesure particulière d'un Membre. Il ne détermine en aucune façon l'interprétation de l'expression "qui affectent" au sens de l'article premier de l'AGCS.

6.759 L'argument du gouvernement canadien relatif à l'addendum n'est pas plus convaincant. L'addendum indique simplement que les Membres ne sont pas tenus d'inscrire dans leurs listes d'engagements spécifiques pour le commerce des services, en tant que limitations, les droits de douane ou autres impositions de d'application générale. Il ne permet pas au Canada de prendre des mesures tarifaires contraires à l'article II de l'AGCS ni ne l'exempte de l'obligation d'indiquer dans sa liste les droits de douane ou autres impositions discriminatoires en tant qu'exemptions de l'obligation NPF. En insistant sur la phrase de l'Addendum qui dit que "ces mesures sont soumises aux disciplines du GATT", le Canada ne renforce guère sa position: dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'Organe d'appel a confirmé que des mesures couvertes par le GATT ne sont pas exclues *a priori* du champ d'application de l'AGCS.

6.760 L'interprétation étroite que le gouvernement canadien donne de l'expression "qui affectent" employée à l'article I:1 de l'AGCS est contraire au sens ordinaire qui lui est attribué à la lumière de l'objet et du but de l'AGCS. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a indiqué que cette expression avait été choisie par les rédacteurs de l'AGCS pour faire en sorte que toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service soit couverte par l'Accord. Il a déterminé qu'il fallait en donner une interprétation large et qu'une mesure affectant le commerce des services "pourrait être de n'importe quel type ou se rapporter à n'importe quel domaine de réglementation".[562] Il découle de cette interprétation que, contrairement à ce que prétend le Canada, aucune mesure n'est exclue en soi du champ d'un examen au regard de l'AGCS.

6.761 Comme le gouvernement canadien l'admet lui-même, l'Organe d'appel, dans le rapport *CE - Bananes III*, répartit les mesures en trois catégories et reconnaît que "les mesures qui impliquent un service concernant une marchandise particulière ou un service fourni en liaison avec une marchandise particulière" relèvent à la fois du GATT de 1994 et de l'AGCS. Il constate ensuite, comme le Groupe spécial, que les procédures de licences d'importation des CE applicables aux bananes sont soumises à la fois au GATT de 1994 et à l'AGCS.

6.762 Comme l'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*, et comme l'admet le gouvernement canadien, les mesures qui affectent le commerce des marchandises peuvent avoir un effet sur la fourniture de services et peuvent être régies aussi par l'AGCS. D'après le gouvernement japonais, cet effet peut aussi être indirect et donne quand même lieu à une violation de l'AGCS, comme c'était le cas des mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III*, les contingents tarifaires, qui constituaient des restrictions au commerce des marchandises. En fait, les contingents tarifaires sont simplement des "droits de douane" à deux niveaux. Le fait qu'ils avaient un effet indirect sur le commerce des services était suffisant pour qu'ils relèvent de l'AGCS. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, il a été déterminé que, en favorisant certaines catégories de distributeurs de bananes en gros pour ce qui était de l'attribution des contingents tarifaires pour les bananes, les mesures affectaient la fourniture de services de gros.

---

[562] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.280. L'Organe d'appel a approuvé cette déclaration sur le fond, Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 220.

6.763 Comme le gouvernement canadien l'admet dans sa réponse initiale, l'exemption de droits affecte le coût des automobiles achetées et distribuées par les fournisseurs de services de commerce de gros, de la même façon que le système de contingent tarifaire des CE affectait le coût des bananes achetées et distribuées par les opérateurs. Ainsi, à peu près de la même façon que les mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'exemption de droits, qui porte sur un service concernant ou fourni en liaison avec les automobiles et qui crée des "droits de douane" à deux niveaux, affecte le commerce des services de commerce de gros d'automobiles. La seule différence entre l'exemption de droits dans la présente affaire et le contingent tarifaire dans l'affaire *CE – Bananes III* réside dans l'importance du droit.

6.764 Le gouvernement canadien a aussi tenté de mettre en avant les différences entre la présente affaire et l'affaire *CE – Bananes III* en prétendant que "dans l'affaire *CE – Bananes III*, le contingent d'importation et le système de licences avaient une influence déterminante sur l'ampleur et la rentabilité des services fournis par les distributeurs de bananes indépendants, voire sur la capacité même des distributeurs intégrés d'importer parce que ceux qui n'obtenaient pas de licence étaient soumis à un droit prohibitif. Or, comme le gouvernement canadien l'admet lui-même, l'"influence déterminante" n'est pas un critère pour déterminer si une mesure affecte ou non le commerce des services, et il n'est pas important de savoir si le droit plus élevé est "prohibitif" ou non dès lors que les mesures affectent la capacité des fournisseurs de services de commerce de gros et n'accordent pas un traitement non moins favorable aux services et aux fournisseurs de services de tous les Membres de l'OMC. L'exemption de droits affecte aussi la capacité des fabricants visés par le Pacte (qui sont aussi des fournisseurs de services de gros) d'importer et distribuer des véhicules automobiles en réduisant le coût de leurs achats. Là aussi, la différence réside simplement dans l'importance de la discrimination résultant du droit de douane en question, et non dans sa nature.

6.765 Les effets de l'exemption de droits sur les services de commerce de gros ont déjà été examinés en détail dans la réponse du gouvernement japonais à la question 35 du Groupe spécial.

6.766 Dans ce contexte, l'argument du gouvernement canadien selon lequel le fait d'accepter l'interprétation du Japon relative à la portée de l'AGCS aurait des conséquences importantes et absurdes n'est pas convaincant non plus.[563] Le gouvernement canadien prétend que, selon cette interprétation, le traitement différencié des marchandises autorisé par le GATT de 1994, comme l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs, serait incompatible avec l'AGCS. Mais l'exemption de droits n'est pas un droit antidumping ou un droit compensateur. C'est une mesure tarifaire discriminatoire qui est totalement différente par nature du traitement différencié des marchandises formellement autorisé par le GATT et d'autres Accords de l'OMC. Le Japon estime donc que le Groupe spécial n'a pas à se prononcer sur la compatibilité avec l'AGCS de ces mesures conformes au GATT, cette question n'étant pas pertinente dans ce cas particulier où il s'agit de mesures tarifaires discriminatoires qui ne sont pas du tout autorisées par le GATT de 1994.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.767 Les **Communautés européennes** avancent les contre-arguments suivants:

6.768 Selon le Canada, l'allégation des CE implique que "chaque mesure affectant le coût de marchandises ou l'accès à des marchandises affecte aussi le commerce des services fournis par les distributeurs de ces marchandises". Avant d'examiner plus spécifiquement les différents aspects de l'argument du Canada, il conviendrait de rappeler que le fait qu'une mesure affecte le commerce des services n'est pas en soi suffisant pour établir qu'il y a violation de l'article II de l'AGCS car il faut encore montrer, comme les Communautés européennes l'ont fait, que les services ou fournisseurs de

[563] *Ibid*, paragraphes 153 et 154.

services similaires de certains Membres de l'OMC se voient accorder un traitement moins favorable. Par conséquent, l'interprétation donnée par les CE du terme "affecter" n'aurait pas des conséquences "importantes et absurdes" comme le prétend le Canada.[564]

6.769 Le Canada fait observer que "les droits de douane sont des mesures qui affectent le commerce des marchandises en tant que marchandises". Cela est certes vrai, mais ne les empêche pas d'affecter *également* le commerce des services. L'Organe d'appel, dans l'affaire *CE – Bananes III* a reconnu qu'une même mesure, en raison de ses aspects spécifiques, pourrait affecter à la fois la fourniture de marchandises et la fourniture de services et être examinée par conséquent à la fois au regard du GATT et de l'AGCS.[565]

6.770 Les mesures examinées dans l'affaire *CE – Bananes III* étaient tout à fait semblables à celles en cause dans le présent différend, et d'ailleurs, des mesures telles que des contingents tarifaires sont *par excellence* des mesures qui affectent le commerce des marchandises. Cela n'avait toutefois pas empêché l'Organe d'appel de conclure que les mesures appliquées par les CE étaient soumises à la fois au GATT et à l'AGCS.[566]

6.771 La similarité est évidente si l'on se réfère au rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*. Premièrement, le Groupe spécial a reconnu que les opérateurs (les importateurs de bananes) fournissant des services de commerce de gros pour des produits qu'ils ont importés sont effectivement des fournisseurs de services de commerce de gros.[567] De même, les bénéficiaires de l'exemption tarifaire fournissant des services de commerce de gros pour des automobiles qu'ils ont importées sont des fournisseurs de services de commerce de gros.

6.772 Deuxièmement, les services de commerce de gros, tels qu'ils sont définis dans la partie introductive de la section 6 de la CPC couvrent "la vente de marchandises à des détaillants". Il ne fait aucun doute que cette définition s'applique au cas présent.

6.773 Troisièmement, il a été constaté que certains opérateurs (les détenteurs initiaux de certificats) pouvaient conserver les "rentes contingentaires" (c'est-à-dire le droit d'importer des produits dans le cadre du contingent à des taux préférentiels).[568] De même, les bénéficiaires de l'exemption tarifaire peuvent conserver le bénéfice d'une importation en franchise de droits.

---

[564] Par exemple, même si des mesures antidumping ou des droits compensateurs, ou un taux de droit préférentiel appliqué au titre d'un accord de libre-échange, peuvent affecter la fourniture de services de distribution, il ne s'ensuit pas nécessairement que ces mesures sont en soi incompatibles à l'article II de l'AGCS. Le plaignant devrait encore montrer que, dans leur application, ces mesures accordent un avantage aux fournisseurs de services d'un Membre par rapport aux fournisseurs des autres Membres. À cet égard, on peut aussi rappeler que, contrairement à ce qu'implique le Canada à plusieurs reprises (voir par exemple la réponse du Canada à la question 33 du Groupe spécial), les CE ne prétendent pas que la création d'une zone de libre-échange pour les marchandises au titre de l'ALENA entraîne une violation *de facto* de l'article II de l'AGCS. Elles allèguent que la violation de l'article II découle des privilèges accordés au titre de l'exemption tarifaire aux trois Grands des États-Unis, en dérogation aux règles généralement applicables de l'ALENA.

[565] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 221.

[566] *Ibid*., paragraphe 222.

[567] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.320.

[568] *Ibid*., paragraphe 7.336.

6.774 En résumé, dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a reconnu qu'un avantage tarifaire permettant d'importer à des conditions plus favorables permettait de revendre également à des conditions plus favorables. Cette constatation a été confirmée par l'Organe d'appel. Par conséquent, il faudrait admettre que le même principe s'applique dans la présente affaire.

6.775 Le Canada ne parvient pas à établir une distinction entre l'exemption tarifaire et les mesures examinées dans l'affaire *CE – Bananes III*.

6.776 Selon le Canada, il a été établi dans l'affaire *CE – Bananes III* qu'une mesure ne relèverait des dispositions de l'AGCS que si elle était "prohibitive", c'est-à-dire qu'elle empêchait l'importation.

6.777 Le Groupe spécial *CE – Bananes III* n'a pas statué en se fondant sur l'hypothèse selon laquelle l'importation hors des contingents tarifaires était prohibitive. Il a tenu compte du fait que les certificats étaient librement négociables. Ainsi, contrairement à ce que dit le Canada, les distributeurs qui ne s'étaient pas vu attribuer de certificats par les Communautés européennes pouvaient quand même importer des bananes à condition d'acheter des certificats d'importation. Nombre de ceux-ci étaient d'ailleurs cédés.[569]

6.778 Néanmoins, le Groupe spécial a considéré que dans ce cas les cessionnaires n'avaient pas la possibilité de bénéficier des rentes contingentaires qui revenaient au cédant. Il a donc constaté que ces mesures avaient pour effet de conférer à certains opérateurs (les détenteurs initiaux de certificats) un avantage économique (la rente contingentaire) qui leur offrait des conditions de concurrence plus favorables.[570]

6.779 Cela signifie, d'un côté, que le Groupe spécial a tenu compte du système de contingent tarifaire pour examiner la question de savoir si certains opérateurs bénéficiaient de "conditions plus favorables" au sens de l'AGCS et donc pour déterminer s'il y avait violation de cet accord. D'un autre côté, cela montre que le Groupe spécial n'a pas, dans sa constatation, posé comme condition que les mesures empêchent totalement d'autres opérateurs d'effectuer des importations. Ce point n'a pas été modifié par l'Organe d'appel. Par conséquent, on ne peut pas tenter d'établir une distinction entre des mesures en fonction de l'intensité de leurs effets restrictifs sur les importations en se fondant sur l'affaire *CE – Bananes IIII*.

6. Réaction du Canada aux contre-arguments des plaignants

6.780 Le **Canada** répond comme suit:

6.781 Le Japon, dans sa réponse à la question 27 du Groupe spécial[571], se contente de répéter sa position, à savoir que le régime d'admission en franchise "affecte nécessairement la rentabilité de la fourniture de services de commerce de gros". Il ne présente ni éléments de preuve ni explications de sa conclusion. Il appartient au Japon de montrer que le droit de douane réduit la rentabilité de la distribution de gros. Puisqu'il n'y est pas parvenu, le Japon n'a pas établi des éléments *prima facie* à l'appui de sa plainte.

6.782 Le Japon va jusqu'à prétendre que les différences entre les prix de détail causées par le régime d'admission en franchise affecteront "nécessairement" les volumes des ventes et par conséquent la

---

[569] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.336.

[570] *Ibid.*

[571] Réponse du Japon à la question 27 du Groupe spécial.

rentabilité de la fourniture de services de commerce de gros. La conséquence de cet argument est que toute différence entre les prix de détail des marchandises nationales et ceux des marchandises importées due à une mesure affectera nécessairement la rentabilité relative des fournisseurs de services de commerce de gros de ces marchandises. D'après le raisonnement du Japon, tout droit de douane constitue une violation potentielle du traitement national pour les services de distribution dans tout secteur où les fabricants ont tendance à assurer leur propre distribution. Selon le Japon, le droit de douane "affectera la rentabilité" des fabricants/distributeurs étrangers des produits importés tandis que les distributeurs des produits nationaux ne seront visés par aucun droit de douane. Par exemple, lorsqu'un Membre a pris des engagements concernant les services de distribution, il y aurait violation de l'article XVII de l'AGCS si ceux qui fabriquent et distribuent des automobiles sur le territoire du Membre peuvent les vendre sans payer de droit, alors que les voitures importées sont soumises à un droit.

6.783 Les Communautés européennes s'efforcent de justifier leur affirmation selon laquelle les présentes mesures relèvent de l'AGCS en se fondant sur le fait qu'elles sont semblables aux mesures dont il a été constaté qu'elles affectaient les services dans l'affaire *CE – Bananes III*. Toutefois, aucun des points de comparaison avancés par les CE n'est valable.

6.784 Premièrement, l'affirmation des CE selon laquelle les mesures en cause dans l'affaire *CE - Bananes III* sont tout à fait semblables à celles en cause dans la présente affaire est absurde. Les mesures en cause dans les deux affaires affectent le commerce des marchandises, comme le disent les Communautés européennes. Toutefois, la similarité s'arrête là. Du point de vue de l'AGCS, l'effet du régime appliqué par les CE sur le commerce des services était parfaitement évident. Ce régime prévoyait i) la création d'un système de contingent tarifaire assorti d'un taux de droit hors contingent qui rendait les importations hors contingent prohibitives; et ii) la création d'un système de licences pour attribuer les certificats contingentaires. Donc, dans la pratique, sans certificat un importateur ne pouvait pas importer. L'accès à un contingent était indispensable à un distributeur pour pouvoir effectuer des opérations commerciales, en particulier lorsque les importations constituaient la seule source d'approvisionnement. En enlevant les contingents aux opérateurs de la catégorie A pour les attribuer aux opérateurs de la catégorie B, le régime appliqué par les CE limitait ou faussait fondamentalement les activités de distribution des opérateurs de la catégorie A. Les attributions de contingents plaçaient les opérateurs de la catégorie A dans des conditions de concurrence moins favorables car ils devaient verser des rentes contingentaires à leurs concurrents de la catégorie B afin d'obtenir les certificats les autorisant à poursuivre leurs activités ou à conserver leur part du marché.

6.785 Dans le cas présent, le régime d'admission en franchise n'est absolument pas équivalent au système de contingents en cause dans l'affaire *CE – Bananes III*. D'ailleurs cette dernière portait également sur une préférence tarifaire accordée à certaines bananes, mais il n'avait même pas été allégué que cette préférence était une mesure couverte par l'AGCS, bien qu'elle réduise le coût de certaines bananes seulement.

6.786 Les Communautés européennes soutiennent également que la possibilité pour les opérateurs qui ont obtenu les certificats initiaux de se faire verser des rentes contingentaires par les opérateurs de la catégorie A est analogue à l'admission en franchise de droits accordée aux fabricants remplissant les conditions requises dans la présente affaire. Or, les certificats d'importation de bananes étaient négociables et ils étaient indispensables aux distributeurs pour pouvoir vendre des bananes sur le marché des CE ce dont cet argument ne tient pas compte. Un certificat autorisant l'importation de bananes dans le cadre du contingent affectait à la fois les fournisseurs de services de distribution qui les obtenaient et ceux qui ne les obtenaient pas et devaient les acheter. Le système d'attribution des certificats déterminait en fait quels fournisseurs pourraient distribuer des bananes sur le marché des CE et lesquels devraient payer de fortes rentes pour pouvoir le faire. Dans ces circonstances, l'attribution des certificats et la nécessité de verser des rentes contingentaires touchent à l'égalité des possibilités de concurrence que l'article II de l'AGCS vise à préserver.

6.787 En affirmant que le Groupe spécial *CE – Bananes III* "n'a pas statué en se fondant sur l'hypothèse selon laquelle l'importation hors des contingents tarifaires était prohibitive" parce que les certificats étaient négociables les CE déforment la réalité. Face à des droits hors contingent prohibitifs, le caractère négociable des certificats donnait un avantage compétitif supplémentaire aux distributeurs qui les avaient obtenus car cela leur permettait d'exiger une rente contingentaire des distributeurs qui avaient besoin d'un certificat. Il n'y a aucun élément de ce type dans la présente affaire. Tous les distributeurs peuvent importer et vendre autant d'automobiles que le marché le permet.

6.788 Selon l'argument des Communautés européennes, puisque la plupart des opérateurs qui n'obtenaient pas de certificats pour l'importation des bananes étaient des opérateurs étrangers, le Groupe spécial avait constaté qu'ils étaient soumis à des conditions de concurrence moins favorables que leurs homologues des CE. Les fabricants d'automobiles remplissant les conditions requises étant principalement américains, les Communautés européennes font valoir que les autres fournisseurs de services de commerce de gros sont soumis à des conditions de concurrence moins favorables.

6.789 Même s'il était vrai que la plupart des fabricants automobiles sont des fournisseurs de services des États-Unis, le raisonnement des CE est péremptoire. Les CE ont omis l'étape critique qui consiste à démontrer que les mesures ont un effet sur les fournisseurs de services de commerce de gros en tant que tels. Il avait été constaté que les mesures appliquées par les CE violaient l'article II de l'AGCS parce que, pour les raisons qui viennent d'être décrites, elles modifiaient fondamentalement les conditions de concurrence dans les services de distribution en introduisant un système dans lequel les certificats étaient indispensables pour réaliser des activités de distribution et en attribuant ces certificats d'une manière nouvelle et discriminatoire. Le régime d'admission en franchise en cause dans la présente affaire n'a pas d'effet semblable.

6.790 De même, contrairement à ce qu'affirment les CE, ni le Groupe spécial ni l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Bananes III* n'a reconnu "qu'un avantage (tarifaire) permettant d'importer [*sic*] à des conditions plus favorables permettait également de revendre à des conditions plus favorables". L'"avantage" reconnu dans l'affaire *CE – Bananes III* n'était pas la différence dans les taux de droits, mais l'attribution, à certains opérateurs, de certificats en l'absence desquels les opérateurs étaient en fait dans l'impossibilité d'importer ou se trouvaient forcés de payer des rentes contingentaires. Comme cela a été noté plus haut, il n'a même pas été allégué que la différence existant entre les taux de droits dans l'affaire *CE – Bananes III* constituait une discrimination à l'encontre des fournisseurs de services concurrents au regard de l'AGCS.

7. Réaction du Japon à la réponse du Canada

6.791 Réagissant à la réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants, le **Japon** fait valoir ce qui suit:

6.792 Pour ce qui est de son allégation selon laquelle le régime d'exemption des droits, puisqu'il réduit l'admissibilité, est incompatible avec l'article II de l'AGCS, contrairement à ce qu'affirme le gouvernement du Canada, le gouvernement japonais a présenté un des éléments *prima facie* établissant que le régime d'exemption des droits "affecte" les services de commerce de gros.

6.793 Comme cela a été dit dans les contre-arguments du Japon, la différence entre le régime d'exemption des droits et la mesure en cause dans l'affaire *CE – Bananes III* réside dans l'importance des droits de douane. Dans les deux cas les régimes appliqués sont analogues à un contingent tarifaire par le biais duquel deux catégories de droits sont appliquées. Dans le cas du régime d'exemption des droits, même si les droits plus élevés ne sont pas prohibitifs, ils restent significatifs (6,1 pour cent). Ils peuvent ne pas avoir un effet aussi grand que celui constaté dans l'affaire *CE – Bananes III* mais ils

n'en ont pas moins un effet. Qu'une mesure soit "prohibitive" ou non n'est pas pertinent pour déterminer si elle "affecte" la fourniture de services. Le paiement d'un droit NPF de 6,1 pour cent pour un fournisseur de services de commerce de gros augmente, en soi, les coûts d'approvisionnement et par conséquent, réduit, en soi, la rentabilité de ce fournisseur de services par rapport aux fournisseurs de services qui bénéficient du régime d'exemption des droits, ce qui affecte les conditions de concurrence en faveur de ces derniers lorsqu'il s'agit de trouver des concessionnaires (voir la réponse du gouvernement japonais à la question n° 35 du Groupe spécial et les contre-arguments du Japon). Le gouvernement japonais a également démontré dans ces documents que les fournisseurs de services de commerce de gros se font concurrence pour attirer les fournisseurs de services de détail, qu'il y ait ou non intégration avec les fabricants dans leur revente aux fournisseurs de services de détail. De cette manière, la fourniture de services de commerce de gros est "affectée" par le régime d'exemption des droits.

6.794 La crainte du gouvernement canadien, selon laquelle avec un tel argument tous les droits de douane risquaient de violer les dispositions de l'AGCS, n'est pas fondée. Le Canada a déformé l'argument du Japon en disant qu'en vertu de cet argument "toute différence entre les prix de détail des marchandises nationales et ceux des marchandises importées due à une mesure affectera nécessairement la rentabilité relative" et que "tout droit de douane constitue une violation potentielle du traitement national pour les services de distribution". Le gouvernement japonais fait simplement valoir que certaines mesures affectant le commerce des marchandises affectent également celui des services et peuvent donc aussi être régies par l'AGCS. Qu'une mesure soit couverte par l'AGCS ne signifie absolument pas qu'elle viole les dispositions de cet accord. Il y a violation lorsqu'une telle mesure n'est pas compatible avec une ou plusieurs obligations définies par l'AGCS, ce qui est manifestement le cas du régime d'exemption de droits. Dans la mesure où les droits de douane sont aussi couverts par l'AGCS, ils doivent être imposés d'une manière conforme non seulement au GATT de 1994 mais également à l'AGCS. Dans le cas présent, comme le gouvernement japonais l'a déjà démontré, l'application discriminatoire de l'admission en franchise par le régime d'exemption de droits est également contraire à l'AGCS.

8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

6.795 Réagissant à la réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

6.796 En réponse à ces contre-arguments, le Canada cite à nouveau son critère découlant de l'article II de l'AGCS, selon lequel, pour qu'il y ait violation, l'exemption tarifaire devrait affecter les services de commerce de gros d'une manière spécifique "qui ne ferait pas de tous les droits d'importation, et de la plupart des autres mesures visant les marchandises, des mesures couvertes par l'AGCS".

6.797 Cette prescription toutefois ne figure nulle part dans l'AGCS. Conformément au paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS, tout ce qui est exigé pour établir qu'une mesure est "couverte" par l'AGCS est de montrer que la mesure en question "affecte le commerce des services". Cela ne signifie cependant pas que *tout* droit d'importation soit couvert par l'article II de l'AGCS.

6.798 La portée de l'article II est en revanche limitée par une autre prescription outre celle prévoyant qu'une mesure doit affecter le commerce des services. En fait, pour établir une violation de l'article II il est également nécessaire de montrer que la mesure en cause modifie les conditions de concurrence en faveur des fournisseurs d'un Membre donné de l'OMC par rapport aux fournisseurs des autres Membres. Les Communautés européennes avaient déjà réfuté cet argument du Canada et exposé le critère juste découlant de l'article II. Pourtant, même si l'on voulait appliquer le critère du Canada, il est clair que l'exemption tarifaire affecte effectivement le commerce des services de gros d'une

manière différente des autres droits d'importation, dans la mesure où elle établit une discrimination en faveur de certains importateurs seulement, ce qui n'est pas le cas de toutes les mesures tarifaires.

6.799 On peut illustrer cette conclusion en se référant à l'exemple donné par le Canada des conséquences soi-disant absurdes de la position des plaignants. Le Canada fait valoir que si l'on suit le raisonnement des plaignants, "lorsqu'un Membre a pris des engagements concernant les services de distribution, il y aurait violation de l'article XVII de l'AGCS si ceux qui fabriquent et distribuent des automobiles sur le territoire du Membre peuvent les vendre sans payer de droit, alors que les voitures importées sont soumises à un droit".

6.800 Cet exemple est toutefois manifestement différent des mesures en cause. L'application du même droit à toutes les importations de voitures effectuées par tous les importateurs ne modifierait pas les conditions de concurrence en faveur des distributeurs nationaux: tous les distributeurs auraient la possibilité d'importer des automobiles aux mêmes conditions et/ou de les fabriquer localement.

6.801 La manière dont le Canada réécrit le rapport de l'Organe d'appel concernant l'affaire *CE - Bananes III* dans sa réponse aux contre-arguments est frappante. Le Canada semble faire valoir que le régime examiné dans l'affaire *CE – Bananes III* était différent de l'exemption tarifaire qu'il applique a) parce que son effet sur le commerce des services était tout à fait évident et b) parce que l'élément décisif qui a permis au Groupe spécial de constater que le régime appliqué par les CE aux bananes violait l'article II était le fait que "dans la pratique, sans certificat [pour les importations dans le cadre d'un contingent] un importateur ne pouvait pas importer".

6.802 Cet argument du Canada selon lequel, "dans la pratique, sans certificat un importateur ne pouvait pas importer" est cependant surprenant car c'est là une caractéristique inhérente à tout régime de licences. C'est un peu comme de dire que l'absence de carburant empêche une voiture de fonctionner, alors que la vraie question est manifestement de savoir s'il est possible de se procurer du carburant, et à quelles conditions.

6.803 À cet égard, les Communautés européennes ont déjà rappelé que l'élément décisif dans l'affaire *CE – Bananes III* n'était pas simplement l'imposition d'un régime de licences, puisque les certificats étaient librement négociables et faisaient effectivement l'objet d'échanges. Le problème était plutôt que les détenteurs initiaux de certificats pouvaient conserver leur "rente contingentaire" (c'est-à-dire bénéficier d'un régime tarifaire préférentiel) même s'ils vendaient leurs licences.[572]

6.804 Le Canada insiste aussi beaucoup sur le fait que dans l'affaire *CE – Bananes III* les mesures en cause n'étaient pas les différences existant entre les taux de droits, mais les règles d'attribution des certificats d'importation dans le cadre d'un contingent tarifaire. Cette différence est toutefois superficielle.

6.805 Les certificats d'importation en cause dans l'affaire *CE – Bananes III* conféraient à certains distributeurs le droit d'importer une certaine quantité de bananes à un taux de droit préférentiel. Cette quantité était fondée sur des critères en matière de résultats, et en particulier sur la quantité de bananes communautaires et de bananes ACP commercialisées jusque-là par ces distributeurs.

6.806 De même, le MVTO de 1998 et les DRS confèrent à certains importateurs désignés (les bénéficiaires) le droit d'importer un certain montant d'automobiles à un taux de droit préférentiel. Ce montant est fondé sur des critères en matière de résultats, à savoir le rapport production locale-ventes.

---

[572] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III (États-Unis)*, *supra* note 269, paragraphe 7.336.

6.807 En fait, les mesures en cause seraient plutôt *davantage* discriminatoires que les mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III.* Tout d'abord, dans l'affaire *CE – Bananes III*, tout distributeur pouvait demander des certificats. Chiquita et les autres distributeurs des États-Unis se sont vu attribuer des certificats par les autorités des CE. Par contre, la liste des bénéficiaires de l'exemption tarifaire est close depuis 1989.

6.808 Deuxièmement, comme cela a déjà été rappelé, dans l'affaire *CE – Bananes III* les certificats étaient librement négociables. Là encore, au contraire, la seule possibilité pour un non-bénéficiaire de bénéficier de l'exemption tarifaire serait de racheter l'un des bénéficiaires. Comparées au prix d'achat de General Motors, les rentes contingentaires versées par Chiquita sont négligeables.

6.809 En conclusion, par sa structure et ses effets, le régime appliqué par les CE aux importations de bananes est bien plus semblable au régime de préférence tarifaire créé par l'exemption tarifaire que ne le prétend le Canada. Il n'y a qu'une différence de degré, c'est-à-dire une différence entre les prétendument "fortes rentes" versées pour acheter des certificats d'importation de bananes et la marge de préférence accordée par l'exemption tarifaire du Canada. Comme les Communautés européennes l'ont dit ailleurs, il n'y a pas lieu de considérer que l'article II de l'AGCS prévoit un seuil *de minimis.*

6.810 En réponse aux contre-arguments, le Canada répète que pour établir qu'il y a violation de l'article II, il faut démontrer que "les mesures ont un effet" sur les fournisseurs de services de commerce de gros en tant que tels. Contrairement à ce que prétend le Canada, cet élément n'avait pas été "critique" pour la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*. Il n'avait pas été considéré comme un élément distinct à montrer pour établir qu'il y avait violation. Rien dans le rapport de l'Organe d'appel concernant l'affaire *CE – Bananes III* ne permet d'établir cette prescription supplémentaire. En fait, d'un côté, lorsqu'il a examiné la question de savoir si le GATT et l'AGCS pouvaient se recouper, l'Organe d'appel a constaté que "dans le cadre de l'AGCS, l'accent est mis sur la façon dont la mesure affecte la fourniture du service ou les fournisseurs de services en cause".[573]

6.811 D'un autre côté, lorsqu'il a examiné spécifiquement la question des sociétés intégrées, l'Organe d'appel a constaté que "dans la mesure où [une société intégrée] assure également la fourniture de "services de commerce de gros" *et est donc* affectée à ce titre par une mesure particulière d'un Membre pour ce qui est de la fourniture de ces "services de commerce de gros", ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS".[574] Il résulte manifestement de ce passage que l'effet sur les fournisseurs de services "en tant que tels" ne constitue pas un élément distinct du fait qu'une société doit fournir des services.

9. Réponse complémentaire du Canada

6.812 Le **Canada** répond comme suit:

6.813 Tant le Japon que les Communautés européennes insistent sur le fait que l'admission en franchise de droits prévue par les mesures affecte le commerce des services, mais leurs explications sur la question demeurent vagues. Les plaignants sont notamment incapables d'expliquer comment ce régime affecte les services de commerce de gros d'une manière qui ne ferait pas de tous les droits d'importation, et de la plupart des autres mesures visant les marchandises, des mesures couvertes par l'AGCS. Le problème pour les plaignants est que l'admission en franchise affecte le commerce des marchandises, et affecte peut-être le prix des marchandises, mais n'affecte pas le commerce des services de distribution d'une manière indépendante de son effet sur le prix des marchandises.

---

[573] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 221.

[574] *Ibid.*, paragraphe 227.

6.814 Le Japon et les Communautés européennes s'efforcent de masquer cette faille fondamentale de leur argumentation. Ils affirment hardiment que la présente affaire est tout à fait semblable à *CE - Bananes III* et que s'il a été constaté que les mesures en cause dans cette dernière affaire affectaient le commerce des services, cela devait également être vrai du régime d'admission en franchise de droits. Le Japon va même jusqu'à suggérer que la seule différence entre les mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III* et dans la présente affaire réside dans l'importance d'un droit de douane.

6.815 Ces affirmations présentent deux failles fondamentales. La première est que, comme les plaignants prétendent que les mesures en cause ont des effets en fait et non en droit, tous les faits, y compris l'importance du droit de douane, sont pertinents. L'autre faille est que les mesures en cause dans la présente affaire sont fondamentalement différentes de celles examinées dans l'affaire *CE - Bananes III*.

6.816 Bien que les plaignants se soient efforcés à moult reprises de suggérer le contraire, la mesure qui allait à l'encontre de l'AGCS dans l'affaire *CE – Bananes III* n'était pas le contingent tarifaire lui-même mais le système d'attribution des certificats d'importation. Celui-ci consistait à enlever des certificats aux opérateurs de la catégorie A et limitait ou faussait de manière fondamentale les activités de distribution de ces derniers et les plaçait dans des conditions de concurrence défavorables car ils devaient verser des rentes contingentaires à leurs concurrents de la catégorie B afin d'obtenir à nouveau les certificats les autorisant à poursuivre leurs activités ou à conserver leur part du marché.

6.817 Cela a fait particulièrement beaucoup de bruit dans l'affaire *CE – Bananes III* parce que ce produit ne pouvait être obtenu pratiquement que par l'importation. Il était impossible d'opérer dans le secteur de la distribution des bananes sans un certificat d'importation. Les mesures en cause touchaient l'aptitude même des fournisseurs de services de distribution à assurer effectivement des services de distribution et relevaient donc du champ d'application de l'AGCS.

6.818 Un élément que le Canada a déjà souligné, et que les plaignants se sont efforcés d'ignorer, est que dans l'affaire *CE – Bananes III*, outre le contingent tarifaire ordinaire et le système de répartition des certificats il existait aussi une préférence tarifaire pour certaines bananes (ACP) par rapport aux bananes en provenance d'Amérique latine. Aucune des parties au différend pas plus que le Groupe spécial ni l'Organe d'appel n'a même allégué que cette différence tarifaire relevait de l'AGCS. On peut supposer qu'il était simplement inconcevable pour les parties qu'une telle mesure soit considérée comme affectant le commerce des services.

6.819 Cela était également inconcevable pour les rédacteurs de l'AGCS, comme en témoigne l'addendum à la note explicative citée par le Canada. En dépit des efforts déployés par le Japon pour en trouver une explication convaincante et de la décision des CE de l'ignorer, l'addendum assurait les Membres de l'OMC qu'il n'y avait dans l'AGCS aucune obligation d'inscrire une limitation concernant l'effet que les droits de douane pourraient avoir sur le mouvement transfrontières de marchandises lié à la fourniture d'un service.

6.820 Ni le Japon ni les Communautés européennes n'ont prétendu que les mesures avaient des effets à l'exception de l'effet qu'elles pouvaient avoir sur le prix des marchandises. Cela, d'après eux, est suffisant pour constituer un effet sur les distributeurs de ces marchandises. Si l'on admettait cette thèse, ce que le Canada a examiné plus en détail, cela voudrait dire notamment qu'un traitement différencié des marchandises, par ailleurs licite, tel que l'application de droits antidumping et de droits compensateurs et des prescriptions concernant l'usage final, ne seraient pas conformes aux dispositions de l'AGCS.

6.821 Les Communautés européennes répondent que cela est certes concevable, mais qu'il ne s'ensuit pas nécessairement que de telles mesures sont en soi incompatibles avec les dispositions de l'article II de l'AGCS parce qu'un plaignant devrait encore montrer qu'elles accordent un avantage aux fournisseurs de services d'un ou plusieurs Membres par rapport à ceux des autres Membres. Cela ne suffit pas à nous rassurer. Des mesures telles que les droits antidumping désavantagent spécifiquement les marchandises en provenance de certains Membres. Compte tenu de l'intégration verticale existant dans la fabrication et la distribution, ces désavantages pourraient, suivant le raisonnement des plaignants, affecter les fournisseurs de services relatifs à ces marchandises et ces Membres, dans certains cas au regard de l'article II, dans d'autres au regard de l'article XVII.

6.822 Le Japon répond que le Groupe spécial devrait ignorer ce problème parce que ces autres mesures sont "formellement autorisées par le GATT et d'autres accords de l'OMC". Une mesure n'est toutefois pas dispensée de se conformer à une obligation au regard de l'OMC simplement parce qu'elle est conforme à une autre.[575] C'est précisément parce qu'une interprétation trop large de l'expression "mesures qui affectent le commerce des services" aurait la conséquence bizarre et non fondée de rendre illicites toutes sortes de mesures tarifaires licites que le Groupe spécial doit faire preuve de prudence.

6.823 Les plaignants pourraient peut-être en faire autant. Comme le Canada vient de le noter, il existe des cas dans le monde où, en raison de l'intégration verticale de la distribution des marchandises, les fournisseurs étrangers de services de distribution payent des droits de douane sur les marchandises qu'ils importent alors que les fournisseurs nationaux de services de distribution distribuent des marchandises qui ne sont pas passibles de droit. Si l'on appliquait systématiquement l'interprétation erronée des plaignants, tous les droits d'importation de ce type constitueraient une violation de l'engagement pris au titre de l'AGCS concernant les services de distribution. Une mesure tarifaire affecte le coût des produits achetés. Le distributeur, probablement sous contrôle étranger des produits importés, paierait un droit de douane tandis que le distributeur local d'un produit local n'en paierait pas. Par conséquent, d'après le raisonnement des plaignants, une multitude de droits d'importation licites constituerait des violations de l'AGCS.

6.824 De plus, si le régime d'admission en franchise pose problème parce qu'il favorise les fournisseurs de services de distribution de certains pays, les zones de libre-échange posent problème elles aussi. Dans le cadre de l'ALENA par exemple, les fournisseurs de services de distribution de véhicules fabriqués en Amérique du Nord peuvent importer des véhicules au Canada, aux États-Unis et au Mexique en franchise de droits. Honda et Toyota sont d'importants bénéficiaires de ce régime, tandis que les fabricants et distributeurs coréens n'en bénéficient pas. Aucune disposition de l'AGCS n'exempte les zones de libre-échange qui créent des traitements tarifaires différenciés, sans aucun doute parce que les rédacteurs de l'AGCS n'ont jamais imaginé qu'il pourrait être nécessaire de prévoir une exemption pour une mesure tarifaire comme celle qui est en cause dans la présente affaire.

6.825 En fait, dans leurs contre-arguments, les plaignants font grand cas de l'article V de l'AGCS. Comme le Canada l'a fait observer dans sa réponse à la question 33 du Groupe spécial, si ce dernier constate que les mesures en cause relèvent du champ d'application de l'AGCS pour ce qui est de l'admission en franchise de droits des marchandises, les mesures en cause seraient visées par l'exemption de l'obligation NPF prévue à l'article V:1 de l'AGCS. Aucun des deux plaignants n'a prouvé le contraire de manière convaincante.

6.826 Cependant, comme le Canada l'a également noté dans sa réponse à la question 33, l'intérêt principal de l'article V est qu'il démontre que le champ d'application de l'AGCS n'a jamais été censé s'étendre aux mesures accordant l'admission en franchise de droits aux marchandises. Dans le cas

[575] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 221.

contraire, l'exemption prévue à l'article V:1 aurait été étendue aux accords libéralisant le commerce des marchandises et pas seulement aux accords libéralisant celui des services.

6.827 En formulant son allégation, le Japon s'est efforcé d'intégrer à l'article II le "critère de la modification des conditions de concurrence" figurant à l'article XVII de l'AGCS. Une partie de la réponse du Canada a consisté à faire observer qu'il n'y avait pas, entre les fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros, de concurrence qui puisse être affectée compte tenu de l'étroite relation liant les fabricants et leurs fournisseurs de services de distribution.

6.828 Les plaignants ont depuis proposé deux réponses. La première, celle des Communautés européennes, est qu'une telle concurrence existe bien, comme le démontrent les arrangements de distribution des trois Grands, par exemple entre Chrysler et Mitsubishi. Selon les Communautés européennes, Mitsubishi n'a aucun lien avec Chrysler. Les CE ont prétendu que le Canada affirmait que ces importations exigeaient toujours un lien de propriété, mais ce que le Canada a réellement dit dans sa réponse aux contre-arguments des plaignants était qu'il existait un lien par le biais d'une prise de participation ou des activités de fabrication ou les deux, entre Mitsubishi et Chrysler pendant la durée de validité de leur arrangement de distribution. L'exemple de Mitsubishi ne fait que démontrer l'absence de concurrence indépendante dans les services de distribution de gros.

6.829 Dans leur dernier argument, les Communautés européennes offrent deux nouveaux exemples, la distribution par Ford des Kia et la distribution par General Motors des Isuzu mais cet argument présente la même faille. Dans aucun des deux cas, les distributeurs n'étaient indépendants des fabricants dont ils distribuaient les véhicules. Dans les deux cas, la distribution relevait d'autres liens, y compris d'une importante participation au capital social du fabricant. La relation General Motors/Isuzu se poursuit, mais Ford a cessé de distribuer des Kia en 1994.

6.830 La deuxième réponse des plaignants était que les fabricants se faisaient concurrence pour vendre des automobiles aux concessionnaires. Même si cela est vrai – et les règlements des CE elles-mêmes (pièce n° 16 du Canada) semblent montrer le contraire – ce n'est là qu'une autre manière de prétendre que les mesures affectent les fournisseurs de services de distribution en affectant les prix des marchandises qu'ils distribuent. Cela est évident par exemple dans l'affirmation du Japon selon laquelle en réduisant les coûts d'approvisionnement, le régime d'admission en franchise confère un avantage aux fabricants remplissant les conditions requises dans leur offre de services aux concessionnaires. Les Communautés européennes formulent des allégations semblables.

6.831 Le Canada a déjà examiné les larges conséquences de ces affirmations. Il a aussi noté que ces affirmations rendraient sans objet les trois catégories de mesures distinctes que l'Organe d'appel a identifiées dans l'affaire *CE – Bananes III.* Aucun des plaignants n'a suggéré le contraire ni avancé de théorie pour expliquer ce qui relève de la catégorie des mesures affectant uniquement les marchandises, définie par l'Organe d'appel.

6.832 Même si les détaillants n'étaient pas liés par des accords d'exclusivité passés avec les fabricants, selon le scénario des plaignants eux-mêmes, ce ne sont pas des services de distribution en tant que tels qu'ils choisissent d'acheter, mais des automobiles. Même si les concessionnaires avaient le choix entre les fournisseurs des automobiles qu'ils souhaitent acheter – ce qui n'est pas le cas – l'admission en franchise n'affecterait pas leur choix de fournisseurs. Cela affecterait simplement leur choix d'automobiles. Donc, pour reprendre les termes de l'Organe d'appel, l'admission en franchise n'affecte pas les fournisseurs de services de commerce de gros dans leur fourniture de ces services de commerce de gros.

F. ARTICLE II DE L'AGCS

1. Arguments du Japon

6.833 Le **Japon** fait valoir ce qui suit:

a) Conformément à l'article II de l'AGCS le traitement NTF doit être accordé immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de commerce de gros dans le secteur des véhicules automobiles

6.834 Le fait de limiter, au titre du MVTO de 1998 et des DRS, l'admissibilité au régime d'exemption des droits aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui sont des fournisseurs de services de commerce de gros, est incompatible avec les dispositions de l'article II de l'AGCS conformément auxquelles le traitement de la nation la plus favorisée doit être octroyé "immédiatement et sans condition" aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre Membre de l'OMC.

6.835 Conformément à la définition donnée à l'article XXVIII de l'AGCS, et en particulier aux alinéas m) et n) de cet article, le gouvernement japonais a constaté (tableaux 1 et 2 du Japon) que parmi les fabricants visés par le Pacte de l'automobile figuraient des fournisseurs de services des États-Unis et de la Suède (c'est-à-dire Ford Canada, General Motors du Canada et Volvo Canada) et pas de fournisseurs de services japonais (Honda Canada et Toyota Canada).[576]

6.836 Le premier paragraphe de l'article II prévoit ce qui suit:

> "En ce qui concerne toutes les mesures couvertes par le présent accord, chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays."

6.837 Le deuxième paragraphe du même article prévoit ce qui suit:

> "Un Membre pourra maintenir une mesure incompatible avec le paragraphe 1 pour autant que celle-ci figure à l'Annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II et satisfasse aux conditions qui sont indiquées dans ladite annexe."

Le Canada toutefois n'a fait figurer à l'annexe aucune mesure relative aux "services de commerce de gros". Il est par conséquent pleinement tenu par ses obligations au titre de l'article II:1 de l'AGCS en ce qui concerne les "services de commerce de gros".

6.838 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial de l'OMC a établi le critère double ci-après pour déterminer si les mesures contestées violaient l'article II de l'AGCS:

---

[576] CAMI, qui est détenue à 50 pour cent par General Motors Corp. (société des États-Unis) et à 50 pour cent par Suzuki (société japonaise) n'est pas un fournisseur de services japonais étant donné qu'elle n'est ni détenue ni contrôlée par des personnes physiques ou morales du Japon au sens de l'alinéa m) de l'article XXVIII de l'AGCS. En effet, i) plus de 50 pour cent du capital social de CAMI n'appartient *pas* en pleine propriété à des personnes japonaises au sens de l'alinéa n) i) de l'article; et ii) des personnes japonaises *n'ont pas* la capacité de nommer une majorité des administrateurs, ni ne sont autrement habilitées en droit à diriger ses opérations au sens de l'alinéa n) ii) du même article.

> "… Nous constatons que l'existence de deux éléments doit être démontrée pour établir qu'il y a violation de la clause NPF de l'AGCS: i) la CE a adopté ou appliqué une mesure visée par l'AGCS; ii) ladite mesure accorde aux services ou fournisseurs de services originaires des pays plaignants un traitement moins favorable que celui qu'elle accorde aux services ou fournisseurs de services similaires de tout autre pays."[577]

6.839 Le premier élément de ce critère double défini par le Groupe spécial *CE - Bananes III* est satisfait dans la présente affaire. Le gouvernement japonais a montré que l'exemption des droits est une mesure qui affecte le commerce des services. Comme l'a précisé le Groupe spécial *CE - Bananes III*, "toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service" constitue une mesure qui "affecte la fourniture d'un service". Puisqu'il exempte les importations des fabricants visés par le Pacte de l'automobile des droits de douane NPF qui leur seraient autrement applicables, le régime d'exemption des droits réduit le coût à supporter par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile dans le cadre de la fourniture de services de commerce de gros. Par conséquent, le régime d'exemption des droits a une incidence sur les conditions de concurrence et il est donc couvert par l'AGCS.

6.840 En ce qui concerne le deuxième élément, selon le Groupe spécial *CE – Bananes III*, si les réponses aux deux questions suivantes sont positives, le régime d'exemption des droits est incompatible avec l'article II de l'AGCS:

i) Le régime d'exemption des droits confère-t-il un avantage?
ii) Si c'est le cas, cet avantage est-il conféré aux services ou aux fournisseurs de services de certains Membres mais non aux services ou fournisseurs de services des autres Membres de l'OMC y compris le Japon?

En outre, l'Organe d'appel, dans l'affaire *CE – Bananes III*, a conclu que, pour déterminer si une mesure satisfait à l'obligation NPF énoncée à l'article II:1 de l'AGCS, l'expression "traitement non moins favorable" devrait être interprétée comme incluant la discrimination *de facto* aussi bien que *de jure*.[578] Enfin, l'article II de l'AGCS exige que le traitement NPF soit octroyé "immédiatement et sans condition".

b) Le régime d'exemption des droits accorde un traitement plus favorable aux services de commerce de gros et fournisseurs de services de commerce de gros des États-Unis et de la Suède, en violation de l'article II de l'AGCS

i) Les services et fournisseurs de services en cause sont similaires

6.841 Comme cela a été dit plus haut, les importateurs admis à bénéficier du régime d'exemption des droits (c'est-à-dire les fabricants visés par le Pacte de l'automobile) offrent des services de commerce de gros pour distribuer des véhicules automobiles produits localement et importés. De même, les importateurs qui ne sont pas admis à bénéficier de ce régime (c'est-à-dire les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile) offrent des services de commerce de gros similaires pour distribuer des véhicules automobiles produits localement et/ou importés.

6.842 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a constaté ce qui suit:

---

[577] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.344.

[578] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 234.

> "Selon nous, la nature et les caractéristiques des transactions de commerce de gros proprement dites, ainsi que celles de chacun des différents services subordonnés mentionnés dans la partie introductive de la section 6 de la CPC, sont "similaires" lorsque la fourniture a lieu en liaison avec des services de commerce de gros, que ces services soient ou non fournis pour des bananes communautaires et traditionnelles ACP, d'une part, ou pour des bananes pays tiers et non traditionnelles ACP, d'autre part. En effet, il semble que chacune des différentes activités de services, considérée séparément, est pour ainsi dire la même et qu'elle ne peut être distinguée des autres que par référence à l'origine des bananes pour lesquelles elle est réalisée. De même, à notre avis, dans la mesure où ces entités fournissent ces services similaires, elles sont des fournisseurs de services similaires."[579]

6.843 Cette constatation s'applique de la même manière à la présente affaire. Comme cela a été dit ci-dessus, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile (c'est-à-dire Chrysler Canada, Ford Canada, General Motors du Canada et Volvo Canada) et les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile (c'est-à-dire Honda Canada, Mazda Canada, Nissan Canada et Toyota Canada) fournissent des services "similaires" en liaison avec des services de commerce de gros, "que ces services soient ou non fournis pour des automobiles importées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ou les entreprises qui leur sont liées, d'une part, ou pour des automobiles importées par les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile, d'autre part". En outre, dans la mesure où les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et ceux non visés "fournissent ces services similaires, ils sont des fournisseurs de services similaires"[580] qu'ils aient ou non des installations de production au Canada.

ii) Le régime d'exemption des droits confère un avantage aux services de commerce de gros et aux fournisseurs de services de commerce de gros qui sont admis à en bénéficier (c'est-à-dire aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile)

6.844 L'Organe d'appel a conclu dans l'affaire *CE – Banane III* que:

> "l'expression "traitement non moins favorable" contenue à l'article II:1 de l'AGCS doit être interprétée comme incluant la discrimination *de facto* aussi bien que *de jure.* Nous tenons à bien préciser que nous ne limitons pas notre conclusion à l'affaire en cours.[581]

6.845 Comme cela a été dit plus haut, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile sont, à une exception près, des fabricants automobiles (c'est-à-dire des fournisseurs de services) des États-Unis ou du Canada. Cela montre que le Pacte de l'automobile canado-américain concernait au départ le commerce des automobiles et des parties d'équipement d'origine, en franchise de droits entre le Canada et les États-Unis. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, pour ce qui est des fabricants automobiles, seules les filiales canadiennes de trois grands fabricants automobiles des États-Unis, un fabricant suédois et deux fabricants qui bénéficient d'une remise des droits de douane au titre des DRS (c'est-à-dire CAMI et Intermeccanica), lesquels sont tous également des fournisseurs de services de gros, sont autorisés à importer des véhicules automobiles en franchise de droits pour la vente en gros au Canada.

---

[579] Voir les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.322 (voir également le paragraphe 7.346).

[580] *Ibid*., paragraphe 7.346.

[581] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 234.

6.846 Les fournisseurs japonais de services de commerce de gros ne jouissent pas de ces avantages car ils ne peuvent pas bénéficier de l'admission en franchise de droits en raison de la restriction de l'admissibilité. En outre, cette restriction maintient le *statu quo*, c'est-à-dire la situation où seuls les importateurs qui sont des fournisseurs américains ou suédois de services de commerce de gros peuvent importer des automobiles en franchise de droits en provenance des pays tiers. Cette situation constitue une discrimination *de facto* à l'encontre des services et fournisseurs japonais de services de commerce de gros et elle est donc incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article II de l'AGCS.

6.847 Comme l'a fait observer l'Organe d'appel, toute autre interprétation autoriserait un Membre à "imaginer des mesures discriminatoires visant à contourner le but fondamental" de l'article II:1 de l'AGCS.[582]

6.848 Comme l'a aussi précisé le Groupe spécial dans l'affaire *CE – Bananes III* (paragraphe 7.349) "l'obligation d'accorder un "traitement non moins favorable" énoncée à l'article II:1 de l'AGCS devrait être interprétée comme étant l'obligation d'assurer" des conditions de concurrence non moins favorables". Bien que le Groupe spécial *CE – Bananes III* ait fondé sa constatation sur des interprétations antérieures de l'article III du GATT de 1994, l'Organe d'appel a confirmé le fond de son raisonnement. En outre, un certain nombre de groupes spéciaux ont constaté que l'obligation NPF énoncée à l'article premier du GATT de 1994 s'applique à une discrimination *de facto* du type appliqué par le gouvernement canadien dans la présente affaire.[583]

6.849 Le régime d'exemption des droits affecte nécessairement les conditions de concurrence parce que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile n'ont pas besoin de répercuter les droits d'importation sur le prix de vente des automobiles ni de supporter les coûts d'immobilisation du capital liés aux droits d'importation, contrairement aux fabricants non visés par le Pacte de l'automobile. Ainsi, les fournisseurs de services de commerce de gros qui acquittent le droit NPF (ou qui distribuent des véhicules automobiles sur lesquels le droit NPF est acquitté) se trouvent dans une situation de concurrence défavorable (c'est-à-dire qu'on leur accorde un traitement moins favorable) pour ce qui est de la fourniture de services par rapport aux fournisseurs de services similaires qui n'ont pas à payer ce droit (ou qui distribuent des véhicules automobiles exemptés du droit NPF).

6.850 Ainsi, les fournisseurs de services japonais sont soumis à un traitement moins favorable que les fournisseurs de services des États-Unis ou de la Suède.[584] Cette discrimination résulte de l'octroi d'une admission en franchise à un nombre très limité d'importateurs en raison de la restriction de l'admissibilité.

---

[582] *Ibid*., paragraphe 233.

[583] Voir par exemple le rapport du Groupe spécial *Japon – Bois d'œuvre d'EPS, supra* note 282, paragraphes 6.9, 5.10, 5.13 et 5.14; le rapport du Groupe spécial *CEE – Viande de boeuf en provenance du Canada, supra* note 282, paragraphes 4.2 a) et b) et 4.3. Voir également le rapport du Groupe spécial *Espagne – Café non torréfié, supra* note 282.

[584] Comme il est dit dans la note de bas de page 591, CAMI n'est pas d'origine japonaise au regard de l'article XXVIII de l'AGCS.

iii) Le traitement favorable n'est pas accordé "immédiatement et sans condition" aux services similaires et fournisseurs de services similaires

6.851 Aux termes de l'article II:1 de l'AGCS, le gouvernement canadien est tenu d'accorder un traitement non moins favorable "immédiatement et sans condition" aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tous les Membres de l'OMC.

6.852 Aucune affaire concernant l'AGCS n'a fait référence à l'absence de conditionnalité, comme cela a été dit plus haut à propos du paragraphe 1 de l'article premier du GATT de 1994, mais le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* a examiné cette question en détail. Les constatations de ce Groupe spécial concernant l'octroi "immédiat et sans condition" d'avantages s'appliquent également à l'obligation NPF équivalente découlant de l'AGCS.

6.853 Dans le cadre du régime d'exemption des droits, pour pouvoir bénéficier de l'admission en franchise, un importateur/fournisseur de services de commerce de gros doit satisfaire à certaines conditions préalables, y compris aux prescriptions relatives à l'admissibilité, à la teneur en éléments d'origine nationale et à la fabrication. Ainsi, le régime d'exemption des droits fixe des conditions à l'octroi du traitement de la nation la plus favorisée et par conséquent viole l'article II:1 de l'AGCS.

2. Arguments des Communautés européennes

6.854 Les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

6.855 L'exemption tarifaire n'est pas conforme aux obligations du Canada au titre de l'article II de l'AGCS dans la mesure où elle accorde *de facto* un traitement plus favorable aux fournisseurs américains de services de distribution de gros pour l'industrie automobile qu'aux fournisseurs de services similaires des autres Membres.

6.856 L'article II de l'AGCS prévoit ce qui suit:

> "1. En ce qui concerne toutes les mesures couvertes par le présent accord, chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays.
>
> 2. Un Membre pourra maintenir une mesure incompatible avec le paragraphe 1 pour autant que celle-ci figure à l'Annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II et satisfasse aux conditions qui sont indiquées dans ladite annexe."

6.857 Par conséquent, le Groupe spécial doit examiner les questions ci-après afin de statuer sur l'allégation formulée par les CE au titre de l'article II de l'AGCS:

- l'exemption tarifaire est-elle une "mesure couverte par l'AGCS";
- l'exemption tarifaire est-elle couverte par l'annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II;
- les bénéficiaires sont-ils "similaires" aux fournisseurs de services des autres Membres; et
- l'exemption tarifaire accorde-t-elle un traitement "plus favorable" aux fournisseurs de services des États-Unis qu'aux fournisseurs de services similaires des autres Membres.

a) L'exemption tarifaire est une "mesure couverte par l'AGS"

6.858 (*Voir* section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures.)

b) L'exemption tarifaire n'est pas couverte par l'annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II

6.859 Le Canada n'a inscrit à l'annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II aucune mesure visant la fourniture de "services de commerce de gros". Par conséquent, il est pleinement lié par ses obligations au titre de l'article II:1 en ce qui concerne ces services.

c) Les bénéficiaires sont "similaires" aux autres fournisseurs de services de distribution de gros

6.860 Les bénéficiaires fournissent le même type de services de distribution que les autres entreprises établies au Canada qui s'occupent d'achat, d'importation et de revente d'automobiles aux concessionnaires locaux.

6.861 En fait, la distinction entre les bénéficiaires et les autres distributeurs de gros est fondée exclusivement sur le fait que les bénéficiaires: 1) assuraient la fabrication d'automobiles avant 1989; et 2) se sont engagés à respecter certaines prescriptions relatives à la VCA et des prescriptions en matière de proportion. Il est clair toutefois qu'aucun de ces deux facteurs ne peut avoir, en tant que tel, d'incidence sur la nature et les caractéristiques des services de distribution fournis par les bénéficiaires en ce qui concerne les automobiles importées.

6.862 Dans la mesure où ils fournissent des services "similaires", les bénéficiaires et les autres distributeurs de gros sont des fournisseurs de services "similaires".[585]

d) L'exemption tarifaire accorde un "traitement plus favorable" aux fournisseurs de services des États-Unis qu'aux fournisseurs de services des autres Membres

6.863 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'Organe d'appel a précisé que l'article II de l'AGCS s'applique non seulement à une discrimination formelle, ou *de jure*, mais également à une discrimination *de facto* entre services ou fournisseurs de services. Selon l'Organe d'appel:

> "L'obligation imposée par l'article II est absolue. Le sens ordinaire de cette disposition n'exclut pas la discrimination *de facto*. De plus, si l'article II n'était pas applicable à la discrimination *de facto*, il ne serait pas difficile – et, de fait, il serait beaucoup plus facile dans le cas du commerce des services que dans le cas du commerce des marchandises – d'imaginer des mesures discriminatoires visant à contourner le but fondamental de cet article."[586]

6.864 En se fondant sur ce postulat, l'Organe d'appel a confirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle, bien que les "règles relatives aux catégories d'opérateurs" pour l'attribution des contingents tarifaires n'établissent pas de distinction formelle entre les fournisseurs de services sur la base de leur pays d'origine, elles étaient néanmoins incompatibles avec l'article II de l'AGCS parce

---

[585] Voir, par exemple, les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphes 7.322, 7.346, 7.359.

[586] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 233.

que *de facto* "la plupart" des fournisseurs de services originaires des plaignants étaient classés dans la catégorie la moins favorable d'opérateurs tandis que "la plupart" des fournisseurs d'origine ACP étaient classés dans la catégorie la plus favorable.[587]

6.865 Le présent différend porte sur une situation similaire. L'exemption tarifaire n'établit pas de distinction formelle entre les fournisseurs de services de distribution de gros pour l'industrie automobile selon leur pays d'origine. Néanmoins, *de facto*, elle accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs américains qu'aux fournisseurs des autres Membres.

6.866 Comme cela a été expliqué dans la partie factuelle, la catégorie des entreprises autorisées à importer des automobiles en franchise de droits au titre du Pacte de l'automobile est une liste close qui contient juste cinq bénéficiaires.[588]

6.867 Comme il apparaît dans le tableau 5 des CE ci-dessous, trois de ces bénéficiaires (à savoir les filiales des trois Grands des États-Unis) sont contrôlés à 100 pour cent par des personnes morales constituées conformément au droit des États-Unis et effectuant d'importantes opérations commerciales sur le territoire des États-Unis. Par conséquent, ces bénéficiaires peuvent être considérés comme des fournisseurs de services des États-Unis, en application des règles énoncées à l'article XXVIII m)[589] et n)[590] de l'AGCS.

6.868 Un autre bénéficiaire, CAMI Automotive Inc., est une coentreprise entre General Motors, société des États-Unis et Suzuki, société japonaise, dont General Motors est le principal actionnaire.[591] CAMI se consacre exclusivement à la fabrication et ne distribue pas au Canada les automobiles qu'elle est autorisée à importer en franchise de droits au titre du Pacte de l'automobile. Ces automobiles, de

---

[587] *Ibid.*, paragraphes 242-244. L'Organe d'appel a suivi le même raisonnement pour ce qui est de l'attribution des certificats "tempête" (paragraphe 248).

[588] On ne peut pas tenir compte d'Intermeccanica, producteur artisanal de répliques de voitures de course, aux fins de la présente analyse.

[589] Aux termes de l'article XXVIII m) de l'AGCS:

"m) l'expression "personne morale d'un autre Membre" s'entend d'une personne morale:
- i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout autre Membre; ou
- ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée:
  par des personnes physiques de ce Membre; ou
  par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i)."

[590] Aux termes de l'article XXVIII n) de l'AGCS:

"n) une personne morale
- i) "est détenue" par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient en pleine propriété à des personnes de ce Membre;
- ii) "est contrôlée" par des personnes d'un Membre si ces personnes ont la capacité de nommer une majorité des administrateurs, ou sont autrement habilitées en droit à diriger ses opérations;
- iii) "est affiliée" à une autre personne lorsqu'elle contrôle cette autre personne ou est contrôlée par elle; ou lorsque elle-même et l'autre personne sont toutes deux contrôlées par la même personne;

[591] En septembre 1998, General Motors Corp. a augmenté sa participation dans Suzuki, qui est passée de 3,3 à 10 pour cent.

même que celles fabriquées au Canada par CAMI sont distribuées par les deux sociétés mères sous leur nom respectif.[592]

6.869 Ainsi, il n'existe pour l'instant qu'un seul bénéficiaire n'ayant pas de lien de propriété avec des sociétés américaines: Volvo Canada Ltd. qui est une filiale détenue à 100 pour cent par Volvo AB, une société suédoise. Cette situation va toutefois changer bientôt, car le 29 janvier 1999 Volvo AB a annoncé la vente du secteur des voitures de tourisme à Ford Motors Co.[593]

6.870 Comme le montre le tableau 6 des CE, contrairement aux filiales des trois Grands des États-Unis, tant Suzuki Canada Inc. que Volvo Canada Ltd. sont des acteurs peu importants sur le marché canadien des automobiles et n'assurent qu'une très faible part des importations au titre du Pacte de l'automobile.

6.871 En outre, comme cela a été mentionné plus haut, Volvo Canada Ltd. a cessé sa production d'automobiles en décembre 1998, ce qui fait qu'elle perdra le droit d'importer des automobiles en franchise de droits au titre du Pacte à la fin de l'année automobile en cours.

6.872 Le fait que l'exemption tarifaire profite principalement aux fournisseurs de services des États-Unis n'est nullement fortuit. Comme cela a déjà été expliqué dans la partie factuelle, jusqu'en 1989, le Canada s'était engagé à étendre l'exemption tarifaire à tout fabricant qui satisferait à des prescriptions concernant la VCA et à des prescriptions en matière de proportion équivalentes à celles imposées aux premiers bénéficiaires du Pacte en 1965. Il a été forcé de revenir sur cet engagement après la conclusion de l'ALE qui comporte une disposition lui interdisant expressément d'accorder l'exemption tarifaire à tout autre fabricant. Cette interdiction a été intégrée dans l'ALE à la demande des États-Unis et a manifestement pour objectif de réserver l'exemption tarifaire aux filiales des trois Grands des États-Unis.

Tableau 5 des CE

Pays d'origine des bénéficiaires

Fournisseurs de services	Société mère	Participation de la société mère en pourcentage	Pays dans lequel la société mère est constituée
Ford Motor Co. of Canada Ltd.	Ford Motor Co.	100	États-Unis
General Motors du Canada Ltd.	General Motors Corp.	100	États-Unis
Chrysler Canada Ltd.	Daimler Chrysler Corp.[594]	100	États-Unis
CAMI Automotive Inc.	General Motors Corp.	50	États-Unis
	Suzuki Motor Corp.	50	Japon

[592] Dans la pratique, CAMI produit essentiellement pour General Motors.

[593] La vente a été approuvée par les actionnaires de Volvo AB lors d'une assemblée générale extraordinaire qui s'est tenue le 8 mars 1999 et autorisée par les autorités anti-trust des CE le 26 mars 1999.

[594] En mai 1998, Daimler-Benz et Chrysler sont convenus de fusionner leurs opérations. Daimler Chrysler Corp. (autrefois Chrysler Corp.) est une filiale détenue à 100 pour cent par Daimler Chrysler AG, holding constitué en Allemagne qui contrôle également Daimler-Benz AG. On pense que Chrysler Canada Ltd. importe maintenant des véhicules automobiles de la marque Mercedes dans le cadre du Pacte.

Fournisseurs de services	Société mère	Participation de la société mère en pourcentage	Pays dans lequel la société mère est constituée
Volvo Canada Ltd.	Volvo AB	100	CE (Suède)

Source: Document joint en annexe (pièce n° 21 des CE).

Tableau 6 des CE

Ventes d'automobiles par distributeurs en 1997

Distributeurs	Automobiles produites au Canada (unités) (A)	Automobiles importées (unités) (B)	Parts du marché (A + B)
Ford Motor Co. of Canada Ltd.[595]	107 676*	1 992**	14,84%
General Motors du Canada Limitée[596]	242 014	3 873**	33,27%
Chrysler Canada Ltd.	87 292*	---**	11,81%
Volvo Canada Ltd.	9 224	1 796	1,49%
Volkswagen Canada Inc.	---	26 541	3,59%
BMW Canada Inc.	---	7 117	0,96%
Mercedes-Benz of Canada Inc.	---	5 703	0,77%
Porsche Canada Ltd.	---	1 796	0,24%
Toyota Motor Mfg. Canada Inc.	34 119	46 009	10,84%
Honda Canada Inc.	43 151	47 152	12,20%
Nissan Canada Inc.	---	20 570	2,78%
Subaru Canada Inc.	---	7 944	1,08%
Mazda Canada Inc.	---	22 195	3,00%
Suzuki Canada Inc.	2 572	2 311	0,66%
Lada Canada Inc.	---	646	0,09%
Hyundai Canada Inc.	---	19 285	2,61%

* Y compris les ventes d'automobiles produites aux États-Unis et au Mexique.
** À l'exclusion des ventes d'automobiles importées des États-Unis et du Mexique.

Source: Circulaire trimestrielle sur le secteur de l'automobile, janvier à décembre 1997, Industrie Canada, tableau 1.7 (pièce n° 16 des CE).

[595] Ford Motor Co. of Canada Ltd. importe et distribue également au Canada les marques Jaguar et Kia.

[596] General Motors du Canada Limitée importe et distribue également les marques Saab et Isuzu.

3. Réponse du Canada

6.873 Le **Canada** répond comme suit:

6.874 L'article II de l'AGCS prévoit l'obligation d'octroyer le traitement NPF. L'article II:1 dispose ce qui suit:

> "En ce qui concerne toutes les mesures couvertes par le présent accord, chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays."

6.875 L'article II:2 de l'AGCS autorise les Membres à exempter certaines mesures du champ d'application de l'article II en les faisant figurer à l'annexe. Aucune exemption de ce type n'est en cause ici.

6.876 Pour prouver leurs allégations, le Japon et les Communautés européennes doivent établir que:

i) les mesures en cause sont couvertes par l'AGCS;
ii) les services et fournisseurs de services en cause sont "similaires"; et
iii) les mesures en cause accordent un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays qu'aux fournisseurs de services des autres Membres.

6.877 Les allégations du Japon et des Communautés européennes ne remplissent pas ces critères. Les mesures en cause ne sont pas des mesures couvertes par l'AGCS et elles n'accordent pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays qu'à ceux des autres Membres.

a) Les mesures en cause ne sont pas couvertes par l'AGCS

6.878 (*Voir* section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures.)

b) Le MVTO et les DRS n'accordent pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays

i) Les éléments de preuve présentés par les plaignants ne démontrent pas qu'il y a discrimination de facto

6.879 Les arguments des plaignants concernant le troisième critère relatif à l'article II de l'AGCS - en particulier ceux des Communautés européennes – se limitent à une querelle de chiffres. Le Japon et les Communautés européennes reconnaissent que les mesures n'établissent pas de distinction *de jure* entre les fournisseurs de services de distribution de gros pour l'industrie automobile, mais prétendent qu'elles établissent une distinction *de facto*.

6.880 Les plaignants tentent d'identifier le nombre de fabricants admis à importer des automobiles au titre du MVTO ou des DRS. Les totaux auxquels ils arrivent, six pour le Japon, cinq pour les Communautés européennes, sont différents parce que le Japon inclut Intermeccanica, fabricant canadien de véhicules spéciaux, tandis que les Communautés européennes ne l'incluent pas. Leur argument se résume à dire que, sur la base de la "nationalité" de certains de ces cinq ou six fabricants, les mesures accordent *de facto* un traitement plus favorable à certains Membres qu'à d'autres. Le Japon fait valoir que les fabricants des États-Unis et de la Suède (membre des Communautés européennes) bénéficient d'un traitement plus favorable. Les Communautés européennes prétendent que seuls les fabricants des États-Unis en bénéficient. Le fait que les plaignants ne parviennent pas à

s'entendre sur ce point fondamental témoigne bien de la pauvreté des éléments de preuve qu'ils avancent.

6.881 En fait, lorsqu'on établit la nationalité des fournisseurs de services conformément aux règles de l'AGCS, aucun Membre particulier n'est favorisé ni désavantagé. Le fait que les propriétaires des sociétés bénéficiaires du MVTO aient changé depuis que les mesures sont en vigueur, démontre bien que les mesures ne tiennent pas compte de la nationalité des bénéficiaires.

6.882 Selon les règles définies à l'article XXVIII m) et n) de l'AGCS pour déterminer quelles sociétés constituent une personne morale de quel Membre, Chrysler Canada est une personne morale des Communautés européennes, dans la mesure où elle est détenue à 100 pour cent par Daimler-Chrysler (États-Unis) qui à son tour est détenue à 100 pour cent par Daimler-Chrysler AG de la République fédérale d'Allemagne. Volvo Canada Ltd. est, comme le font observer les Communautés européennes, une filiale détenue à 100 pour cent par Volvo AB (Suède). Toutefois, le secteur de fabrication de véhicules de tourisme vendue à Ford Motor Co., est ou va bientôt devenir américaine. Par ailleurs, les Communautés européennes notent que Volvo Canada Ltd. est sur le point de perdre son statut de bénéficiaire au regard du MVTO parce qu'elle cesse ses activités de production au Canada. En outre, CAMI, une coentreprise détenue à 50 pour cent par General Motors du Canada Limitée et à 50 pour cent par Suzuki Motor Company est probablement, au titre de l'AGCS, une personne morale à la fois des États-Unis et du Japon.

6.883 Ainsi, on pourrait dire par exemple des fabricants automobiles, dont il est allégué qu'ils sont des fournisseurs de services étrangers bénéficiant du MVTO et de DRS, que deux sociétés et demi sont des sociétés américaines, deux des sociétés des Communautés européennes et la moitié d'une une société japonaise; ou encore que trois sociétés et demi sont des sociétés américaines, qu'une est une société des CE et que la moitié d'une est une société japonaise; ou encore que deux sociétés et demi sont des sociétés américaines, qu'une est une société des CE et que la moitié d'une est une société japonaise.

6.884 D'autres permutations sont également possibles, mais il apparaît clairement que la nationalité des fournisseurs de services de gros en cause montre que le MVTO et les DRS n'accordent pas *de facto* un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays qu'à ceux des autres Membres.

ii) Le MVTO et les DRS ne modifient pas les conditions de concurrence

6.885 Selon le rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*, l'obligation énoncée à l'article II de l'AGCS d'accorder un "traitement non moins favorable" impose aux Membres d'accorder "des conditions de concurrence non moins favorables" aux fournisseurs de services d'un autre Membre que celles qu'ils accordent aux fournisseurs de services similaires de tout autre pays.[597]

6.886 Seul le Japon s'appuie sur cette interprétation de l'article II, qui a par la suite été contestée par l'Organe d'appel.[598] Même si l'interprétation donnée par le Japon de l'article II est juste, son application aux faits dans la présente affaire ne l'est pas.

6.887 Le Japon affirme que l'admission en franchise au titre du MVTO et des DRS affecte "nécessairement" les conditions de concurrence "parce que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile n'ont pas besoin de répercuter les droits d'importation sur le prix de vente des

[597] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III supra* note 269, paragraphe 7.349.

[598] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III supra* note 49, paragraphe 231.

automobiles ni de supporter les coûts d'immobilisation du capital liés aux droits d'importation, contrairement aux fabricants non visés par le Pacte de l'automobile". Toutefois, le coût des droits de douane est supporté par le prix de vente des marchandises visées par les droits. Ceux-ci affectent le coût des marchandises en tant que marchandises et non les conditions de concurrence pour la fourniture de services de distribution.

6.888 S'il n'en était pas ainsi, comme le Canada l'a fait observer plus haut, tout droit de douane serait aussi une mesure affectant la fourniture de services de distribution des marchandises passibles de droits. L'admission en franchise de droits réduit le coût des marchandises, non celui des services. Le fait que les automobiles importées par Honda Canada soient passibles de droits tandis que celles importées par Chrysler Canada ne le sont pas ne signifie pas que les conditions de concurrence entre Chrysler Canada et Honda Canada pour la fourniture de services de distribution de gros soient affectées.

6.889 De plus, les présences commerciales qui fournissent des services de distribution de gros pour l'industrie automobile sont intégralement liées aux fabricants des véhicules automobiles qu'elles distribuent. Contrairement aux distributeurs dans l'affaire *CE – Bananes III*, elles ne sont pas véritablement en concurrence en ce qui concerne l'achat et la revente. Elles se contentent d'écouler les véhicules produits par les fabricants auxquels elles sont liées. Le MVTO et les DRS par conséquent n'affectent pas les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros.

6.890 Dans la fourniture de services de distribution de gros pour l'industrie automobile, il n'existe pas de concurrence susceptible d'être affectée. La structure de cette industrie permet une concurrence très forte entre les fabricants pour la vente des automobiles (c'est-à-dire de marchandises en tant que marchandises). Toutefois, puisque les fournisseurs de services de gros sont subordonnés à ces fabricants, il ne peut pas y avoir de concurrence entre eux pour la fourniture de services de distribution de gros.

6.891 Toutes les présences commerciales identifiées par les plaignants comme fournissant des services de distribution de gros sont étroitement liées aux fabricants des automobiles qu'elles distribuent. Elles ne se font pas concurrence indépendamment de ces liens pour fournir des services de distribution et de commerce en ce qui concerne les automobiles produites par d'autres fabricants. Ainsi, par exemple, Ford Motor Company of Canada ne fait pas concurrence – et ne peut pas faire concurrence – à Honda Canada pour fournir des services de distribution de gros en ce qui concerne les automobiles Honda fabriquées par Honda Motor Company (Japon). Ces services, tels qu'ils sont, sont le domaine exclusif de Honda Canada en vertu du lien qui l'unit au fabricant auquel il est apparenté. De même, Honda Canada ne fait pas concurrence à Ford Canada pour la distribution des Ford. Le fait que les véhicules non visés par l'ALENA importés par Honda soient passibles de droits tandis que ceux importés par Ford Canada ne le sont pas n'a absolument aucune incidence sur ces relations de distribution. Cela n'affecte pas les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services de distribution de gros, parce qu'une telle concurrence n'existe pas.

6.892 Une fois encore, la situation dans l'industrie automobile est totalement différente de celle examinée dans l'affaire *CE – Bananes III*, où tous les services concernés n'étaient pas fournis par des entreprises intégrées verticalement et où même les entreprises qui l'étaient avaient la capacité et la possibilité de s'implanter sur le marché des services de commerce de gros au lieu de revendre les bananes à l'intérieur de leurs sociétés intégrées.[599] Aucun fournisseur de services de distribution de gros pour l'industrie automobile n'a en fait de telles possibilités dans la pratique.

[599] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.320.

6.893 Enfin, le Japon n'a fourni aucun élément de preuve démontrant que l'effet des mesures sur les conditions de concurrence est imputable à la nationalité des fournisseurs de services. Comme l'a montré le Canada, des fournisseurs de services du Japon et des Communautés européennes, de même que des États-Unis, bénéficient de l'admission en franchise de droits au titre de ces mesures.

iii) Le traitement appliqué aux fournisseurs de services de commerce de gros au titre du MVTO et des DRS est "conditionnel"

6.894 Le Japon applique à l'article II le raisonnement qu'il avait suivi à propos de l'article premier du GATT, à savoir que, comme les fabricants doivent remplir certaines conditions pour pouvoir bénéficier de l'importation en franchise au titre du MVTO et des DRS, le traitement accordé aux fournisseurs de services de commerce de gros est "conditionnel". Comme le reconnaît le Japon, "aucune affaire concernant l'AGCS n'a fait référence à l'absence de conditionnalité". Pour autant qu'une prescription relative à l'absence de conditionnalité puisse être transférée du GATT à l'AGCS, les arguments avancés par le Canada à propos de l'article premier du GATT, à savoir que le Japon a mal interprété cette prescription, sont également applicables à l'article II de l'AGCS.

4. Contre-arguments du Japon

6.895 Le **Japon** avance les contre-arguments suivants:

6.896 Comme le Japon l'a dit lors de la présentation de ses allégations, le régime d'exemption des droits n'est pas compatible avec les obligations découlant pour le Canada de l'article II de l'AGCS. Ce régime n'accorde un traitement plus favorable aux services de commerce de gros et aux fournisseurs de services de commerce de gros des véhicules automobiles des États-Unis et de la Suède qu'aux services et fournisseurs de services similaires des autres Membres de l'OMC y compris le Japon.

a) Le régime d'exemption des droits relève du champ d'application de l'AGCS

6.897 (*Voir* section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures.)

b) Le régime d'exemption des droits établit une discrimination entre des fournisseurs de services similaires

6.898 Le gouvernement canadien a aussi prétendu que les mesures étaient appliquées indépendamment de la nationalité de la société propriétaire du bénéficiaire, ce qui est loin de nous convaincre. Le gouvernement japonais ne répétera pas la réponse qu'il a déjà donnée à cette allégation. Il suffit de dire que l'argument du Japon, pour prouver la nature discriminatoire du régime d'exemption des droits, repose essentiellement sur le fait que les fournisseurs de services japonais ne pourront jamais remplir les qualités requises pour bénéficier de ce régime, contrairement aux fournisseurs de services américains et suédois.

c) Il y a concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros

6.899 Le raisonnement du Canada, selon lequel les fournisseurs de services de commerce de gros pour l'industrie automobile sont "intégralement liés aux fabricants des véhicules automobiles qu'ils distribuent" et par conséquent "ne sont pas véritablement en concurrence" n'est pas plus convaincant. Lorsque les fournisseurs de services de commerce de gros sont subordonnés à ces fabricants, comme le souligne le Canada, ces sociétés intégrées verticalement sont des fournisseurs de services de commerce de gros, dans la mesure où elles fournissent des services de commerce de gros, comme le confirme le paragraphe 227 du rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*. Ces fournisseurs de services de commerce de gros se font aussi concurrence les uns aux autres pour la revente aux fournisseurs de services de détail, même s'il y a intégration avec leurs fabricants

respectifs. Le gouvernement japonais a fourni davantage de détails sur ce point dans sa réponse à la question 35 du Groupe spécial.

6.900 De l'avis du gouvernement japonais, la réponse du gouvernement canadien à la question 35 du Groupe spécial ne tient pas compte des transactions effectuées entre les fournisseurs de services de gros et leurs concessionnaires (c'est-à-dire des transactions entre les fournisseurs de services de gros et les consommateurs de ces services) pour déterminer s'il y a concurrence entre les fournisseurs intégrés de services de commerce de gros pour l'industrie automobile. Il ne fait aucun doute que les fournisseurs de services de commerce de gros doivent attirer les concessionnaires qui consomment leurs services et distribuent les automobiles au niveau de la vente au détail et il y a par conséquent concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros pour attirer les détaillants. Dans la mesure où le régime d'exemption des droits réduit les coûts d'approvisionnement pour les fabricants visés par le Pacte de l'automobile (qui sont aussi des fournisseurs de services de commerce de gros) et, par conséquent, leur confère un avantage pour ce qui est de fournir leurs services aux concessionnaires, il y a concurrence entre eux et les conditions de concurrence sont modifiées au sens de l'AGCS.

d) Article V de l'AGCS

6.901 Dans son argumentation à titre de pays tiers (voir section VIII), le gouvernement des États-Unis évoque l'article V qui, selon lui, peut être pertinent dans la présente affaire. Le gouvernement canadien soutient cet argument dans sa réponse à la question du Groupe spécial.

6.902 Toutefois, l'article V ne s'applique pas à la présente affaire. Il précise expressément qu'il s'applique aux parties "qui participent à un accord libéralisant le commerce de services entre deux parties audit accord ou plus". Il n'existe aucun accord de ce type pertinent dans la présente affaire. Le Pacte de l'automobile n'est plus en vigueur puisqu'il n'est pas appliqué par les États-Unis et même s'il l'était (ce qui n'est pas le cas), il ne s'agit pas d'un accord du type mentionné à l'article V:1 de l'AGCS, comme l'admettent les États-Unis dans leur réponse à la question 1 a) des Communautés européennes.

6.903 De plus, le régime d'exemption des droits ne fait nullement partie des dispositions de l'ALENA. Il est au contraire incompatible avec les dispositions de cet accord comme le montrent les dérogations expresses figurant à l'annexe 300-A.1 de l'ALENA (qui exclut le régime d'exemption des droits de l'interdiction faite par l'article 304 de l'ALENA d'accorder des exemptions de droits) et à l'annexe I-Canada à l'ALENA (qui exclut le régime d'exemption des droits de l'interdiction de fixer des critères concernant les résultats figurant à l'article 1106 de l'ALENA). Sans ces dérogations, le régime d'exemption des droits n'aurait pas pu être maintenu une fois que l'ALENA était entré en vigueur.

6.904 Par conséquent, comme le gouvernement japonais l'a démontré, le régime d'exemption des droits n'est qu'une mesure intérieure mise en œuvre au titre du droit canadien.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.905 Les **Communautés européennes** avancent les contre-arguments suivants:

a) Le régime d'exemption des droits affecte la fourniture de services au sens du paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS

6.906 (*Voir* section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures.)

b) L'intégration verticale n'exclut pas la concurrence entre les fournisseurs de services de distribution de gros pour l'industrie automobile

6.907 Le Canada a fait valoir que "puisque les fournisseurs de services de gros sont subordonnés [aux ...] fabricants, il ne peut pas y avoir de concurrence entre eux pour la fourniture de services de gros".

6.908 Un argument similaire a été rejeté dans l'affaire *CE – Bananes III.* Selon le rapport du Groupe spécial, le simple fait que les distributeurs de gros de bananes soient intégrés verticalement n'excluait pas, en soi, une violation de l'article II de l'AGCS parce que ces grossistes avaient la "capacité et la possibilité de s'implanter sur le marché des services de commerce de gros".[600]

6.909 L'Organe d'appel a confirmé le point de vue du Groupe spécial et a ajouté que:

> "... même si une société est intégrée verticalement, et même si elle exerce d'autres fonctions liées à la production, à l'importation, à la distribution et à la transformation d'un produit, dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services de commerce de gros" et est donc affectée à ce titre par une mesure particulière d'un membre pour ce qui est de la fourniture de ces "services de commerce de gros", ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS."[601]

6.910 Bien que les principaux distributeurs de gros d'automobiles présents sur le marché canadien et les fabricants[602] soient intégrés verticalement, les premiers ont la capacité et la possibilité de se faire concurrence entre eux pour ce qui est de l'achat de véhicules automobiles auprès des fabricants pour la revente de gros.

6.911 S'il peut être vrai que Honda Canada et Ford Canada ne se feraient pas concurrence pour la distribution au Canada des véhicules fabriqués par Ford aux États-Unis, ils pourraient être en concurrence, non seulement avec d'autres distributeurs intégrés mais également avec des distributeurs indépendants, pour la distribution de véhicules produits par un fabricant étranger qui ne possède pas de réseau de distribution au Canada.

6.912 Par exemple, autrefois Chrysler importait et distribuait au Canada des véhicules automobiles fabriqués par Mitsubishi, producteur japonais sans lien avec Chrysler.[603] De même, Ford importe et distribue au Canada des véhicules automobiles fabriqués par Kia et Mazda, tandis que General Motors en fait de même pour les véhicules Isuzu, sans avoir de participation majoritaire dans ces sociétés.[604]

6.913 L'exemption tarifaire confère aux bénéficiaires un avantage compétitif en ce qui concerne l'achat des véhicules pour la revente parce qu'elle fait baisser les coûts d'importation et, par conséquent, leur donne la possibilité d'offrir de meilleures conditions d'achat aux fabricants étrangers.

---

[600] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 223.

[601] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 227.

[602] L'affiliation de certains distributeurs, tels que Lada Canada Inc. n'est toutefois pas claire, comme le montre la réponse des CE à la question 34 du Groupe spécial, tableau 7.

[603] Voir pièce n° 16 des CE, tableau 1.7.

[604] Voir pièce n° 10 du Japon.

6.914 De toute manière, l'argument du Canada est fondé sur le postulat erroné selon lequel les services de distribution de gros sont fournis exclusivement aux fabricants. Pourtant, la relation entre grossistes et détaillants est au moins aussi importante. Les distributeurs de gros d'automobiles font office d'intermédiaires entre les fabricants et les détaillants. Ils fournissent donc aussi un service aux détaillants. En fait, sauf dans les rares cas où les distributeurs de gros d'automobiles font uniquement office d'agents pour les fabricants, l'"acheteur" du service, c'est-à-dire la personne qui "paie" effectivement pour le service de distribution, est le détaillant et non le fabricant.

6.915 L'intégration verticale entre les fabricants et les distributeurs de services de gros pour l'industrie automobile, même si elle était totale, n'exclurait pas, en soi, la concurrence entre les distributeurs de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants et aux consommateurs finals. Elle a pour seule conséquence que Honda Canada et Ford Canada par exemple ne peuvent pas se faire concurrence pour revendre les *mêmes* automobiles aux détaillants. Cela ne les empêche pas toutefois de se faire concurrence pour revendre aux concessionnaires les automobiles fabriquées par leurs sociétés mères respectives, automobiles qui sont directement concurrentes ou peuvent être directement substituées les unes aux autres. En d'autres termes, l'absence de concurrence entre grossistes d'une même marque n'exclut pas la concurrence entre marques.

6.916 En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada fait valoir que les grossistes ne peuvent pas être en concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants puisqu'il existe des arrangements de distribution exclusive entre fabricants et grossistes. Par exemple, selon le Canada, General Motors du Canada ne pourrait pas fournir des voitures Honda à un concessionnaire Honda puisque Honda Canada a le droit exclusif de distribuer ces voitures.[605] Cet exemple toutefois ne répond pas à la question soulevée par le Groupe spécial. General Motors du Canada et Honda Canada sont en concurrence pour les ventes aux détaillants parce que, comme le Canada lui-même le reconnaît dans la même réponse[606], un concessionnaire vendant des voitures Honda peut décider de passer à des voitures General Motors si General Motors du Canada lui offre de meilleures conditions que Honda Canada. L'exemption tarifaire affecte la concurrence entre Honda Canada et General Motors du Canada pour ce qui est des ventes aux détaillants parce que, en réduisant les coûts d'importation de General Motors du Canada, elle permet à cette dernière d'offrir de meilleures conditions aux concessionnaires.

6.917 Dans la même réponse, le Canada présente le curieux argument selon lequel les plaignants n'ont pas prouvé que les fournisseurs de services "achètent" les automobiles aux fabricants et, par conséquent, qu'ils les "revendent" au sens de la partie introductive de la section 6 de la CPC.[607] Le sens ordinaire du terme "revendre" toutefois n'exclut pas la vente de produits achetés auparavant à un vendeur lié. Une vente entre deux personnes morales liées mais juridiquement distinctes reste une "vente".

c) L'exemption tarifaire accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs de services des États-Unis

6.918 Le Canada fait valoir que l'exemption tarifaire n'accorde pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services des États-Unis parce que tous les bénéficiaires ne sont pas des fournisseurs de services des États-Unis. Plus spécifiquement, il prétend que Chrysler Canada Ltd., CAMI

[605] Réponse du Canada à la question 35 du Groupe spécial.

[606] *Ibid*.

[607] *Ibid*.

Automotive Inc. et Volvo Canada Ltd. sont, du moins en partie, des fournisseurs de services d'autres Membres.

6.919 En ce qui concerne Chrysler Canada Ltd., le Canada allègue qu'il ne s'agit pas d'un fournisseur de services des États-Unis mais de l'Allemagne, parce que la société mère, DaimlerChrysler Corp., personne morale des États-Unis, est contrôlée à 100 pour cent par DaimlerChrysler AG, personne morale constituée conformément à la législation allemande.

6.920 Cet argument est fondé sur une interprétation erronée de l'article XXVIII m). Conformément au sens littéral de cette disposition, si un fournisseur de services établi dans le Membre A est détenu ou contrôlé par une personne morale du Membre B, il peut être considéré comme un fournisseur de services du Membre A, quelle que soit la personne qui détient ou contrôle la personne morale du Membre B.[608]

6.921 Ce qui précède est confirmé par l'affaire *CE – Bananes III*[609] dans laquelle le Groupe spécial a estimé que les filiales communautaires de Del Monte, société constituée conformément au droit mexicain, étaient des fournisseurs de services du Mexique, bien que Del Monte soit contrôlée par une personne de la Jordanie.[610]

6.922 En ce qui concerne CAMI Automotive Inc., les éléments de preuve disponibles donnent à penser que dans cette société, pourtant détenue à 50 pour cent par Suzuki Motor Co. du Japon et à 50 pour cent par General Motors Corp. (États-Unis), le contrôle véritable est exercé par cette dernière.[611] Néanmoins, le Canada estime que CAMI est "une personne morale à la fois des États-Unis et du Japon".[612] Cette position est manifestement fausse. Si ni General Motors ni Suzuki ne "détient" ou ne "contrôle" CAMI conformément aux critères définis à l'article XXVIII n), on ne peut que conclure que CAMI n'est pas un "fournisseur de services d'un autre Membre" mais un fournisseur de services du Canada. Dans ce cas, outre qu'elle est contraire à l'article II de l'AGCS, l'exemption tarifaire violerait également l'article XVII de l'AGCS.

6.923 Volvo Canada Ltd. était contrôlée par Volvo AB (Suède), jusqu'en janvier 1999, quand Volvo AB a accepté de vendre à Ford Motor Co. (États-Unis) le secteur des voitures de tourisme. De toute manière, Volvo Canada Ltd. a fermé son usine de montage en décembre 1998, et perdra donc le droit d'importer des véhicules automobiles dans le cadre de l'exemption tarifaire à compter de juillet 1999.

---

[608] Une autre question est de savoir si dans le cas où la personne morale du Membre B est à son tour contrôlée par une personne du Membre C, le Membre C pourrait *aussi* faire valoir ses droits au titre de l'AGCS concernant le fournisseur de services du Membre A.

[609] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III supra* note 269, note de bas de page 493.

[610] En outre, suivant la logique du Canada lui-même, avant de parvenir à la conclusion que DaimlerChrysler AG est un fournisseur de services de l'Allemagne, il faudrait établir que cette entreprise est "détenue" ou "contrôlée" par des personnes de l'Allemagne plutôt que par des personnes des États-Unis.

[611] General Motors Corp. est le principal actionnaire de Suzuki Motor Co. En outre, les ressortissants japonais semblent être en minorité au Conseil d'administration de CAMI Automotive Inc. (Voir la page de CAMI dans "Direction générale des corporations" d'industrie Canada (pièce n° 21 des CE).)

[612] Réponse du Canada à la question 34 du Groupe spécial. Par contre, le Canada a déclaré que CAMI "au regard de l'AGCS, est probablement une personne morale à la fois des États-Unis et du Japon".

6.924 Par ailleurs, la part des importations réalisées dans le cadre de l'exemption tarifaire est plus importante que le nombre des fournisseurs de chaque Membre qui en bénéficient.[613] Les éléments de preuve présentés par les Communautés européennes montrent que la grande majorité de ces importations proviennent des trois Grands des États-Unis.

6.925 Le tableau 1 des CE fournit des données sur les importations d'automobiles bénéficiant de l'exemption tarifaire. Globalement, les importations en provenance des États-Unis et du Mexique ont représenté en 1997 97,23 pour cent de toutes les importations bénéficiant de l'exemption tarifaire. Pour autant que les CE le sachent, ni Volvo ni Suzuki n'importe des automobiles en provenance des États-Unis et/ou du Mexique. En conséquence, les importations en provenance des États-Unis et du Mexique, qui représentent 97,23 pour cent des importations totales, sont en fait les importations réalisées par les trois Grands.

6.926 En ce qui concerne les 2,77 pour cent restant des importations d'automobiles bénéficiant de l'exemption tarifaire, qui sont les importations originaires des "pays NPF" au sens du MVTO de 1998, les informations données dans le tableau 6 des CE montre qu'en 1997 les trois Grands ont importé au total 5 865 véhicules. De leur côté Volvo et Suzuki ont importé 4 107 véhicules. Les importations effectuées par les trois Grands en provenance des "pays NPF" au bénéfice de l'exemption tarifaire ont donc représenté 58,81 pour cent de toutes ces importations. Par conséquent, on peut estimer que, globalement, quelque 99 pour cent des importations totales d'automobiles réalisées au Canada en 1997 au titre de l'exemption tarifaire étaient imputables aux trois Grands.

6.927 Tandis que les principaux bénéficiaires de l'exemption tarifaire sont des fournisseurs de services des États-Unis, tous les principaux distributeurs de gros d'automobiles qui ne bénéficient pas de l'exemption tarifaire sont, à une seule exception près (Nissan Canada Inc.) des fournisseurs de services de Membres autres que les États-Unis.[614]

d) La violation de l'article II ne bénéficie pas d'une dérogation au titre de l'article V

6.928 En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada a indiqué que même s'il était constaté que l'exemption tarifaire n'était pas compatible avec l'article II de l'AGCS, elle demeurerait "visée par l'exemption de l'obligation NPF prévue à l'article V:1 de l'AGCS".[615]

6.929 Les Communautés européennes rappellent que l'article V:1 de l'AGCS constitue un moyen de défense affirmatif. Par conséquent, conformément à une jurisprudence bien établie[616], il appartient au Canada de démontrer que l'exemption tarifaire est couverte par l'article V:1 de l'AGCS et non aux plaignants de prouver le contraire. La réponse laconique donnée par le Canada à la question du Groupe spécial ne peut manifestement pas être jugée suffisante pour assumer la charge de la preuve.

6.930 Sans préjudice de ce qui précède, les Communautés européennes estiment que pour les raisons définies ci-dessous l'exemption tarifaire ne satisfait pas aux prescriptions de l'article V:1 de l'AGCS.

---

[613] Voir rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III supra* note 269, paragraphes 7.333 et 7.334.

[614] Voir tableau 7 dans la réponse des CE à la question 33 du Groupe spécial.

[615] Réponse du Canada à la question 33 du Groupe spécial.

[616] Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises de laine supra* note 283, pages 17-19 et les rapports des groupes spéciaux qui y sont cités.

6.931 Premièrement, l'article V:1 prévoit une exception uniquement pour ce qui concerne les "accords" entre Membres, et non pour ce qui est des mesures unilatérales prises par les Membres. Le libellé de l'article V:1 est clair et sans ambiguïté:

> "Le présent accord n'empêchera aucun des Membres d'être partie ou de participer à un accord libéralisant le commerce des services entre deux parties audit accord ou plus ..."

6.932 L'exemption tarifaire n'est pas un "accord". Comme cela a déjà été expliqué, elle ne fait pas partie de l'ALENA pas plus qu'elle n'est exigée par l'ALENA. Ce dernier autorise, mais n'oblige pas, le Canada à maintenir l'exemption tarifaire, qui constitue une dérogation aux règles généralement applicables de l'ALENA. La décision de maintenir l'exemption tarifaire a été prise unilatéralement par le Canada, sauf dans la mesure où l'exemption tarifaire met en œuvre des dispositions du Pacte de l'automobile.[617] Ce dernier toutefois ne couvre pas "un nombre substantiel de secteurs" comme l'exige l'alinéa a) de l'article V:1.

6.933 Deuxièmement, l'article V:1 de l'AGCS prévoit qu'il doit s'agir d'un accord "libéralisant" le commerce des services. Le sens de ce terme est encore précisé à l'alinéa b) de cet article selon lequel il faut que l'accord:

> "... prévoie l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination, au sens de l'article XVII, entre deux parties ou plus, ... par:
>
> i) l'élimination des mesures discriminatoires existantes et/ou
>
> ii) l'interdiction de nouvelles mesures discriminatoires ou de mesures plus discriminatoires,
>
> ... sauf pour les mesures autorisées au titre des articles XI, XII, XIV et XIV*bis*."

6.934 Le Canada ne peut pas alléguer que l'exemption tarifaire est nécessaire à "l'élimination des mesures discriminatoires" entre les fournisseurs des États-Unis et les fournisseurs de services de distribution canadiens pour l'industrie de l'automobile puisque, selon lui, aucun fournisseur canadien de ces services ne bénéfice de l'exemption tarifaire. Ainsi, l'exemption tarifaire semblerait plutôt créer une "discrimination inverse" à l'encontre des fournisseurs canadiens.

6.935 De toute manière, en admettant qu'il existe un bénéficiaire canadien de l'exemption tarifaire, puisque celle-ci ne s'applique qu'à quelques fournisseurs des États-Unis, elle n'éliminerait pas "pour l'essentiel ... toute discrimination" à l'encontre des fournisseurs des États-Unis et du Mexique.

6.936 La vérité est que, loin "d'éliminer" la discrimination, l'exemption tarifaire en fait "crée" de nouvelles mesures de discrimination, non seulement entre les bénéficiaires et les fournisseurs de services de pays tiers, mais également vis-à-vis des autres fournisseurs des États-Unis (réels ou potentiels) et des fournisseurs canadiens et mexicains (réels ou potentiels). Ce résultat est manifestement incompatible avec l'objectif qui consiste à "libéraliser" le commerce des services entre les parties conformément à l'article V:1.

---

[617] En vertu du Pacte de l'automobile, le Canada est seulement tenu d'accorder l'admission en franchise de droits aux importations en provenance des États-Unis.

6.937 Cela est vrai également des prescriptions relatives à la VCA attachées à l'exemption tarifaire, qui sont en elles-mêmes incompatibles avec l'article XVII de l'AGCS et par conséquent "discriminatoires" aux fins de l'article V:1 b).

6.938 En outre, en admettant que l'exemption tarifaire puisse être considérée comme un "accord" au sens de l'article V:1, puisqu'elle rentre dans le cadre de l'ALENA, elle ne serait pas conforme à la prescription additionnelle figurant à l'article V:4 en vertu duquel:

> "Tout accord visé au paragraphe 1 sera destiné à faciliter les échanges entre les parties et ne relèvera pas, à l'égard de tout Membre en dehors de l'accord, le niveau général des obstacles au commerce des services dans les secteurs ou sous-secteurs respectifs par rapport au niveau applicable avant un tel accord."

6.939 L'ALE et l'ALENA ont relevé le niveau des obstacles au commerce des services dans le sous-secteur des services de distribution pour l'industrie automobile parce qu'ils empêchent le Canada d'accorder de nouveaux DRS aux fournisseurs de services des autres Membres, "gelant" ainsi en fait la liste des bénéficiaires de l'exemption tarifaire telle qu'elle était en 1989.

6.940 De même, en supposant que l'exemption tarifaire soit un accord visé par l'article V:1, elle serait aussi contraire aux dispositions de l'article V:6 selon lesquelles:

> "Un fournisseur de services de tout autre Membre qui est une personne morale constituée conformément à la législation d'une partie à un accord visé au paragraphe 1 aura droit au traitement accordé en vertu dudit accord, à condition qu'il effectue des opérations commerciales substantielles sur le territoire des parties audit accord."

6.941 Aux termes de l'article V:6, le Canada serait donc tenu d'accorder le traitement octroyé aux trois Grands à toute autre personne morale constituée conformément à la législation des États-Unis ou du Mexique qui effectue des opérations commerciales substantielles sur le territoire de ces pays, et qui est contrôlée ou détenue par des ressortissants ou des personnes morales des CE.

6. Réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants

6.942 Le **Canada** répond comme suit:

a) L'admission en franchise de droits n'affecte pas le commerce des services de gros

6.943 (*Voir* section VI, page 214, Applicabilité de l'AGCS aux mesures)

b) Les mesures n'accordent pas un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays

6.944 Même s'ils pouvaient démontrer que l'admission en franchise a un effet sur les fournisseurs de services de gros dans la fourniture de ces services, les plaignants ne peuvent pas étayer leurs allégations, à savoir que les mesures accordent *de facto* un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays. Comme le Canada l'a fait valoir dès le départ, la nationalité des fabricants qui bénéficient de l'admission en franchise révèle qu'il n'y a pas discrimination *de facto*, et le fait que les propriétaires des fabricants remplissant les conditions requises pour bénéficier du MVTO aient changé démontre bien que les mesures ne tiennent pas compte de la nationalité.

6.945 Lorsque les services sont fournis par une présence commerciale, conformément à l'article XXVIII m) de l'AGCS, la nationalité d'un fournisseur de services est déterminée par le pays où la personne morale qui détient ou contrôle ce fournisseur est constituée ou autrement organisée.

6.946 Les Communautés européennes font valoir qu'on ne peut pas dans une telle enquête aller au-delà d'un premier niveau de propriété ou de contrôle.[618] Selon elles, DaimlerChrysler Canada Inc. demeure un fournisseur de services des États-Unis, bien que Chrysler Corp. ait été racheté par DaimlerChrysler AG. De même, Nissan Canada est un fournisseur de services des États-Unis parce qu'une société américaine en détient une participation majoritaire, bien que cette société à son tour soit détenue à 100 pour cent par Nissan Motor Co. Ltd.. (Japon). Le Japon rejette cette description de Nissan Canada, et semble donc rejeter l'argument des CE bien que, pour des raisons qu'il n'a pas précisées, il estime que Chrysler Canada (désormais DaimlerChrysler Canada Inc.) comme un fournisseur de services des États-Unis.[619]

6.947 Les Communautés européennes allèguent que leur critère est étayé par une note de bas de page du rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*.[620] Toutefois, cette note de bas de page reprend des opinions incidentes concernant l'application de l'article XXVIII lorsque toutes les personnes morales dans une chaîne de propriété ou de contrôle ne sont pas des personnes morales d'un Membre de l'OMC. Dans le cas présent, où toutes les personnes morales en cause sont des personnes morales d'un Membre, la nationalité d'un fournisseur de services devrait être déterminée par la nationalité des personnes morales qui en ont la propriété ou le contrôle ultime car ces personnes sont effectivement habilitées en droits à diriger ses opérations. Selon ce critère, DaimlerChrysler Canada Inc. est un fournisseur de services de la Communauté européenne, tandis que Nissan Canada est un fournisseur de services du Japon.

6.948 Toutefois, même si le critère proposé par les Communautés européennes était juste, le fait que trois des quatre fabricants automobiles remplissant les conditions requises[621] seraient américains tient à la géographie et au rôle commercial historique des trois Grands en Amérique du nord plutôt qu'à une discrimination imposée par les pouvoirs publics. Il est plus significatif de noter que si, par exemple, DaimlerChrysler était réorganisé de manière à ce que DaimlerChrysler Canada Inc. soit directement plutôt qu'indirectement détenu par DaimlerChrysler AG, cela n'aurait aucun effet sur son statut de bénéficiaire, parce que les mesures n'établissent pas de discrimination sur la base de la nationalité du fournisseur de services. Les Communautés européennes énumèrent Mercedes-Benz of Canada Inc. parmi les fabricants ne bénéficiant pas de l'admission en franchise[622], pourtant les importations de véhicules Mercedes-Benz remplissent les conditions requises en tant qu'importations de DaimlerChrysler Canada Inc. visées par le MPTO.

6.949 Les deux plaignants ont contesté la position du Canada à savoir que la structure de distribution de l'industrie des véhicules automobiles empêche toute concurrence contre les fournisseurs de services de gros en leur capacité de fournisseurs de services. Le Japon par exemple a cité le rapport de l'Organe d'appel concernant l'affaire *CE – Bananes III* pour appuyer sa thèse selon laquelle il y a concurrence entre les fournisseurs de services de gros même lorsqu'ils sont intégrés verticalement. Dans le paragraphe pertinent du rapport, l'Organe d'appel se contente toutefois de dire

---

[618] Réponse des CE à la question 34 du Groupe spécial.

[619] Réponse du Japon à la question 34 du Groupe spécial.

[620] Réponse des CE à la question 34 du Groupe spécial, citant la note de bas de page 493 des rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III supra* note 269.

[621] Le quatrième fabricant, CAMI, est une coentreprise appartenant à des personnes morales des États-Unis et du Japon, tandis que Volvo Canada, qui est une personne morale des CE, ne fabrique plus d'automobiles au Canada.

[622] Réponse des CE à la question 34 du Groupe spécial, tableau 7.

que les sociétés intégrées verticalement peuvent fournir des services de commerce de gros, et peuvent être des fournisseurs de services relevant de l'AGCS, dans la mesure où elles sont affectées, en leur capacité de fournisseurs de services de commerce de gros, par une mesure pour ce qui est de la fourniture de ces services de commerce de gros.[623] Le rapport de l'Organe d'appel n'offre aucun argument étayant la thèse selon laquelle il y a concurrence entre les fournisseurs de services de distribution pour ce qui est d'importer et de distribuer des automobiles.

6.950 Les Communautés européennes ont également affirmé qu'une telle concurrence existe. Elles ont cité à deux reprises l'importation et la distribution par Chrysler Canada de véhicules fabriqués par Mitsubishi (Japon) comme un "exemple concret" d'une telle concurrence en se fondant sur le fait que Chrysler et Mitsubishi "ne sont pas liés" l'un à l'autre.[624] Les faits sont différents. Au cours de la période pendant laquelle Chrysler Canada a importé des véhicules japonais fabriqués par Mitsubishi, Chrysler Canada et/ou sa société mère, Chrysler Corp., détenait une participation majoritaire dans Mitsubishi ou fabriquait conjointement des véhicules avec Mitsubishi, ou les deux. Lorsque cette relation a pris fin, Chrysler a cessé d'importer ou de distribuer des véhicules de Mitsubishi (Japon). Les faits concernant la relation Chrysler/Mitsubishi confirment l'absence de concurrence pour la fourniture de services de distribution.

6.951 Les deux plaignants ont également fait valoir que même si les relations avec les fabricants empêchaient une concurrence entre fournisseurs de services de distribution pour l'importation des automobiles, les mesures affectent la concurrence entre distributeurs pour ce qui est de la vente des automobiles aux concessionnaires.[625] Le Canada a réfuté ces arguments dans sa réponse à la question 35 du Groupe spécial.[626] Il a fait observer que, comme les fournisseurs de services de distribution avaient des relations d'exclusivité avec les fabricants de véhicules donnés, les détaillants ne pouvaient pas choisir entre les distributeurs pour la fourniture de ces véhicules.

6.952 En outre, l'absence de concurrence pour ce qui est de la distribution des automobiles est reconnue par le droit des CE elles-mêmes. Le Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 exempte certains accords de distribution et de services pour l'industrie automobile de l'application du droit communautaire en matière de concurrence. Le paragraphe 4 du préambule du Règlement justifie cette exemption au motif que "Les clauses concernant la distribution exclusive et sélective peuvent être tenues pour rationnelles et indispensables dans le secteur des véhicules automobiles ...".[627]

6.953 Enfin, le Japon a affirmé que les différences entre les prix de détail des automobiles dues à l'admission en franchise "signifient que les conditions de concurrence entre fabricants/fournisseurs de

---

[623] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III supra* note 49, paragraphe 227.

[624] Réponse des CE à la question 35 du Groupe spécial.

[625] Réponses du Japon aux questions 27 et 35 du Groupe spécial; réponse des CE à la question 35 du Groupe spécial.

[626] Réponse du Canada à la question 35 du Groupe spécial.

[627] Le Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords de distribution et de services de vente et d'après-vente de véhicules automobiles, cité au Journal officiel L n° 145 du 29 juin 1995, pages 0025-0034, *http://europa.eu.int/eur-lex/en/lig/dat/1995/ en_395R1475.html* (pièce n° 16 du Canada). Voir également l'article 81 3) (ex article 85) du Traité dans la pièce n° 17 du Canada: version consolidée du Traité instituant la Communauté économique européenne citée au Journal officiel C 340, 10 novembre 1997, pages 173-308, *http://europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/index.html.*

services de commerce de gros en ce qui concerne les ventes aux détaillants sont affectées de manière défavorable.[628] Il est significatif que le Japon ne parvienne pas à décider si ce sont les fabricants ou les fournisseurs de services de gros qui sont prétendument touchés. Plus fondamentalement, comme le Canada l'a déjà expliqué, la doctrine du Japon aurait pour résultat absurde que tout droit de douane, puisqu'il affecte le prix d'un produit, irait à l'encontre du traitement national en ce qui concerne les services de distribution de tout produit, tel que les automobiles ou les pellicules photographiques, pour lesquels la tendance est à la distribution d'une marque unique. De fait, d'après le raisonnement du Japon, tout droit d'importation, et la plupart des autres mesures visant les marchandises, pourrait constituer une violation de l'AGCS.

7. Réaction des CE à la réponse du Canada

6.954 Réagissant à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir ce qui suit:

a) L'exemption tarifaire affecte le commerce des services de distribution de gros

6.955 (*Voir* section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures)

b) La mesure accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs des États-Unis

6.956 Pour réfuter l'allégation des CE selon laquelle il y a violation *de facto* au regard de l'article II de l'AGCS, en particulier lorsque les CE affirment que DaimlerChrysler Canada est un fournisseur des États-Unis, le Canada se réfère une fois encore aux notions de "chaîne de propriété" et de "propriété ultime". Cependant, ces notions ne sont tout simplement pas pertinentes au regard de l'article XXVIII, que la "chaîne de propriété" d'une société comporte ou non uniquement des "personnes morales" de l'OMC ou également des "personnes" de pays non Membres de l'OMC.

6.957 En fait, l'article XXVIII m) ii) se réfère aux notions de "propriété" et de "contrôle" simplement pour déterminer ce qu'est une "personne morale d'un autre Membre". L'application de cette règle à la présente affaire ne présente aucune ambiguïté. La question qui se pose est celle de la nationalité de DaimlerChrysler Canada. Puisque DaimlerChrysler États-Unis détient la totalité des parts de DaimlerChrysler Canada, elle est "propriétaire" de DaimlerChrysler Canada.

6.958 Par ailleurs, l'article XXVIII m) ii) n'ajoute aucune autre prescription pour déterminer la "nationalité" d'une personne morale. En particulier, il ne fait référence à aucun autre lien de propriété ou de contrôle. Par conséquent, que DaimlerChrysler (États-Unis) soit ou non détenu par une autre société n'est pas pertinent pour examiner une allégation concernant DaimlerChrysler Canada. Cela ne serait pertinent que si l'allégation portait sur DaimlerChrysler (États-Unis).

6.959 Le fait que le Groupe spécial, dans l'affaire *CE – Bananes III*, ait considéré qu'il était sans importance qu'une société soit détenue par une personne de la Jordanie ne constitue pas une dérogation spéciale aux règles générales de l'article XXVIII m) concernant les cas où le contrôle/la propriété ultime est exercé par une personne morale d'un pays tiers. Selon les termes du Groupe spécial, le différend portait sur "la présence commerciale" de fournisseurs de services qui sont "des personnes" des pays plaignants, ou qui sont détenus ou contrôlés par de telles personnes et *des filiales détenues ou contrôlées par des sociétés mères qui sont constituées ou autrement organisées conformément à la législation d'un pays plaignant et qui effectuent d'importantes opérations commerciales sur le territoire de tout autre Membre"*.[629] En se fondant sur ce postulat, le Groupe spécial a poursuivi ainsi:

---

[628] Réponse du Japon à la question 35 du Groupe spécial.

[629] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 318.

> "*Par conséquent*, les fournisseurs qui ont une présence commerciale sur le territoire de la CE et qui sont détenus ou contrôlés, *par exemple*, par Del Monte Mexico seraient admis à bénéficier de droits au titre de l'AGCS car *il importerait peu, au regard de l'article XXVIII m) de l'AGCS*, que Del Monte Mexico soit détenue ou contrôlée par des personnes physiques ou morales de la Jordanie, c'est-à-dire d'un pays non Membre de l'OMC, du moment que cette société *est constituée au Mexique et effectue d'importantes opérations commerciales* sur *le territoire du Mexique ou de tout autre Membre*.[630]

6.960 Il ressort clairement des passages en italique que, dans le différend *CE – Bananes III*, le premier propriétaire a été considéré comme le propriétaire pertinent. La même chose doit s'appliquer dans le cas présent, car le propriétaire de DaimlerChrysler Canada est constitué aux États-Unis et effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire des États-Unis. L'article XXVIII ne comporte ni exception ni règle spéciale pour les cas dans lesquels la propriété ou le contrôle ultime est exercé par une société d'un pays non Membre. Il prévoit une règle unique et le facteur à prendre en compte est celui de savoir si le fournisseur, dont la nationalité est en cause, est détenu ou contrôlé par une société constituée dans un Membre de l'OMC qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire d'un Membre.

6.961 La réponse du Canada aux contre-arguments appelle une dernière remarque pour ce qui est de la question de la "nationalité". Le fait que la plupart des bénéficiaires de l'exemption tarifaire soient détenus par des sociétés américaines, y compris par rapport aux critères de propriété définis à l'article XXVIII m) ne tient pas à la géographie ni à un autre hasard, contrairement à ce que prétend le Canada. C'est la conséquence d'un choix délibéré qui a consisté à clore la liste des bénéficiaires de l'exemption tarifaire en 1989. Ce choix était motivé par l'accord bilatéral conclu entre deux gouvernements Membres de l'OMC – le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis.

c) L'intégration verticale n'exclut pas la concurrence entre fournisseurs de services

6.962 Il convient également de corriger l'interprétation proposée par le Canada du rapport de l'Organe d'appel concernant l'affaire *CE – Bananes III*.

6.963 Au paragraphe 227 de son rapport, l'Organe d'appel n'a pas considéré que les sociétés intégrées "peuvent être des fournisseurs de services relevant de l'AGCS dans la mesure où elles sont affectées en leur capacité de fournisseurs de services de commerce de gros par une mesure pour ce qui est de la fourniture de ces services de commerce de gros". L'Organe d'appel a dit plutôt que le fait de fournir des services faisait des sociétés intégrées des fournisseurs de services et qu'elles seraient *par conséquent* affectées en tant que fournisseurs de services. En d'autres termes, il n'existe pas de prescription distincte selon laquelle les fournisseurs de services doivent être affectés "en leur capacité de fournisseurs de services de commerce de gros".

6.964 Enfin, le Canada prétend que les importations de voitures Mitsubishi par Chrysler auraient toujours eu lieu pendant que les deux sociétés étaient unies par un lien de propriété. Le Canada ne fournit aucun élément de preuve à l'appui de cette allégation. Les Communautés européennes font observer que, conformément aux informations figurant au dossier, Chrysler ne participait plus au capital de Mitsubishi depuis au moins 1993. Pourtant, Chrysler a continué d'importer des véhicules Mitsubishi jusqu'en 1996.[631]

---

[630] *Ibid.*, note de bas de page 493.

[631] Pièce n° 16 des CE.

6.965 Le Canada va même jusqu'à dire que "l'absence de concurrence" [dans le secteur automobile] "est reconnue" par la législation des CE. Les Communautés européennes voient mal comment un texte juridique en vigueur sur un territoire et un marché différents peut avoir la moindre pertinence lorsqu'il s'agit d'évaluer la situation sur le marché canadien aux fins d'établir une violation de l'AGCS par le Canada.

6.966 De toute manière, les Communautés européennes souhaitent préciser que le Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission, du 28 juin 1995, ne prévoit pas ce que le Canada prétend qu'il prévoit. Il exempte au contraire certaines restrictions à la concurrence dans des conditions et des limites très strictes. Cette exemption n'est toutefois prévue que dans le cas – et dans la mesure – où elle est nécessaire pour promouvoir *une plus grande* concurrence sur le marché de l'automobile. Ce point est si profondément ancré dans le règlement que, conformément à l'article 3:3, les clauses de contrats interdisant totalement aux distributeurs de distribuer plusieurs marques ne peuvent pas être exemptées.

6.967 En outre, au titre de l'article 8.1 du Règlement n° 1475/9[5] la dérogation à l'application des règles relatives à la concurrence peut être retirée si un contrat, qui répondrait par ailleurs aux prescriptions du règlement, porte sur des produits qui ne sont pas *soumis à la concurrence*. La raison d'être de cette disposition est expliquée au paragraphe 30 du préambule comme suit:

> "(30) Sous les conditions fixées aux articles 5 et 6, les accords de distribution et de service de vente et d'après-vente peuvent être exemptés aussi longtemps que l'application des obligations prévues aux articles premier à 4 apporte une amélioration de la distribution et du service de vente et d'après-vente aux utilisateurs et aussi longtemps que subsiste dans le marché commun une *concurrence effective* tant *entre les réseaux de distribution des constructeurs* que, dans une certaine mesure, à *l'intérieur de ceux-ci. On peut partir actuellement du principe que, pour les catégories de produits visés à l'article premier, les conditions requises pour une concurrence effective sont également réunies* dans les échanges entre États membres, de sorte que les utilisateurs européens peuvent généralement tirer profit de cette concurrence."

6.968 Il ressort des derniers mots en italique que le Règlement n° 1475/95 prévoit exactement le contraire de ce qu'affirme le Canada. Il n'est pas vrai que "'l'absence de concurrence est reconnue". Au contraire, ce règlement reconnaît l'existence de la concurrence et définit des règles adéquates pour la défendre et l'encourager.

8. Réponse complémentaire du Canada

6.969 Le **Canada** répond ce qui suit:

a) Les mesures n'affectent pas le commerce des services

6.970 (Voir la section VI.E, Applicabilité de l'AGCS aux mesures.)

b) Le régime d'admission en franchise n'a pas pour effet d'accorder un traitement plus favorable

6.971 Pour que les arguments qu'ils ont fait valoir concernant l'article II emportent la conviction, les plaignants devraient également faire la preuve que les mesures accordent un traitement plus favorable aux fournisseurs de services de certains pays.

6.972 Les deux plaignants prétendent que les mesures ont cet effet dans la réalité mais ils ne peuvent s'entendre sur les faits. Le Japon se plaint en particulier qu'une société suédoise, Volvo, bénéficie depuis longtemps du régime d'admission en franchise, fait que les Communautés européennes ignorent.

6.973 La seule assertion du Japon concernant la question du traitement plus favorable est qu'il n'a pas besoin d'apporter des éléments de preuve substantiels parce que les fournisseurs de services japonais ne pourront manifestement jamais bénéficier du régime d'admission en franchise. Cependant, les cas de DaimlerChrysler Canada Inc. et de CAMI viennent contredire jusqu'à cette assertion.

6.974 Les Communautés européennes adoptent une approche plus mécaniste, mais aussi peu éclairante, en comparant la structure du capital des sociétés admissibles. Comme le Canada l'a montré, cette approche peut aboutir à divers résultats et fait abstraction des raisons géographiques et historiques qui expliquent pourquoi, dans une certaine mesure, les constructeurs américains qui remplissent les conditions requises sont plus nombreux que les autres.

6.975 Les Communautés européennes font valoir que, du fait de l'article XXVIII de l'AGCS, DaimlerChrysler Canada Inc. n'est pas un fournisseur de services des Communautés européennes parce qu'elle n'appartient pas directement à DaimlerChrysler AG. Cependant, le point le plus important leur a échappé: la nationalité de la propriété de DaimlerChrysler Canada Inc. n'a absolument rien à voir avec son admissibilité, puisque les mesures n'établissent pas une discrimination en fonction de la nationalité du fournisseur de services. Si DaimlerChrysler Canada Inc. appartenait directement à DaimlerChrysler AG, cela n'influerait pas sur son admissibilité au régime d'admission en franchise.

6.976 Quoi qu'il en soit, l'interprétation que les CE donnent à l'article XXVIII est inexacte. Le Canada a traité l'essentiel de cette question lorsqu'il a répondu aux réfutations. Néanmoins, il ne peut laisser passer sans protester l'insinuation des CE selon laquelle le "sens ordinaire" de l'article XXVIII m) aboutit à un résultat particulier. Selon elles, l'article XXVIII m) signifie qu'un fournisseur de services établi sur le territoire d'un Membre est un fournisseur de services de ce Membre, même s'il est détenu ou contrôlé par une personne morale d'un autre Membre et indépendamment de la question de savoir qui détient ou contrôle cette personne morale.

6.977 Premièrement, le Canada est porté à croire que les Communautés européennes voulaient faire valoir que le fournisseur de services susmentionné devait être considéré comme un fournisseur de services du Membre sur le territoire duquel était établie la personne morale qui le détient ou le contrôle, indépendamment de la question de savoir qui détient ou contrôle cette personne morale.

6.978 Deuxièmement, même en supposant que les Communautés européennes ont mal exprimé leur position, la position absolutiste qu'elles ont peut-être cherché à défendre est elle aussi erronée. L'article XXVIII m) de l'AGCS définit ce qu'on entend par "personne morale d'un autre Membre". Ce qu'on entend par "fournisseur de services d'un autre Membre" n'est défini directement ni au paragraphe m) ni dans aucun autre paragraphe de l'article XXVIII, mais c'est néanmoins la question qu'il faut se poser en ce qui concerne les articles II et XVII de l'AGCS. Pour déterminer ce qu'on entend par fournisseur de services d'un autre Membre, le paragraphe m) de l'article XXVIII doit être lu dans le contexte des paragraphes g), j) et n) de ce même article, dans lesquels sont définies les expressions "fournisseur de services", "personne" et détention et contrôle d'une personne morale, respectivement.

6.979 L'article XXVIII g) dispose qu'un fournisseur de services est toute personne qui fournit un service. L'article XXVIII j) dispose qu'une personne est une personne physique ou une personne morale. Ainsi, un fournisseur de services d'un autre Membre est une personne physique ou une

personne morale d'un autre Membre qui fournit un service. La définition pertinente en l'occurrence est une personne morale d'un autre Membre qui fournit un service.

6.980 L'article XXVIII m) ii) dispose que dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, une personne morale d'un autre Membre est une personne morale qui est *détenue ou contrôlée* par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'article XXVIII m) i); c'est-à-dire qu'une personne morale d'un autre Membre est une personne morale qui est détenue ou contrôlée par une personne morale qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout autre Membre.

6.981 L'article XXVIII n) définit ce qu'on entend par propriété ou contrôle. Une personne morale est détenue par des personnes d'un Membre si ces personnes possèdent plus de 50 pour cent de son capital social. Une personne morale est contrôlée par des personnes d'un Membre si ces personnes ont la capacité de nommer une majorité des administrateurs, ou sont autrement habilitées en droit à diriger ses opérations.

6.982 Tout ce qui précède peut se résumer en un principe simple: la nationalité d'une présence commerciale peut être déterminée soit en fonction de qui la détient, soit en fonction de qui la contrôle. Si la "propriété" constitue le critère déterminant, l'article XXVIII pourrait vraisemblablement être interprété comme signifiant qu'il suffit d'examiner la propriété directe bien que, comme le Canada l'a fait remarquer, la source citée par les Communautés européennes pour étayer cette approche est une observation incidente qui a trait à des personnes de non-Membres. Une meilleure approche consiste à déterminer la nationalité en fonction des personnes qui détiennent la propriété ultime parce que ce sont ces personnes qui ont vraiment la capacité de diriger les opérations de la présence commerciale.

6.983 Si le "contrôle" constitue le critère déterminant, la réponse à la question de savoir qui est habilité en droit à diriger les opérations d'une présence commerciale sera toujours la personne qui détient la propriété ultime. En ce qui concerne DaimlerChrysler Canada Inc., cette personne est DaimlerChrysler AG. DaimlerChrysler AG, qui est organisée conformément à la législation allemande, est la société qui a succédé à Daimler-Benz AG d'Allemagne et qui est détenue en majorité par les anciens actionnaires de Daimler-Benz AG.[632] Il s'agit, sans l'ombre d'un doute, d'une personne morale d'Allemagne.

6.984 En ce qui concerne CAMI, les Communautés européennes semblent vouloir insinuer que si deux personnes morales de Membres autres que le Canada possèdent l'intégralité d'une personne morale au Canada, cette personne morale est canadienne parce que ni l'une ni l'autre des personnes non canadiennes ne détient à elle seule une participation majoritaire ou le contrôle, quand bien même elles détiennent ensemble la propriété et le contrôle absolus. Cela n'a guère de sens. Ce sont les ressortissants d'autres Membres qui détiennent la personne morale au Canada et qui sont habilités en droit à diriger les opérations de cette personne morale au Canada. Vu sous cet angle, CAMI est un fournisseur de services à la fois des États-Unis et du Japon.

6.985 La nature mécaniste et arbitraire de l'exercice qui consiste à déterminer la nationalité des fournisseurs de services démontre à quel point celui-ci est inutile lorsqu'il s'agit d'établir l'existence d'une discrimination *de facto*. Suivant la logique des CE, si Suzuki détenait une autre action de CAMI ou si DaimlerChrysler AG était directement propriétaire de DaimlerChrysler Canada Inc., toute la problématique de la nationalité s'en trouverait modifiée. Pourtant, ni l'un ni l'autre de ces changements ne modifierait le moindrement l'admissibilité des sociétés en question. Les mesures

[632] "Summary of Proxy Statement/Prospectus for Chrysler Corporation Stockholders", 6 août 1998 (pièce n° 24 du Canada).

régissant l'admissibilité, le MVTO et les DRS, sont tout à fait neutres pour ce qui est de l'origine nationale.

6.986 Les Communautés européennes semblent admettre cela lorsqu'elles font valoir que d'autres données sont plus pertinentes. Néanmoins, elles se trompent lorsqu'elles soutiennent que les données pertinentes correspondent à la part des importations qui bénéficie du régime d'admission en franchise. Ces données concernent des marchandises et non pas la fourniture de services de distribution. On ne peut les faire passer pour des données pertinentes en ce qui concerne l'article II de l'AGCS.

6.987 Si les données relatives à la part de marché sont un tant soit peu pertinentes, les données qu'il faut examiner correspondent à la part des services de commerce de gros d'automobiles détenue par chaque présence commerciale. Compte tenu de l'intégration verticale, ces données correspondront presque exactement à leurs parts dans les ventes d'automobiles au Canada. Selon ce critère, même en admettant que DaimlerChrysler Canada Inc. est un fournisseur de services des États-Unis, les fournisseurs japonais de services de distribution détiennent approximativement 33 pour cent de la distribution d'automobiles au Canada, les fournisseurs communautaires de services de distribution ont une part d'environ 9 pour cent et les fournisseurs américains de services de distribution une part d'environ 55 pour cent. Si DaimlerChrysler AG est considérée comme un fournisseur de services allemand, la part des Communautés atteint approximativement 20 pour cent, tandis que celle des États-Unis descend à environ 43 pour cent. Ces chiffres ne permettent pas de constater que le régime d'admission en franchise établit une discrimination à l'encontre des fournisseurs de services de distribution de Membres particuliers.

9. Autre réaction des Communautés européennes

6.988 En réaction à la réponse complémentaire du Canada, les **Communautés européennes** font valoir les arguments suivants.

6.989 Les Communautés européennes font remarquer que, si l'on s'en tient au raisonnement du Canada, avant de pouvoir parvenir à la conclusion que Chrysler Canada Ltée est un fournisseur de services d'Allemagne, il serait nécessaire d'établir que DaimlerChrysler AG "est détenue" ou "est contrôlée" par des personnes allemandes plutôt que par des personnes des États-Unis.

6.990 Le Canada répond en affirmant que DaimlerChrysler AG "est détenue en majorité par les anciens actionnaires de Daimler-Benz AG" et qu'il s'agit donc "sans l'ombre d'un doute d'une personne morale d'Allemagne". À titre d'élément de preuve, le Canada cite le document reproduit dans la pièce n° 24 qu'il a communiquée au Groupe spécial.

6.991 Il est de notoriété publique, comme il est indiqué dans ce document, qu'à la suite de la fusion entre Chrysler Corporation et Daimler-Benz AG, les actionnaires de Chrysler Corporation ont obtenu environ 42 pour cent des actions de DaimlerChrysler AG, tandis que les anciens actionnaires de Daimler-Benz AG ont obtenu les 58 pour cent qui restaient.

6.992 Cependant, contrairement à ce que laisse entendre le Canada, cela ne signifie pas que des personnes allemandes "détiennent" ou "contrôlent" DaimlerChrysler AG au sens de l'article XXVIII de l'AGCS. Le Canada part d'une hypothèse erronée, à savoir que tous les anciens actionnaires de Daimler-Benz AG étaient des personnes allemandes. La vérité, toutefois, c'est qu'un nombre considérable d'actions de Daimler-Benz AG étaient détenues par des personnes des États-Unis.

6.993 Comme l'illustre le tableau qui suit, on peut estimer que les actions de DaimlerChrysler AG émises aux détenteurs d'actions de Chrysler Corporation échangées aux États-Unis, additionnées aux actions de DaimlerChrysler AG émises à des personnes des États-Unis détentrices d'actions de Daimler-Benz AG, représentaient, à la suite de la fusion, 50,88 pour cent du capital social de

DaimlerChrysler AG. Par conséquent, même en supposant, comme le prétend le Canada, que seule la "propriété ultime" est pertinente, Chrysler Canada Ltée n'en demeurerait pas moins un fournisseur de services des États-Unis.

		Nombre d'actions	Pourcentage du total des actions de DaimlerChrysler AG en circulation
?	Total des actions ordinaires de DaimlerChrysler AG en circulation[633]	960,1 millions	100%
?	Actions de DaimlerChrysler AG émises aux anciens actionnaires de Chrysler Corporation[634]	430,4 millions	44,82%
?	Actions de DaimlerChrysler AG émises à des personnes des États-Unis détenant des actions de Daimler-Benz AG[635]	58,2 millions	6,06%

G. ARTICLE XVII DE L'AGCS

1. Arguments du Japon

6.994 Le **Japon** fait valoir les arguments suivants.

6.995 Conformément à l'article XVII de l'AGCS et à sa Liste d'engagements spécifiques, le Canada est tenu d'accorder le traitement national aux services de commerce de gros et aux fournisseurs de services de commerce de gros ainsi qu'à certains services et fournisseurs de services liés à la production de véhicules automobiles.

6.996 En ce qui concerne les services de commerce de gros, l'octroi d'un privilège d'importation en franchise à certains fabricants nationaux (qui sont ou peuvent être des fournisseurs de services de commerce de gros) est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS parce que: i) le Canada a pris un engagement concernant un secteur et un mode de fourniture pertinents; ii) le Canada a adopté ou applique une mesure qui affecte la fourniture de services dans ce secteur et selon ce mode de fourniture; et iii) la mesure a pour effet d'accorder aux fournisseurs de services d'autres Membres un traitement moins favorable que celui qu'elle a pour effet d'accorder à des fournisseurs de services canadiens similaires.[636] Le Canada accorde une exemption de droits à un fabricant canadien visé par le Pacte de l'automobile - qui est également un fournisseur de services de commerce de gros - sans accorder un traitement non moins favorable aux fournisseurs de services similaires d'autres Membres, dont le Japon. Cela est incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS.

6.997 En ce qui concerne certains services liés à la production de véhicules automobiles, la prescription relative à la VCA oblige en pratique les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à

[633] Combined Consolidated Statement of Income of DaimlerChrysler AG, qui fait partie du document Proxy Statement/Prospectus of DaimlerChrysler AG, lequel a été distribué aux actionnaires de Chrysler Corporation avant la fusion, page 108 (pièce n° 23 des CE).

[634] Registration Statement under the Securities Act of 1933, Form F-4, déposé par DaimlerChrysler AG auprès de la Commission des opérations de Bourse des États-Unis (pièce n° 24 des CE).

[635] *Ibid.*

[636] Voir les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.314.

acheter et à utiliser des services fournis par des fournisseurs de services au Canada plutôt que des services fournis par des fournisseurs établis à l'extérieur du Canada. Cette exigence a pour effet de créer une situation dans laquelle le traitement accordé aux services fournis selon le mode 1 (fourniture transfrontières) et le mode 2 (consommation à l'étranger) par des fournisseurs de services d'autres Membres est moins favorable que celui accordé à des services similaires fournis par des fournisseurs de services canadiens établis au Canada. Cette exigence est également incompatible avec les obligations qui découlent pour le gouvernement du Canada de l'article XVII de l'AGCS.

6.998 L'article XVII de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "1. Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires (*note de bas de page omise*).
>
> 2. Un Membre pourra satisfaire à la prescription du paragraphe 1 en accordant aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre soit un traitement formellement identique à celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, soit un traitement formellement différent.
>
> 3. Un traitement formellement identique ou formellement différent sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre."

6.999 Ces dispositions indiquent qu'il faut procéder à une analyse en trois étapes pour déterminer si l'exemption de droits est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS:

> i) Les services de commerce de gros et les autres services liés à la production de véhicules automobiles entrent-ils dans le champ d'application de la Liste d'engagements spécifiques du gouvernement du Canada et sont-ils soumis à des conditions et restrictions?
>
> ii) Les services et fournisseurs de services en question sont-ils "similaires"?
>
> iii) L'exemption de droits modifie-t-elle les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Canada?

6.1000 La réponse à chacune de ces questions est affirmative. Par conséquent, l'exemption de droits est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS.

a) L'exemption de droits a pour effet d'accorder un traitement plus favorable aux services de commerce de gros canadiens et aux fournisseurs canadiens de services de commerce de gros, contrairement aux dispositions de l'article XVII de l'AGCS

6.1001 Le Japon a constaté que plus d'une centaine de fabricants considérés comme des fournisseurs de services canadiens au sens de l'article XXVIII de l'AGCS peuvent importer des automobiles en provenance d'autres Membres en franchise de droits, y compris des voitures de tourisme, des autobus et des véhicules commerciaux spécifiés. Parmi eux, un fabricant de voitures de tourisme,

Intermeccanica, est un fournisseur de services canadien au sens de l'article XVII de l'AGCS.[637] D'autres manufacturiers d'origine canadienne visés par le Pacte de l'automobile fabriquent des autobus et des véhicules automobiles commerciaux qui peuvent être exportés par des constructeurs automobiles japonais pour répondre à la demande lorsqu'il existe une demande latente. L'industrie automobile japonaise peut également offrir des services de commerce de gros pour ces autobus et véhicules commerciaux s'il existe une demande pour ce genre de services.[638] Cela démontre qu'il y a au Canada des fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles canadiens.

i) L'engagement spécifique du Canada s'applique aux services de commerce de gros de véhicules automobiles fournis au moyen d'une présence commerciale

6.1002 Comme il est dit dans le rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*, lors des négociations du Cycle d'Uruguay, les participants sont convenus de respecter un ensemble de lignes directrices concernant l'établissement des listes d'engagements spécifiques dans le cadre de l'AGCS.[639] Ces lignes directrices incitaient les participants, entre autres choses, à avoir recours à la *Classification centrale de produits de l'ONU* (CPC). Le Canada a utilisé la CPC pour établir sa Liste d'engagements dans le cadre de l'AGCS. Si l'on s'en tient au raisonnement du Groupe spécial, toute définition juridique de la portée des engagements pris par le Canada dans le cadre de l'AGCS devrait se fonder sur la description du secteur et des activités qu'il regroupe qui figure dans la CPC.

6.1003 Dans la CPC, les "services de commerce de gros" sont décrits comme un sous-ensemble du grand secteur de la distribution, lequel est décrit dans les termes suivants dans la note liminaire relative à la section 6:

> Les services offerts par le secteur de la distribution couvrent soit la vente de marchandises à des détaillants, à des usagers industriels ou commerciaux, à des collectivités ou à d'autres utilisateurs professionnels, ou à d'autres grossistes, soit les activités des intermédiaires (services du commerce de gros), soit la vente de marchandises destinées à la consommation des particuliers ou des ménages, y compris les services annexes à la vente des biens (services du commerce de détail). Les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises ainsi qu'un large éventail de services connexes et subordonnés tels que: l'établissement d'inventaires des produits; l'assemblage, le tri et le classement des marchandises en grandes quantités; le fractionnement de marchandises reçues en grandes quantités et leur reconditionnement en lots plus petits; les services de livraison; les services de réfrigération; les services de promotion des ventes rendus par les grossistes; ainsi que les services en rapport avec les activités des détaillants, comme par exemple les traitements appliqués aux produits en vue de la vente et les services d'entreposage.

6.1004 La division 61 de la CPC comprend les services de vente, d'entretien et de réparation de véhicules automobiles et de motocycles.

---

[637] Par le passé, quelques autres fabricants nationaux d'automobiles pouvaient bénéficier d'exemption de droits: Bombardier Inc. et Aurora. Voir le Décret de remise visant la Bombardier Inc. (pièce n° 6 du Japon, page 73) et le Décret de remise visant la Aurora Cars Limited (pièce n° 6 du Japon, page 102).

[638] Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, *supra* note 280, pages 35 à 42.

[639] Voir les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.289.

6.1005 La sous-classe 61111 de la CPC comprend les services de commerce de gros de véhicules automobiles. Elle se lit ainsi:

> "Services de courtage et de commerce de gros de voitures de tourisme, d'autobus et d'autocars, de camions, de tracteurs routiers, de remorques et de semi-remorques."

6.1006 Comme l'a dit le Groupe spécial *CE – Bananes III*, les services de commerce de gros comme ceux qui font partie de la sous-classe 61111 de la CPC sont entièrement visés par l'AGCS.[640] Des sociétés comme General Motors du Canada, Ford Canada, Chrysler Canada, Toyota Canada, Honda Canada et Intermeccanica sont des fournisseurs de services de gros de véhicules automobiles au sens de l'AGCS.

6.1007 L'engagement spécifique du Canada s'applique aux services de commerce de gros qui font partie de la classe 6111 de la CPC (commerce de véhicules automobiles, y compris les automobiles et les autres véhicules routiers) fournis au moyen d'une présence commerciale et qui ne sont pas soumis à des conditions et à des restrictions au sens de l'article XVII:1 de l'AGCS.[641] La sous-classe 61111 de la classe 6111 de la CPC est donc visée par l'engagement.

6.1008 Le Canada n'a posé aucune limitation, condition ou restriction concernant l'engagement qu'il a pris par rapport à ces services. Il est donc obligé d'accorder aux services et aux fournisseurs de services de tout autre Membre dans ce secteur, y compris à ceux du Japon, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services et à ses propres fournisseurs de services.

ii) Les services et fournisseurs de services en question sont "similaires"

6.1009 Comme il est dit dans la section relative à l'article II de l'AGCS, les services fournis par des fournisseurs japonais de services de commerce de gros et les services fournis par des fournisseurs de services canadiens sont "similaires", indépendamment de la question de savoir si les fournisseurs exécutent d'autres fonctions liées à la fabrication de véhicules automobiles, comme l'a dit le Groupe spécial *CE - Bananes III* et comme l'a confirmé l'Organe d'appel.[642] Et dans la mesure où des fournisseurs de services canadiens fournissent ces services "similaires", eux et les fournisseurs japonais de services de commerce de gros sont des fournisseurs de services "similaires".

iii) L'exemption de droits modifie les conditions de concurrence en faveur des services et fournisseurs de services canadiens

6.1010 Comme il a été dit plus haut, "toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service" constitue une mesure "qui affecte la fourniture de services". En exonérant des droits de douane les importations d'un fabricant canadien visé par le Pacte de l'automobile, l'exemption de droits réduit le coût que celui-ci doit supporter pour fournir des services de commerce de gros. Ainsi, le traitement moins favorable accordé par le gouvernement du Canada aux véhicules automobiles importés par des fournisseurs japonais de services de commerce de gros modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services

---

[640] *Ibid.*, paragraphe 7.288.

[641] Liste d'engagements spécifiques du Canada, GATS/SC/16, 15 avril 1994, pages 56 à 59 (ci-après dénommée Liste du Canada annexée à l'AGCS).

[642] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.320 et rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 255 q).

canadiens par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires d'autres Membres, y compris le Japon.

6.1011 Par conséquent, le Canada, en raison de l'exemption de droits, accorde aux services japonais de commerce de gros et aux fournisseurs japonais de services de véhicules automobiles un traitement moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires. Cela est incompatible avec l'obligation d'accorder le traitement national qui lui est faite à l'article XVII de l'AGCS.

b) L'exemption de droits a pour effet d'accorder un traitement plus favorable aux services et aux fournisseurs de services canadiens liés à la production de véhicules automobiles

6.1012 Afin de satisfaire à la prescription relative à la VCA, l'exemption de droits oblige en pratique les fabricants visés par le Pacte de l'automobile à se procurer certains services fournis au Canada. Cela favorise certains services canadiens et, par conséquent, certains fournisseurs de services canadiens et a pour effet d'accorder un traitement moins favorable à des services similaires et à des fournisseurs de services similaires d'autres Membres de l'OMC. Ainsi, l'exemption de droits est incompatible avec les obligations qui découlent pour le Canada de l'article XVII de l'AGCS.

i) Les services en question

6.1013 Au paragraphe 1 (1) de l'annexe du Décret de 1998 sur le tarif des véhicules automobiles, on définit les services qui peuvent être considérés comme valeur canadienne ajoutée lorsqu'il s'agit de déterminer si la prescription relative à la VCA est observée. La partie pertinente de la définition de la VCA se lit ainsi:

> "valeur canadienne ajoutée"
>
> a) ...
>
> (iv) la partie des coûts suivants raisonnablement imputable à la production des véhicules ...
>
> (I) le coût des travaux d'entretien et de réparation *effectués au Canada* sur des bâtiments, des machines et du matériel utilisés à des fins de production,
>
> (K) le coût des services d'ingénierie ainsi que des travaux d'expérimentation et de mise au point du produit *exécutés au Canada*,
>
> ...
>
> (v) les frais d'administration et les frais généraux *engagés au Canada* et raisonnablement imputables à la production des véhicules ... (*pas d'italique dans l'original*).

6.1014 L'élément a)(iv)(I) comprend le coût des "travaux d'entretien et de réparation ... sur ... des machines et du matériel utilisés à des fins de production". L'élément a)(iv)(K) comprend le coût des "services d'ingénierie utilisés à des fins de production". Enfin, l'élément a)(v) comprend "les frais d'administration et les frais généraux".

6.1015 Puisque les renseignements concernant les services imputés à ces éléments de la VCA ne sont pas accessibles au public, il n'est pas possible de les répertorier précisément. Néanmoins, la VCA

permet aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile de tenir compte du coût de ces services sous réserve d'une seule condition: que le coût de ces services soit "raisonnablement imputable à la production des véhicules automobiles".

6.1016 Par conséquent, le genre de services qui sont visés ou qui peuvent être visés par ces éléments de la VCA est très large. En ce qui concerne les services d'entretien et de réparation effectués sur des machines et du matériel, ces services comprennent la réparation et l'entretien de possiblement tout le matériel et de tous les composants du matériel utilisé dans le processus de fabrication. En ce qui concerne les services d'ingénierie, ces services comprennent les services d'ingénierie liés aux processus et à la production ainsi que les services d'établissement de plans techniques. En ce qui concerne les frais d'administration et les frais généraux, la liste des services dont il peut être tenu compte est considérable, puisqu'elle comprend les services comptables, les services de traitement des données, les services de logiciels et les services de conseil en gestion.

ii) Liste d'engagements spécifiques du Canada

6.1017 Les travaux d'entretien et de réparation effectués sur des machines et du matériel utilisés dans le processus de production (élément a)(iv)(I) de la VCA), les services d'ingénierie (élément a)(iv)(K) de la VCA) ainsi que les frais d'administration et les frais généraux (élément a)(v) de la VCA) font partie des secteurs de services que le Canada a inscrits dans sa Liste d'engagements spécifiques. Comme il est indiqué plus bas, à de petites exceptions près, le Canada s'est engagé à accorder le traitement national aux divers services pertinents (entretien et réparation, ingénierie, etc.) que se procurent les fabricants visés par le Pacte de l'automobile.

6.1018 En ce qui concerne les *travaux d'entretien et de réparation* effectués sur des machines et du matériel, le Canada a inscrit les services suivants dans sa Liste d'engagements spécifiques:

- services de réparation d'ouvrages en métaux, de machines et de matériel, incluant les ordinateurs et l'équipement de communication, à forfait ou sous contrat (CPC 8861 à 8866).

6.1019 Dans la CPC, ces services sont définis de manière large comme étant les "services de réparation annexes à la fabrication de produits en métaux, de machines et de matériel".

6.1020 Le Canada n'a inscrit dans sa liste aucune limitation de l'obligation d'accorder le traitement national en ce qui concerne les trois premiers modes de fourniture (fourniture transfrontières, consommation à l'étranger et présence commerciale) de ces services.

6.1021 En ce qui concerne les *services d'ingénierie*, le Canada a inscrit les services suivants dans sa Liste d'engagements spécifiques:

- services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie (CPC 8672);
- services d'établissement de plans techniques pour les processus et la production industriels (CPC 86725);
- services d'établissement de plans techniques m.c.a. (CPC 86729); et
- autres services d'ingénierie (CPC 86729).

6.1022 Selon la CPC, les "services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie" comprennent entre autres les services de recommandations en matière d'ingénierie et les études sur les gains de productivité pouvant être réalisés si on fait appel à d'autres processus et technologies ou si on conçoit différemment les installations. Les "services d'établissement de plans techniques pour les processus et la production industriels" comprennent entre autres les services suivants: services d'établissement de plans techniques en matière de procédés, de processus et d'équipements de

production; traitement des matières, disposition générale des installations, systèmes de manutention, contrôle des procédés et processus (ce contrôle peut faire appel à la technologie informatique) en rapport avec l'industrie manufacturière; machines, équipements et instruments spéciaux; autres services d'établissement de plans techniques pour des processus et des équipements industriels. Les services d'établissement de plans comprennent entre autres les éléments ci-après: avant-projets, spécifications techniques sommaires et première estimation des coûts, y compris les plans d'exécution et les spécifications techniques concernant les matériaux à mettre en œuvre, les modes de construction et/ou d'installation. Les "services d'établissement de plans techniques m.c.a." comprennent les autres services d'établissement de plans techniques spécialisés, dont la mise au point de prototypes et l'établissement de plans détaillés en vue de la fabrication de nouveaux produits. Les autres services d'ingénierie comprennent tous les services d'ingénierie non classés ailleurs.

6.1023 Le Canada a inscrit une limitation de portée limitée concernant son engagement en matière de traitement national à l'égard de ces services. Cette limitation a trait à la fourniture transfrontières de services d'ingénierie dans la province de la Saskatchewan, qui impose une obligation de résidence aux ingénieurs qui souhaitent obtenir une accréditation professionnelle. Dans toutes les autres provinces, y compris celles où sont situées les installations canadiennes de production de véhicules automobiles, l'obligation de traitement national concernant la fourniture de ces services d'ingénierie selon les modes 1, 2 et 3 n'est soumise à aucune limitation.

6.1024 En ce qui concerne *les frais d'administration et les frais généraux*, les types de services suivants sont inscrits dans la Liste d'engagements spécifiques du Canada:

- services comptables, d'audit et de tenue de livres (CPC 862);
- services de conseil fiscal (CPC 863);
- services de consultation en matière d'installation des matériels informatiques (CPC 841);
- services de réalisation de logiciels (CPC 842);
- services de traitement de données (CPC 843);
- services de base de données (CPC 844);
- services d'entretien et de réparation de machines et de matériel de bureau, y compris les ordinateurs (CPC 845);
- services informatiques (CPC 849);
- études de marché et sondages (CPC 864);
- services de conseil en gestion (CPC 865):
  - gestion financière (CPC 86502);
  - gestion de la commercialisation (CPC 86503);
  - gestion des ressources humaines (CPC 86504); et
  - gestion de la production (CPC 86505);
- services connexes aux services de consultation en matière de gestion (CPC 866);
- services de relations publiques (CPC 86506);
- placement et fourniture de personnel (CPC 866);
- services de conditionnement (CPC 876);
- services de duplication (CPC 87904);
- services de traduction et d'interprétation (CPC 87905);
- services de courrier multimodaux (CPC 75121);
- échange de données informatisées (CPC 7523); et
- traitement en direct de l'information ou des données, incluant le traitement des transactions (CPC 843).

6.1025 Les seules limitations pertinentes en ce qui concerne les engagements qui ont été pris par le Canada en matière de traitement national dans les secteurs et sous-secteurs de services énumérés ci-dessus intéressent les services comptables, d'audit et de tenue de livres ainsi que les services de

traduction et d'interprétation. En ce qui concerne la vérification, le Canada a inscrit dans sa liste une obligation de résidence pour pouvoir obtenir une accréditation professionnelle en tant que vérificateur dans les provinces de l'Alberta, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard, du Manitoba et de la Saskatchewan. Cette exigence limite la portée de l'engagement qui a été pris par le Canada en matière de traitement national en ce qui concerne la fourniture transfrontières de ces services ainsi que leur fourniture au moyen d'une présence commerciale par des fournisseurs de services d'autres Membres. En ce qui concerne les services de traduction et d'interprétation, il faut être citoyen canadien pour pouvoir utiliser le titre de "traducteur agréé" dans la province de Québec. Cette restriction limite l'engagement du Canada en ce qui concerne la fourniture transfrontières des services de traduction.

6.1026 Par conséquent, l'obligation du Canada en matière de traitement national n'est pas limitée en ce qui concerne tous les autres services énumérés ci-dessus (fournis selon les modes 1, 2 et 3) qui font partie des frais d'administration et des frais généraux engagés par les fabricants de véhicules automobiles.

iii) La prescription relative à la VCA a pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services "similaires" et aux fournisseurs de services "similaires"

Les services et fournisseurs de services en question sont "similaires".

6.1027 Comme il est dit au paragraphe 6.842, le Groupe spécial *CE – Bananes III* a examiné la question des services et fournisseurs de services "similaires". Dans cette affaire, le Groupe spécial a eu à se prononcer sur la question de savoir si les services de commerce de gros fournis par des sociétés originaires des CE et des pays ACP et ceux fournis par des sociétés originaires d'autres pays étaient similaires. Le Groupe spécial en est arrivé à la conclusion suivante:

> "… la nature et les caractéristiques des transactions de commerce de gros proprement dites, ainsi que celles de chacun des différents services subordonnés … sont "similaires" lorsque la fourniture a lieu en liaison avec des services de commerce de gros, que ces services soient ou non fournis pour des bananes communautaires et traditionnelles ACP, d'une part, ou pour des bananes pays tiers et non traditionnelles ACP, d'autre part. En effet, il semble que chacune des différentes activités de services, considérée séparément, est pour ainsi dire la même et qu'elle ne peut être distinguée des autres que par référence à l'origine des bananes pour lesquelles elle est réalisée. De même, à notre avis, dans la mesure où ces entités fournissent ces services similaires, elles sont des fournisseurs de services similaires."[643]

6.1028 On peut déduire du raisonnement du Groupe spécial que la nature et les caractéristiques de services sont "similaires" indépendamment de l'endroit d'où ils sont fournis. La prescription en matière de VCA et les prescriptions équivalentes dans les DRS s'appliquent de manière générale aux services énumérés plus haut et établissent une distinction entre ces services uniquement en fonction de la question de savoir s'ils sont "effectués au Canada" (en ce qui concerne les éléments a)(iv)(I) et a)(iv)(K) de la VCA) ou de la question de savoir si les frais liés aux services sont "engagés au Canada "(en ce qui concerne l'élément a)(v) de la VCA). Par conséquent, les services du Canada et d'autres Membres sont en soi "similaires".[644] Ainsi, dans la mesure où des fournisseurs de services canadiens

---

[643] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.322.

[644] En ce qui concerne le commerce des marchandises, le critère "en principe" ou "en soi" a été utilisé pour déterminer si des produits étaient similaires par le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.141 et par le Groupe spécial *États-Unis – Chaussures autres qu'en caoutchouc*, *supra* note 269, paragraphe 6.12. Le même raisonnement peut s'appliquer aux services puisque la mesure en question s'applique aux services ou à une classe de services de manière générale.

fournissent ces services "similaires", eux et les fournisseurs de services japonais sont des fournisseurs de services "similaires".

Un traitement moins favorable est accordé aux services et fournisseurs de services à l'extérieur du Canada.

a) Modes de fourniture

6.1029 À l'article I:2 a) de l'AGCS, le mode 1 (fourniture transfrontières) est défini comme étant la fourniture d'un service "en provenance du territoire d'un Membre et à destination du territoire de tout autre Membre" et le mode 2 (consommation à l'étranger) comme étant la fourniture d'un service "sur le territoire d'un Membre à l'intention d'un consommateur de services de tout autre Membre". Par ailleurs, selon l'article XXVIII f) i) de l'AGCS, service d'un autre Membre s'entend d'un service qui est fourni "en provenance du territoire ou sur le territoire de cet autre Membre" dans le cas du mode 1 (fourniture transfrontières) et du mode 2 (consommation à l'étranger).

6.1030 La discrimination qui est créée par la prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale s'explique par l'emploi, dans la définition de la VCA, des membres de phrase "effectués au Canada" et "engagés au Canada".

6.1031 En ce qui concerne les éléments a)(iv)(I) et a)(iv)(K) de la VCA, lorsque les services en question sont "effectués au Canada", il peut être tenu compte de leurs coûts aux termes de la définition de valeur canadienne ajoutée. Inversement, lorsque les services ne sont pas effectués au Canada, il ne peut être tenu compte de leurs coûts dans le calcul de la VCA.

6.1032 En ce qui concerne l'élément a)(v) de la VCA, lorsque les frais liés aux services en question sont "engagés au Canada", il peut en être tenu compte aux termes de la définition de valeur canadienne ajoutée. Inversement, lorsque les frais en question ne sont pas engagés au Canada, ils ne peuvent entrer dans le calcul de la VCA.

6.1033 Ces membres de phrase interdisent la prise en compte des coûts ou des frais aux fins de la prescription relative à la VCA lorsque les services en question sont fournis selon le mode 1 (fourniture transfrontières) ou selon le mode 2 (consommation à l'étranger), alors qu'il peut être tenu compte aux fins de la prescription relative à la VCA des coûts ou des frais de services "similaires" fournis au Canada.

b) Nature du traitement moins favorable

6.1034 Pour ce qui est des secteurs inscrits dans sa Liste d'engagements spécifiques qui, comme il a été montré plus haut, comprennent les éléments pertinents de la prescription relative à la VCA, le Canada s'est engagé à accorder aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre de l'OMC un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires. L'article XVII:3 de l'AGCS dispose que le traitement accordé aux services et fournisseurs de services des autres Membres de l'OMC, qu'il soit formellement identique ou formellement différent, "sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre qui maintient la mesure par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre".

6.1035 Puisque les frais liés aux services fournis selon le mode 1 (fourniture transfrontières) et le mode 2 (consommation à l'étranger) ne peuvent entrer dans le calcul de la VCA, la prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale modifie les conditions de concurrence en faveur des services fournis au Canada par rapport aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2, c'est-à-dire en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres. Ainsi, les services et, par conséquent, les fournisseurs de services du Canada bénéficient d'un stimulant économique du fait de la prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale tandis que les services similaires et les fournisseurs de services similaires des autres Membres n'en bénéficient pas.

6.1036 En ce qui concerne l'élément a)(iv)(I) de la VCA, seul le coût des travaux d'entretien et de réparation effectués sur des machines et du matériel au Canada entre dans le calcul de la VCA. Cela signifie, par contre, que le coût de travaux d'entretien et de réparation similaires effectués à l'extérieur du Canada ne sera pas pris en compte dans le calcul de la VCA. Manifestement, cette prescription modifie les conditions de concurrence en faveur des services d'entretien et de réparation sur des machines et du matériel qui sont fournis au Canada par rapport aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2, c'est-à-dire en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres. Donc, l'élément a)(iv)(I) de la VCA a pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services d'entretien et de réparation similaires des autres Membres et, par conséquent, à leurs fournisseurs de services. Cela est incompatible avec l'obligation du Canada en matière de traitement national pour ce qui est de la fourniture de services d'entretien et de réparation et des fournisseurs de services d'entretien et de réparation.

6.1037 De même, le sous-alinéa a)(iv)(K) de la VCA dispose que seul le coût des services d'ingénierie ainsi que des travaux d'expérimentation et de mise au point du produit exécutés au Canada entre dans le calcul de la VCA. Cela signifie, par contre, que le coût de services d'ingénierie similaires exécutés à l'extérieur du Canada ne sera pas pris en compte dans le calcul de la VCA. Là encore, cette prescription modifie les conditions de concurrence en faveur des services d'ingénierie offerts au Canada par rapport aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2 en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres de l'OMC. Ainsi, le sous-alinéa a)(iv)(K) de la VCA accorde un traitement moins favorable aux services d'ingénierie similaires des autres Membres et, par conséquent, à leurs fournisseurs de services. Cela est incompatible avec l'obligation du Canada en matière de traitement national en ce qui concerne la fourniture de services d'ingénierie.

6.1038 L'alinéa a)(v) de la définition de la VCA dispose que les coûts liés aux services assimilés à "[d]es frais d'administration et [à d]es frais généraux" entrent dans le calcul de la VCA uniquement s'ils sont engagés au Canada. Cela signifie, par contre, que le coût de services similaires engagés à l'extérieur du Canada ne sera pas pris en compte dans le calcul de la VCA. Cette prescription modifie les conditions de concurrence en faveur des services fournis au Canada par rapport aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2 en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres. Par conséquent, l'alinéa a)(v) de la VCA accorde un traitement moins favorable aux services similaires des autres Membres et, par conséquent, à leurs fournisseurs de services. Cela est incompatible avec l'obligation du Canada en matière de traitement national pour ce qui est de la fourniture de ces services.

6.1039 En conséquence, en raison de la prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale, l'exemption de droits est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS.

2. Arguments des Communautés européennes

6.1040 Les **Communautés européennes** font valoir les arguments suivants.

6.1041 Le coût de certains services utilisés par les bénéficiaires comme intrants pour la fabrication de véhicules automobiles entre dans le calcul de la VCA uniquement lorsque ces services sont fournis à l'intérieur du territoire du Canada. En conséquence, les prescriptions relatives à la VCA incitent les bénéficiaires à avoir recours à des services canadiens plutôt qu'à des services similaires fournis depuis le territoire d'autres Membres à destination du Canada selon le mode 1 ("fourniture transfrontières") ou sur le territoire d'autres Membres selon le mode 2 ("consommation à l'étranger"), ce qui signifie que le Canada manque à ses obligations au titre de l'article XVII de l'AGCS.

6.1042 Plus précisément, les règles qui régissent le calcul de la VCA disposent que les éléments suivants sont pris en compte:

> "(iv) la partie des coûts suivants raisonnablement imputables à la production des véhicules:
>
> …
>
> (G) les primes d'assurance pour la protection contre l'incendie et autres risques se rapportant aux stocks affectés à la production, à l'usine et à son matériel, et versées à une société autorisée, par les lois fédérales ou provinciales, à *exercer ses activités au Canada ou dans une province*,
>
> …
>
> (I) le coût des travaux … de réparation *effectués au Canada* sur … des machines et du matériel utilisés à des fins de production,
>
> …
>
> (K) le coût des services d'ingénierie … *exécutés au Canada*,
>
> …
>
> (v) les frais d'administration et les frais généraux *engagés au Canada* et raisonnablement imputables à la production des véhicules …" (*pas d'italique dans l'original*).

6.1043 Le sens des expressions "exercer au Canada", "effectués au Canada", "exécutés au Canada" et "engagés au Canada" n'est pas défini dans les règles régissant le calcul de la VCA. Au cours des consultations, les Communautés européennes ont demandé au Canada de confirmer si oui ou non ces expressions signifiaient que les services fournis à destination du Canada en provenance du territoire d'un autre Membre ou sur le territoire d'un autre Membre ne pouvaient pas entrer dans le calcul de la VCA. Au vu des réponses données par le Canada, les Communautés européennes croient comprendre que les services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2 n'entrent pas dans le calcul de la VCA.

6.1044 L'article XVII:1 de l'AGCS se lit ainsi:

> "1. Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires." (note de bas de page omise)

6.1045 Par conséquent, pour statuer sur l'allégation formulée par les CE au titre de l'article XVII de l'AGCS, le Groupe spécial doit se prononcer sur les questions suivantes:

- la question de savoir si le Canada a pris, aux termes de sa liste, des engagements en matière de traitement national à l'égard des secteurs pertinents pour ce qui est des modes 1 et 2;

- la question de savoir si les services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2 sont "similaires" aux services canadiens;

- la question de savoir si les prescriptions relatives à la VCA "affectent la fourniture" des services concernés; et

- la question de savoir si les prescriptions relatives à la VCA ont pour effet d'accorder aux services d'autres Membres un "traitement moins favorable" que celui accordé aux services canadiens.

a) Les secteurs et modes de fourniture pertinents sont visés par les engagements du Canada en matière de traitement national

6.1046 Le Canada a inscrit dans sa Liste[645] des engagements en matière de traitement national pour ce qui est des modes 1 et 2 à l'égard des sous-secteurs pertinents ci-après:

- services d'assurance autres que sur la vie (CPC 8129). Cet engagement porte entre autres sur les services d'assurance mentionnés au point (iv)(G) des règles régissant le calcul de la VCA;

- services de réparation de machines et de matériel, incluant les ordinateurs et l'équipement de communication, à forfait ou sous contrat (CPC 8861 à 8866). Cet engagement porte entre autres sur les services qualifiés de "travaux d'entretien et de réparation effectués sur des machines et du matériel utilisés à des fins de production" dont il est fait état au point (iv)(I) des règles régissant le calcul de la VCA; et

- services d'ingénierie (CPC 8672). Cet engagement porte sur les services qualifiés de "services d'ingénierie" au point (iv)(K).

6.1047 En outre, le Canada a pris des engagements en matière de traitement national concernant les modes 1 et 2 pour ce qui est d'un large éventail d'autres services susceptibles de faire partie "[d]es frais d'administration et [d]es frais généraux" des bénéficiaires, qui sont mentionnés au point (v) des règles régissant le calcul de la VCA. Cette catégorie de frais peut comprendre, par exemple:

1) les services professionnels (ex.: les services qui font partie des groupes CPC* 861, CPC 862 et CPC* 863);

2) les services informatiques et services connexes (ex.: CPC 841, CPC 842*, CPC 843*, CPC 844*, CPC 845, CPC 849);

3) les autres services fournis aux entreprises (ex.: CPC 86501, 86502, 86504, 86505, 86506, 86509, CPC 8676 et CPC 872);

[645] On trouvera dans la pièce n° 19 des CE une copie de la Liste d'engagements spécifiques du Canada annexée à l'AGCS.

4) les services bancaires (ex.: CPC 81115 à 81119, CPC 8113, CPC 8112, CPC 81339* et CPC 81199*);

5) les services de télécommunications (ex.: sous-secteurs a), b), c), d), e), f) et g)); ou

6) les services relatifs aux voyages (ex.: CPC 641, CPC 642/3 et CPC 7471).

6.1048 Bien que les engagements pertinents du Canada en matière de traitement national soient soumis à certaines limitations horizontales ainsi qu'à certaines limitations concernant des secteurs et/ou des modes en particulier, aucune de ces limitations n'autorise l'imposition de prescriptions relatives à la VCA.

b) La prescription relative à la VCA est une "mesure affectant la fourniture de services"

6.1049 Comme il a été établi plus haut, les prescriptions relatives à la VCA, y compris celles que renferment les lettres d'engagement, sont des "lois, règlements ou prescriptions" aux fins de l'article III du GATT. Pour les mêmes raisons, les prescriptions relatives à la VCA sont également des "mesures" aux fins de l'article XVII de l'AGCS.[646]

6.1050 L'expression "fourniture d'un service" a un sens large.[647] Selon l'article XXVIII b) de l'AGCS, elle comprend "la production, la distribution, la commercialisation, la vente et la livraison d'un service".

6.1051 Le terme "affectant" n'est pas défini dans l'AGCS. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a estimé que ce terme englobait:

> "toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service, que cette mesure régisse directement ou affecte indirectement la fourniture du service".[648]

6.1052 L'interprétation du Groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel, qui a formulé l'observation suivante:

> "[L']utilisation de l'expression "qui affectent" reflète l'intention des rédacteurs de donner une large portée à l'AGCS. Le sens ordinaire de l'expression "qui affectent" implique qu'il s'agit de mesures qui ont "un effet sur", ce qui indique un vaste champ d'application. Cette interprétation est en outre renforcée par les conclusions de précédents groupes spéciaux selon lesquelles l'expression "qui affectent" dans le contexte de l'article III du GATT a une portée plus large que des expressions telles que "qui réglementent" ou "qui régissent".[649] (note de bas de page omise)

---

[646] Le terme "mesure" est défini à l'article XXVIII a) de l'AGCS comme comprenant: "toute mesure prise par un Membre, que ce soit sous forme de loi, de réglementation, de règle, de procédure, de décision, de décision administrative, ou sous toute autre forme". Par ailleurs, il est dit dans la partie pertinente de l'article I:3 a) de l'AGCS que: "a) les "mesures des Membres" s'entendent de mesures prises par: i) des gouvernements et administrations centraux, régionaux ou locaux; [...]".

[647] Voir, par exemple, les rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.281.

[648] *Ibid*.

[649] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 220.

6.1053 En l'occurrence, les prescriptions relatives à la VCA "affectent la fourniture d'un service" parce que, comme il est démontré plus loin, elles incitent les bénéficiaires à avoir recours à des services fournis à l'intérieur du territoire canadien plutôt qu'à des services similaires fournis sur le territoire ou en provenance du territoire d'autres Membres, ce qui modifie les conditions de concurrence entre eux.

c) Les services canadiens sont "similaires" aux services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2

6.1054 Les distinctions qui sont établies par les prescriptions relatives à la VCA se fondent exclusivement sur le territoire où le service est fourni et non sur la nature et les caractéristiques des services proprement dits. Cependant, de toute évidence, le simple fait qu'un service est fourni à l'intérieur du territoire du Canada ne confère pas en soi à ce service une qualité qui le rendrait, par définition, "dissimilaire" à un service d'un autre Membre fourni selon les modes 1 ou 2.

6.1055 Par exemple, si l'un des bénéficiaires demandait un avis juridique sur la compatibilité du Pacte de l'automobile avec l'Accord sur l'OMC, les services fournis par un juriste spécialisé en droit commercial établi à Bruxelles ne seraient pas, par définition, "dissimilaires" de ceux fournis par un juriste d'Ottawa spécialisé en droit commercial.

d) Le Canada accorde aux services d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2 un "traitement moins favorable" que celui accordé aux services canadiens

6.1056 L'obligation d'accorder "un traitement non moins favorable" énoncée au paragraphe 1 de l'article XVII de l'AGCS a été précisée aux paragraphes 2 et 3 de cet article, qui se lisent ainsi:

> "2. Un Membre pourra satisfaire à la prescription du paragraphe 1 en accordant aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre soit un traitement formellement identique à celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, soit un traitement formellement différent.
>
> 3. Un traitement formellement identique ou formellement différent sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre."

6.1057 En l'occurrence, les services d'autres Membres reçoivent "un traitement formellement différent": les services canadiens entrent toujours dans le calcul de la VCA, tandis que les services d'autres Membres n'entrent pas dans le calcul de la VCA lorsqu'ils sont fournis selon les modes 1 et 2.

6.1058 Cette différence de traitement confère un avantage concurrentiel aux services canadiens. En ayant recours à des services canadiens, les fabricants peuvent atteindre plus facilement le niveau de VCA prescrit et donc remplir les conditions requises pour bénéficier de l'exemption de droits que s'ils avaient recours à des services similaires d'autres Membres fournis selon les modes 1 ou 2. Par conséquent, toutes les autres conditions étant les mêmes par ailleurs, les bénéficiaires préféreront les services canadiens aux services similaires d'autres Membres fournis selon les modes 1 et 2. Le Canada accorde donc aux services d'autres Membres "un traitement moins favorable" que celui qu'il accorde aux services canadiens similaires.

3. Réponse du Canada

6.1059 La réponse du **Canada** s'articule comme suit.

6.1060 Le Japon, mais non les Communautés européennes, allègue que le MVTO et les DRS, en octroyant aux fabricants qui remplissent les conditions requises un régime d'admission en franchise, constituent un manquement aux obligations que le Canada a contractées en matière de traitement national au titre de l'article XVII de l'AGCS.

6.1061 L'article XVII:1 de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires."

6.1062 Si l'on s'en tient au cadre d'analyse défini par le Groupe spécial *CE – Bananes III*, pour établir qu'il y a violation de l'article XVII, il faut démontrer que les trois conditions suivantes sont réunies:

i) le Membre a pris un engagement concernant un secteur et un mode de fourniture pertinents;

ii) le Membre a adopté ou applique une mesure qui affecte la fourniture de services dans ce secteur et/ou selon ce mode de fourniture; et

iii) la mesure du Membre a pour effet d'accorder aux fournisseurs de services d'un autre Membre un traitement moins favorable que celui qu'elle a pour effet d'accorder aux propres fournisseurs de services similaires du Membre.

6.1063 Le Japon n'a réussi à établir l'existence d'aucun de ces éléments. Il n'a pas réussi à démontrer l'existence d'un engagement spécifique du Canada concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles parce que le Canada n'en a pas pris un; il n'a pas réussi à démontrer que les mesures, pour autant qu'elles accordent un régime d'admission en franchise à certains véhicules importés, affectent les fournisseurs de services en leur capacité de fournisseurs de services; et il n'a pas réussi à démontrer non plus que les mesures modifient les conditions de concurrence entre les services canadiens et les fournisseurs de services canadiens d'une part, et les services similaires et les fournisseurs de services similaires d'autres Membres d'autre part, ni même que de tels services similaires et de tels fournisseurs de services similaires existent.

a) Le Canada n'a pas pris d'engagement dans un secteur pertinent

6.1064 Les engagements spécifiques du Canada sont ceux qui sont énumérés et consolidés dans la liste qui est annexée à l'AGCS[650], laquelle est établie sur la base de la *Classification centrale de produits provisoire* de l'ONU (CPC).[651] Suivant l'argument du Japon, les services en question sont

---

[650] Liste du Canada annexée à l'AGCS, *supra* note 641.

[651] Bureau de statistique des Nations Unies, *Classification centrale de produits provisoire*, document des Nations Unies ST/ESA/STAT/SER.M/77 (Nations Unies, New York, 1991) (ci-après dénommée "*CPC*"). Voir les parties pertinentes de la pièce n° 9 du Canada. Voir, par exemple, *CE – Bananes – Recours des Communautés européennes à l'arbitrage au titre de l'article 22:6 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends*, décision des arbitres, WT/DS27/ARB, 9 avril 1999, paragraphe 6.24.

des services de commerce de gros de véhicules automobiles. Cependant, le Canada n'a pas pris d'engagement spécifique concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles.

6.1065 Dans la CPC provisoire, les services de commerce de gros de véhicules automobiles relèvent de la sous-classe 61111:

> Services de courtage et de commerce de gros de voitures de tourisme, d'autobus et d'autocars, de camions, de tracteurs routiers, de remorques et de semi-remorques. (Biens rangés dans la CPC sous 491 et 492.)[652]

6.1066 La sous-classe 61111 n'est que l'un de plusieurs sous-ensembles de la classe 6111 "Commerce de véhicules automobiles", qui fait elle-même partie de la division 61 de la CPC provisoire, "Services de vente, d'entretien et de réparation de véhicules automobiles et de motocycles".[653] Une autre division, la division 62, comprend les "Services de courtage et de commerce de gros, *sauf de véhicules automobiles et de motocycles*" (pas d'italique dans l'original). La division 62 comprend un groupe pour les "Services de commerce de gros", le groupe 622.[654]

6.1067 Dans sa liste, le Canada fait une distinction entre les engagements qui portent sur les "Services de commerce de gros" et ceux qui portent sur les "Services de commerce de détail".[655] Sous la rubrique "Services de commerce de gros", les engagements pris par le Canada ne concernent que certains services du groupe 622, c'est-à-dire certains services de commerce de gros autres que de véhicules automobiles.[656]

6.1068 L'engagement auquel se réfère le Japon, au regard de la classe 6111 de la CPC, ne figure dans la Liste d'engagements spécifiques du Canada que sous la rubrique "Services de commerce de détail". Il ne figure pas sous la rubrique "Services de commerce de gros". Par conséquent, les engagements spécifiques du Canada ne portent pas sur les services de commerce de gros pour les véhicules automobiles et il n'était pas prévu qu'ils s'appliquent à ces services. Faute d'un tel engagement, il ne peut y avoir violation de l'article XVII de l'AGCS.

b) Le régime d'admission en franchise établi en vertu du MVTO et des DRS n'affecte pas la fourniture des services de commerce de gros

6.1069 Comme le Canada l'a dit précédemment au sujet de l'article II de l'AGCS, le Japon n'a pas démontré que le MVTO et les DRS, en permettant aux fabricants qui remplissent les conditions requises d'importer des automobiles en franchise de droits, affectent les fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros en leur capacité de fournisseurs de services. Il n'a donc pas réussi à démontrer que les mesures affectent le commerce des services et qu'elles sont de ce fait visées par l'AGCS. Il n'a donc pas réussi non plus à démontrer que la deuxième condition posée pour qu'il y ait violation de l'article XVII de l'AGCS avait été remplie.

---

[652] *Ibid.*, page 167.

[653] *Ibid.*, page 114.

[654] *Ibid.*, pages 114 à 116.

[655] Liste du Canada annexée à l'AGCS, *supra* note 641, pages 56 à 59.

[656] *Ibid.*, II.4.B, page 56.

c) Le MVTO et les DRS n'ont pas pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services similaires et aux fournisseurs de services similaires

i) Le Japon n'a pas identifié de fournisseurs de services similaires

6.1070 Même si le Japon pouvait remplir les deux premières conditions nécessaires pour démontrer qu'il y a violation de l'article XVII de l'AGCS, il lui faudrait encore établir que les mesures accordent aux fournisseurs japonais de services de distribution de gros un traitement moins favorable qu'aux fournisseurs canadiens de services similaires.

6.1071 En ce qui concerne les automobiles, il n'y a pas de fournisseur canadien similaire de services de distribution de gros. Comme le Japon lui-même l'a admis, tous les fournisseurs de services de distribution de gros pour les automobiles produites en série sont des personnes morales d'autres Membres.

6.1072 Le seul fournisseur canadien de services de commerce de gros pour les voitures de tourisme que le Japon a identifié est Intermeccanica. Même les Communautés européennes ont admis qu'Intermeccanica n'est pas "similaire", la qualifiant de "producteur artisanal de répliques de voitures de course". À supposer qu'elle soit un fournisseur de services de distribution de gros, cette société n'est pas comme Honda Canada ou Toyota Canada ni comme aucune autre des présences commerciales identifiées par le Japon comme étant des fournisseurs de services de distribution de gros. Le Japon n'a donc pas réussi à remplir la troisième condition nécessaire en ce qui concerne les services de distribution de gros pour les voitures de tourisme.

6.1073 Le Japon n'a pas apporté le moindre élément de preuve pour étayer l'allégation selon laquelle il existe des fournisseurs canadiens de services de distribution de gros pour les autobus ou les véhicules commerciaux spécialisés qui sont avantagés par le régime d'admission en franchise prévu par le MVTO et les DRS. Il n'a pas identifié non plus de fournisseurs de services japonais similaires. Il n'existe pas plus de similarité entre les services fournis par des distributeurs d'automobiles et ceux fournis par des distributeurs d'autobus ou de véhicules commerciaux spécialisés qu'il n'en existe entre les marchandises qu'ils distribuent. Même s'ils étaient des fournisseurs de services similaires, les mesures ne modifieraient pas les conditions de concurrence entre eux parce que, comme le Canada l'a fait valoir au sujet de l'article II, une telle concurrence n'existe pas en raison de l'intégration de l'industrie automobile. Le Japon n'a même pas réussi à établir un commencement de preuve concernant la troisième condition nécessaire concernant les services de distribution de gros pour les véhicules commerciaux spécialisés et les autobus.

ii) Le régime d'admission en franchise ne modifie pas les conditions de concurrence parce qu'il n'y a pas de concurrence

6.1074 L'article XVII:2 de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "Un Membre pourra satisfaire à la prescription du paragraphe 1 en accordant aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre soit un traitement formellement identique à celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, soit un traitement formellement différent."

6.1075 Cette disposition est précisée ainsi à l'article XVII:3 de l'AGCS:

> "Un traitement formellement identique ou formellement différent sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre."

6.1076 Ainsi, contrairement à l'article II de l'AGCS, l'article XVII dispose expressément que le critère afférent au traitement accordé par les Membres est la question de savoir si celui-ci modifie les conditions de concurrence entre les services et les fournisseurs de services de ce Membre par rapport aux services similaires et aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre.

6.1077 Pour les mêmes raisons que les mesures, pour autant qu'elles ont pour effet d'accorder un régime d'admission en franchise pour certains véhicules importés, n'affectent pas les conditions de concurrence en ce qui concerne l'article II de l'AGCS, elles ne les affectent pas non plus en ce qui concerne l'article XVII de l'AGCS. Toutes les filiales japonaises qui, selon le Japon, sont des fournisseurs de services de commerce de gros, font partie d'entités intégrées qui se livrent concurrence les unes aux autres pour la vente de produits au détail mais pas pour la vente de produits en gros. Vu la structure de l'industrie automobile, il n'y a tout simplement pas de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros.

6.1078 Le Japon n'a donc pas réussi à démontrer l'existence de l'une ou l'autre des trois conditions nécessaires pour qu'il y ait violation de l'article XVII de l'AGCS.

d) Article XVII de l'AGCS – Prescriptions relatives à la VCA

6.1079 Le Japon et les Communautés européennes prétendent également que la prescription relative à la VCA que comportent les mesures est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS. Pour démontrer que cette prescription contrevient à l'article XVII, les plaignants doivent démontrer que sont réunies les trois mêmes conditions dont le Japon n'a pas réussi à établir l'existence en ce qui concerne le régime d'admission en franchise.[657] Ils ne sont pas en mesure de le faire.

i) Le Canada a limité la portée de ses engagements concernant les secteurs et les modes de fourniture pertinents

6.1080 Les plaignants ont répertorié certains services pouvant entrer dans le calcul de la VCA pour lesquels le Canada a inscrit dans sa liste un engagement spécifique en matière de traitement national conformément à l'article XVII de l'AGCS. Il s'agit:

- de l'élément a)(iv)(I) de la VCA: travaux d'entretien et de réparation sur des bâtiments, des machines et du matériel (CPC 8861 à 8866)[658];
- de l'élément a)(iv)(K) de la VCA: services d'ingénierie ainsi que travaux d'expérimentation et de mise au point du produit (CPC 8672); et
- de l'élément a)(iv)(G) de la VCA: primes d'assurance pour la protection contre l'incendie et autres risques (CPC 8129) (mentionnées uniquement par les CE).

[657] i) Le Membre a pris un engagement concernant un secteur et un mode de fourniture pertinents; ii) le Membre a adopté ou applique une mesure qui affecte la fourniture de services dans ce secteur et/ou selon ce mode de fourniture; et iii) la mesure du Membre a pour effet d'accorder aux fournisseurs de services d'un autre Membre un traitement moins favorable que celui qu'elle a pour effet d'accorder aux propres fournisseurs de services similaires du Membre.

[658] En ce qui concerne les éléments de la VCA, voir le MVTO de 1998. Pour ce qui est des références à la CPC, voir plus haut la note 651.

Les deux plaignants ont en outre prétendu que le Canada avait pris des engagements concernant un large éventail de services qui seraient assimilables à "des frais d'administration et à des frais généraux" au titre du point a)(v) de la VCA.

6.1081 Les engagements du Canada en matière de traitement national à l'égard de bon nombre de ces services sont soumis à des limitations qui sont inscrites dans sa Liste d'engagements spécifiques.[659]

- En ce qui concerne les "Services d'ingénierie" (CPC 8672), le Canada a limité la portée de ses engagements en inscrivant dans sa liste des limitations concernant l'accès au marché. En effet, dans la plupart des provinces, y compris celles dans lesquelles des automobiles sont produites – l'Ontario et le Québec – il faut être résident permanent ou citoyen pour obtenir une accréditation. Ces limitations concernent les modes de fourniture 1, 2 et 4.

- Selon l'article XX:2 de l'AGCS et la *Note explicative concernant l'établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services*[660], une mesure qui est inscrite dans la liste à l'égard de l'article XVI (accès aux marchés) et qui est par ailleurs incompatible avec l'article XVII (traitement national) doit être considérée comme une limitation ou une restriction inscrite dans la liste à l'égard de l'article XVII également. Ainsi, les exigences des provinces en matière de résidence et de citoyenneté qui concernent les services d'ingénierie, bien qu'inscrites en tant que limitations concernant l'accès au marché, ont également pour effet de limiter les engagements du Canada en matière de traitement national.

- En ce qui concerne les "Services d'assurance et services auxiliaires de l'assurance" qui comprennent les "Services d'assurance autres que sur la vie" (CPC 8129) mentionnés par les CE, le Canada a inscrit dans sa liste plusieurs limitations de l'accès au marché selon le mode 1, qui font que ces services doivent être fournis au moyen d'une présence commerciale.[661] Comme il a été indiqué plus haut, ces limitations s'appliquent aussi bien au traitement national qu'à l'accès au marché.

- Le Canada a également inscrit dans sa liste une limitation du traitement national concernant la fourniture de services d'assurance selon le mode 2 (consommation à l'étranger): imposition d'une taxe d'accise de 10 pour cent sur les primes nettes versées à des fournisseurs étrangers d'assurance directe pour un contrat d'assurance contre le risque.[662]

6.1082 Trois des services mentionnés par les Communautés européennes et/ou le Japon comme faisant partie "[d]es frais d'administration et [d]es frais généraux" sont eux aussi soumis à des limitations:

---

[659] Voir la Liste du Canada annexée à l'AGCS, *supra* note 641.

[660] Établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services: Note explicative, MTN.GNS/W/164, 3 septembre 1993 (pièce n° 10 du Canada).

[661] Liste d'engagements spécifiques du Canada, supplément 4, GATS/SC/16/Suppl.4, 26 février 1998, page 5 (pièce n° 11 du Canada).

[662] Liste du Canada annexée à l'AGCS, *supra* note 641, section II.7.A, pages 64 et 65. Voir aussi la CPC, *supra* note 651, page 122.

- En ce qui concerne les "Services comptables, d'audit et de tenue de livres" (CPC 862), le Canada a inscrit dans sa liste des limitations de l'accès au marché concernant les modes 1 et 2: les provinces (y compris l'Ontario) exigent que les services de vérification soient fournis au moyen d'une présence commerciale et il faut être citoyen ou résident pour obtenir une accréditation (y compris au Québec et en Ontario respectivement). Comme il est indiqué plus haut, ces limitations s'appliquent également aux engagements du Canada en matière de traitement national.

- En ce qui concerne les "Services de placement et de fourniture de personnel" (CPC 872), le Canada a inscrit dans sa liste une limitation de l'accès au marché concernant le mode 2: les services doivent être fournis au moyen d'une présence commerciale. Comme il est indiqué plus haut, cette limitation concerne également les engagements du Canada en matière de traitement national.

- En ce qui concerne les "Services d'agences de voyages et d'organisateurs touristiques" (CPC 7471), le Canada a inscrit dans sa liste des limitations de l'accès au marché concernant le mode 1: en Ontario, les services d'agences de voyages et de grossistes doivent être fournis au moyen d'une présence commerciale; au Québec, les services d'agences de voyages doivent être fournis au moyen d'une présence commerciale. Comme il est indiqué plus haut, ces limitations restreignent également la portée des engagements du Canada en matière de traitement national.

- En ce qui concerne les "Services d'agences de voyages et d'organisateurs touristiques" (CPC 7471), le Canada a également inscrit dans sa liste des limitations du traitement national concernant le mode 1: l'Ontario exige des agents de voyages et des grossistes qu'ils soient résidents, le Québec imposant la même obligation aux conseillers en voyages.

ii) Les seuls modes de fourniture qui peuvent être "affectés" sont les modes 1 et 2

6.1083 La deuxième condition dont l'existence doit être démontrée par les plaignants est que les mesures affectent la fourniture de services dans un secteur et/ou selon un mode de fourniture. Deux des quatre modes au moyen desquels un service peut être fourni dans le cadre de l'AGCS ne sont pas du tout affectés par les règles régissant la VCA.

6.1084 Conformément aux mesures, le calcul de la VCA peut tenir compte des coûts de certains services si ces services sont "effectués au Canada" en ce qui concerne les travaux d'entretien et de réparation ou les services d'ingénierie; "engagés au Canada" en ce qui concerne les frais d'administration et les frais généraux; et, pour ce qui est des primes d'assurance, versées à une société autorisée à exercer ses activités au Canada. Tous ces services peuvent donc entrer dans le calcul de la VCA s'ils sont fournis au moyen de la présence commerciale d'un autre Membre au Canada (mode 3); ou fournis grâce à la présence de ressortissants étrangers au Canada (mode 4).

6.1085 Par conséquent, l'éventuel "effet" que les mesures peuvent avoir sur la fourniture de services ne peut toucher que la fourniture de certains services selon les modes 1 ou 2. Les allégations des plaignants doivent donc être circonscrites à l'effet allégué des mesures sur la fourniture des services mentionnés pour lesquels le Canada a pris un engagement qui n'est soumis à aucune limitation concernant ces modes.

iii) Les mesures n'accordent pas un traitement moins favorable aux services ou aux fournisseurs de services étrangers

6.1086 Comme il a été dit plus haut, conformément à l'article XVII:3, le critère afférent au traitement moins favorable aux termes de l'article XVII de l'AGCS est la question de savoir si la mesure en cause modifie les conditions de concurrence entre les services et les fournisseurs de services nationaux et ceux d'un autre Membre. Les mesures en cause n'ont pas cet effet.

6.1087 Bien que les seuls modes de fourniture concernés soient les modes 1 et 2, l'une des catégories de services qui peut entrer dans le calcul de la VCA – les travaux d'entretien et de réparation effectués sur des bâtiments, des machines et du matériel – doit être fournie au Canada le plus souvent, c'est-à-dire autrement que par ces modes. L'entretien des bâtiments et, de manière générale, les travaux de réparation effectués sur des machines et du matériel utilisés pour la production ne peuvent être effectués outre-frontière ni consommés à l'étranger. On ne peut raisonnablement s'attendre à ce que General Motors expédie ses usines ou son matériel lourd canadiens au Japon pour qu'ils y soient entretenus ou réparés.

6.1088 De même, bien que le Japon et les Communautés européennes aient dit que les services d'hôtellerie et autres services d'hébergement (CPC 641) ainsi que les services de restauration et de vente de boissons (CPC 642/3) sont désavantagés de manière générale par la prescription relative à la VCA, le seul critère auquel un fabricant aura recours pour déterminer s'il convient de consommer ces services à l'étranger sera la question de savoir s'il est géographiquement avantageux de le faire. Un employé de General Motors en visite au Canada ne descendra pas dans un hôtel au Japon. Il n'ira pas non plus en Europe pour manger ni n'aura recours aux services d'un traiteur de Bruxelles. La géographie impose ces choix. Ceux-ci n'ont rien à voir avec les prescriptions relatives à la VCA.

6.1089 Les désavantages concurrentiels liés à la fourniture de ces services à l'étranger sont inhérents à leur caractère étranger. Ils ne découlent pas des prescriptions relatives à la VCA. Le Canada n'est pas obligé de compenser ces désavantages, comme il l'est dit clairement dans la note 10 relative à l'article XVII:1 de l'AGCS:

> "Les engagements spécifiques contractés en vertu du présent article ne seront pas interprétés comme obligeant un Membre à compenser tous désavantages concurrentiels intrinsèques qui résultent du caractère étranger des services ou fournisseurs de services pertinents."

6.1090 Compte tenu de ce qui précède, les allégations des plaignants doivent être circonscrites aux services a) qui peuvent être fournis en provenance du territoire d'un autre Membre à destination du Canada ou consommés à l'étranger; b) qui ne sont pas soumis à des limitations pertinentes; et c) qui ne sont pas intrinsèquement désavantagés par leur caractère étranger. Les allégations des plaignants ne portent effectivement que sur certains des services qui peuvent constituer "[d]es frais d'administration et [d]es frais généraux".

6.1091 Toute assertion selon laquelle les conditions de concurrence entre les fournisseurs étrangers de ces services résiduels et les services similaires fournis au Canada sont modifiées par la prescription relative à la VCA est manifestement inexacte. Les frais d'administration et les frais généraux liés à ces services sont insignifiants par rapport aux autres coûts dont il peut être tenu compte au titre de la VCA comme la main-d'œuvre, le chauffage, l'éclairage, l'électricité, les taxes, les cotisations aux caisses de retraite et la dépréciation, qui sont tous nécessairement engagés au Canada.

6.1092 Comme le montre la *figure 2* du Canada, les fabricants visés par le MVTO satisfont largement aux prescriptions relatives à la VCA si l'on tient compte des seuls coûts de main-d'œuvre. Il en va de même de CAMI, le seul fabricant visé par un DRS qui est concerné. Les fabricants admissibles

satisfont facilement aux prescriptions relatives à la VCA sans faire entrer dans leurs calculs le coût de services liés aux frais d'administration et aux frais généraux. Il est tout simplement impossible d'imaginer que des fabricants admissibles décideraient de l'endroit où ils se procurent ces services en fonction de la possibilité d'en tenir compte dans le calcul de la VCA. L'inclusion de ces services dans la liste des dépenses dont il peut être tenu compte au titre de la VCA n'influe donc pas sur les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services canadiens et les fournisseurs de services étrangers. Comme les éléments de preuve le démontrent clairement, la plupart des fabricants admissibles vont au-delà des obligations qui leur sont faites en matière de VCA si l'on tient compte des seuls coûts de main-d'œuvre.

6.1093 Il n'est donc pas conforme aux faits de prétendre, comme le font les plaignants, que les prescriptions relatives à la VCA figurant dans le MVTO et dans les DRS inciteraient les fabricants admissibles à se procurer ces services résiduels au Canada plutôt qu'à l'étranger lorsqu'ils peuvent satisfaire facilement aux prescriptions relatives à la VCA sans inclure le coût de ces services. Par conséquent, l'inclusion de ces services dans la liste des dépenses dont il peut être tenu compte au titre de la VCA ne modifie aucunement les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services canadiens et les fournisseurs de services étrangers.

4. Contre-arguments du Japon

6.1094 Le **Japon** présente les contre-arguments qui suivent.

a) Services de commerce de gros

6.1095 Contrairement à ce qu'il prétend, le Canada a pris un engagement spécifique concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles. Il a pris un engagement concernant les services qui font partie de la classe 6111 de la CPC. Le gouvernement du Canada a reconnu qu'il avait pris cet engagement dans sa réponse initiale. S'il avait voulu limiter la portée de son engagement aux services de commerce de détail, comme il le prétend maintenant, il aurait dû inscrire dans sa liste la sous-classe 61112 de la CPC, ce qui aurait eu pour effet de réduire au commerce de détail le vaste champ d'application de la classe 6111. Mais le gouvernement du Canada ne l'a pas fait. Par conséquent, son engagement porte sur les services de commerce de gros pour les véhicules automobiles.

6.1096 En outre, le Canada a inscrit dans sa liste une limitation expresse concernant ses engagements à l'égard des *services de commerce de gros* pour les véhicules automobiles. Cette limitation, qui concerne la vente de véhicules automobiles dans la province de la Saskatchewan, n'est pas pertinente en l'occurrence, mais elle confirme ce que le gouvernement du Canada a reconnu, c'est-à-dire que ses engagements s'étendent aux services de commerce de gros de véhicules automobiles. En effet, si l'on acceptait l'argument du gouvernement du Canada, on se trouverait devant la situation contradictoire où le Canada limite un engagement qu'il n'a même pas pris. La seule hypothèse logique est plutôt que le gouvernement du Canada a jugé nécessaire d'inscrire la limitation en question simplement parce qu'il voulait limiter l'engagement qu'il avait pris concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles.

6.1097 Dans ce contexte, le gouvernement du Canada a fait valoir dans ses arguments et dans sa réponse à la question 30 du Groupe spécial qu'il n'existe pas de fournisseurs de services de commerce de gros canadiens similaires puisque a) Intermeccanica n'est pas un fournisseur de services de commerce de gros et que b) même si elle l'était, elle ne serait pas un fournisseur de services similaire puisque sa taille et son chiffre d'affaires sont fort différents de ceux des fournisseurs japonais de services de commerce de gros mentionnés par le gouvernement japonais, deux points qui sont loin de prouver le bien-fondé de l'argument du gouvernement du Canada. Celui-ci fait valoir qu'Intermeccanica n'importe pas d'automobiles pour les revendre et qu'elle n'en distribue absolument

pas. Mais le fait est qu'elle peut bénéficier de l'exemption de droits et qu'elle a la possibilité d'importer des automobiles en franchise de droits à tout moment, tandis que les fournisseurs de services japonais ne peuvent bénéficier de l'exemption de droits.

6.1098 La taille différente des sociétés et la nature différente de leurs produits n'affectent pas la similarité des fournisseurs de services dans la mesure où ceux-ci fournissent des services faisant partie de la même catégorie dans la CPC: services de commerce de gros de véhicules automobiles. Le Groupe spécial *CE - Bananes III* l'a indiqué clairement en disant, lorsqu'il s'est prononcé sur la similarité des bananes vertes et des bananes mûries, que "dans les descriptions de la CPC, il n'y a pas de distinction entre les bananes vertes et mûries". Les fournisseurs de services de commerce de gros mentionnés par le gouvernement japonais et Intermeccanica devraient donc tous être considérés comme des fournisseurs similaires de services de commerce de gros de véhicules automobiles, sauf indication contraire dans la liste du Canada.

6.1099 Dans ce contexte, le gouvernement du Canada a souligné en outre que le gouvernement japonais n'avait apporté aucun élément de preuve pour étayer l'allégation selon laquelle il existe des fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus ou les véhicules spécialisés. Cependant, le moyen de défense invoqué par le Canada ne tient plus lorsque l'on examine les données de fait qu'il a communiquées; dans sa réponse à la question 2(4) du Japon, le Canada a donné les noms de huit sociétés qui ont importé et distribué des véhicules autres que des automobiles au titre du MVTO et sept qui l'ont fait au titre d'un DRS, ces sociétés étant des fournisseurs de services de commerce de gros du Canada et de certains autres Membres de l'OMC (à l'exclusion des fournisseurs de services similaires japonais), comme on peut le constater en examinant la pièce n° 50 du Japon. Et comme les fournisseurs japonais de services de commerce de gros sont en mesure de produire et de distribuer des autobus ou des véhicules commerciaux spécifiés, comme le Japon l'a indiqué dans sa réponse à la question 34 du Groupe spécial, et qu'au moins un fournisseur de services japonais (Hino Diesel Trucks (Canada), Ltd.) importe et distribue des camions au Canada sans bénéficier de l'exemption de droits, le Japon tient simplement à réitérer l'allégation qu'il a déjà formulée. Par ailleurs, l'argument selon lequel aucun fournisseur de services japonais n'est traité de manière défavorable parce qu'il n'existe pas de fournisseur de services japonais n'influe pas sur la détermination de violation de l'AGCS[663], comme cela a été confirmé dans l'affaire *Canada - Périodiques*.[664]

b) VCA

6.1100 Au sujet de l'article XVII, le Canada souligne qu'il n'a pas pris d'engagement en ce qui concerne les services de commerce de gros de véhicules automobiles en prétendant que ses engagements ne portent que sur certains services de commerce de gros autres que ceux de véhicules automobiles. Cette affirmation est en contradiction directe avec la définition qui est donnée dans la CPC, dans laquelle la classe 6111 "Commerce de véhicules automobiles" comprend explicitement la sous-classe 61111 "Services de commerce de gros de véhicules automobiles" et la sous-classe 61112 "Commerce de détail de véhicules automobiles". Le Canada a inscrit la classe 6111 de la CPC dans sa liste d'engagements sans autre précision.

[663] Il est nécessaire de prouver l'existence de fournisseurs de services nationaux pouvant bénéficier d'un traitement favorable en ce qui concerne les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés mais, aux termes du MVTO de 1998, des sociétés nationales ou étrangères peuvent acquérir des fabricants bénéficiant du Pacte de l'automobile, sous réserve de certaines conditions, comme il a été dit plus haut. Cette seule possibilité suffit pour établir qu'il y a violation de l'article XVII de l'AGCS.

[664] Rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Périodiques*, *supra* note 280.

6.1101 En outre, le Canada lui-même semble penser qu'il a pris un engagement concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles puisqu'à la page 56 de sa liste d'engagements, sous la rubrique Services de commerce de gros, il a inscrit au nombre des limitations concernant l'accès au marché: "Vendeurs de véhicules motorisés (Saskatchewan): Les services doivent être assurés par l'intermédiaire d'une présence commerciale" (GATS/SC/16, page 56). Si les services de commerce de gros ne comprennent pas le commerce de véhicules automobiles, pourquoi le Canada a-t-il jugé nécessaire d'inscrire une limitation concernant l'accès au marché?

6.1102 Le gouvernement japonais allègue également que la prescription relative à la VCA à laquelle il faut satisfaire pour obtenir l'exemption de droits exclut explicitement du calcul de la VCA le coût de certains services liés aux véhicules automobiles lorsque les services ne sont pas exécutés ou que les frais ne sont pas engagés au Canada. Ainsi, en ce qui concerne les parties, les composants et les matières (dont il a été question plus haut), la prescription relative à la VCA avantage *de jure* les services fournis au Canada et a pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2 en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres de l'OMC. En raison de cette prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale, l'exemption de droits est donc incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS.

6.1103 Le Canada rétorque que ses engagements concernant certains secteurs de services pertinents sont soumis à des limitations. Néanmoins, il a pris d'autres engagements dans un certain nombre de secteurs de services pertinents qui ne sont pas soumis à des limitations, y compris les travaux d'entretien et de réparation effectués sur des bâtiments, des machines et du matériel et, dans ces secteurs, le Canada ne peut donc pas se soustraire entièrement à ses obligations au titre de l'article XVII.

6.1104 Deuxièmement, le Canada n'a pas réussi à prouver non plus que la prescription relative à la VCA a pour effet d'accorder un traitement non moins favorable aux services étrangers similaires ou aux fournisseurs de services étrangers similaires. Il prétend que "les désavantages concurrentiels liés à la fourniture de ces services à l'étranger sont inhérents à leur caractère étranger" et qu'ils ne découlent pas de la prescription relative à la VCA. Cependant, mis à part tout désavantage pouvant résulter du caractère étranger des services et fournisseurs de services pertinents, la prescription relative à la VCA crée elle-même un désavantage concurrentiel qui n'est pas inhérent aux services fournis selon le mode 1 ou le mode 2 en provenance du territoire ou sur le territoire d'autres Membres de l'OMC, y compris les services d'établissement de plans techniques, par rapport aux services similaires fournis au Canada. Par conséquent, la prescription relative à la VCA ne peut être justifiée par l'affirmation erronée du Canada selon laquelle les désavantages dans ces secteurs sont inhérents à leur caractère étranger.

6.1105 Le Canada affirme également que les conditions de concurrence ne sont pas modifiées puisque "la plupart des fabricants admissibles vont au-delà des obligations qui leur sont faites en matière de VCA si l'on tient compte des seuls coûts de main-d'œuvre" et que les prescriptions ne les incitent donc pas à acheter des services fournis au Canada. Cependant, la prescription relative à la VCA constitue une violation de l'article XVII de l'AGCS dès qu'il y a discrimination en faveur des services fournis au Canada par rapport aux services similaires fournis à l'extérieur du Canada, peu importe la manière dont la prescription est observée dans les faits.

5. Contre-arguments des Communautés européennes

6.1106 Les **Communautés européennes** présentent les contre-arguments suivants.

6.1107 Les Communautés européennes ont fait valoir que puisque seuls les services fournis au Canada peuvent entrer dans le calcul de la VCA, les prescriptions relatives à la VCA incitent à avoir recours à des services fournis à l'intérieur du territoire canadien plutôt qu'à des services similaires d'autres Membres fournis depuis l'étranger (mode 1) ou consommés à l'étranger (mode 2). Par conséquent, elles constituent un traitement formellement différent et moins favorable de certains services qui peuvent entrer dans le calcul de la VCA au détriment de services et de fournisseurs étrangers.

a) Les limitations concernant les engagements du Canada en matière de traitement national ne s'appliquent pas aux prescriptions relatives à la VCA

6.1108 Le Canada admet qu'il a pris des engagements en matière de traitement national concernant certains services pouvant entrer dans le calcul de la VCA qui ont été mentionnés par les Communautés européennes (entretien et réparation, ingénierie, assurance et services qui font partie, de l'aveu même du Canada, "des frais d'administration et des frais généraux"). Néanmoins, il dit que sa liste comporte aussi des limitations concernant ces engagements et il cherche à réfuter les arguments des CE en s'appuyant sur ces limitations. Mais le Canada n'a pas réussi à démontrer le bien-fondé de sa thèse.

6.1109 Bien que le Canada ait pu dans une certaine mesure limiter certains de ses engagements pertinents en matière de traitement national, cette limitation ne l'autorise pas à appliquer des prescriptions relatives à la VCA ou d'autres prescriptions: autrement dit, elle n'enlève pas aux engagements du Canada toute valeur résiduelle.

6.1110 Cela est évident si l'on prend l'exemple des *exigences de résidence (et de nationalité)* qui limitent le traitement national en ce qui concerne les *services d'ingénierie* et les deux services faisant partie "*des frais d'administration et des frais généraux*". Dans la pratique, les exigences de résidence et de nationalité ou de présence commerciale peuvent exclure la possibilité que des services soient fournis selon les modes 1 et 2. Néanmoins, cela ne signifie pas que ces limitations peuvent s'étendre à n'importe quelle sorte de restrictions concernant le traitement national. Si un Membre a inscrit dans sa liste une limitation exigeant une présence commerciale ou imposant une obligation de résidence, mais qu'il a décidé de ne pas la faire respecter, il ne peut imposer "d'autres limitations" à sa place. Cependant, les prescriptions relatives à la VCA seront d'application indépendamment de la question de savoir si le Canada fait respecter l'exigence de présence commerciale ou l'obligation de résidence à l'égard de services pertinents.

6.1111 La position des CE trouve confirmation dans l'*Addendum 1* de la note explicative distribuée pendant le Cycle d'Uruguay par le Groupe de négociation sur les services. Il y est clairement indiqué qu'une prescription en matière de résidence n'équivaut pas à une exemption générale en ce qui concerne les modes 1 et 2. Il y est écrit noir sur blanc que seul l'emploi de la mention "Pas de consolidation" fait en sorte qu'il n'y a absolument aucun engagement concernant un mode donné:

> "Il est correct d'utiliser la mention "Pas de consolidation" pour un mode de fourniture dans un secteur déterminé où un Membre souhaite rester libre d'introduire ou de maintenir des mesures incompatibles avec l'accès au marché ou le traitement national."[665]

6.1112 Dans l'*Addendum 1*, l'emploi de la mention "Pas de consolidation" est mis en opposition avec la possibilité d'avoir recours à des limitations plus spécifiques, y compris des prescriptions en matière

[665] Voir: Établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services: Note explicative, Addendum, MTN.GNS/W/164/Add.1, 30 novembre 1993, point 7 (pièce n° 8 du Canada).

de résidence, qui sont réputées donner "la certitude qu'il n'y a pas d'autres limitations concernant le mode de livraison transfrontières", mis à part celles qui découlent de l'emploi des termes "résidence" ou "nationalité".[666]

6.1113 Il ressort clairement de l'*Addendum 1* que les limitations et les prescriptions relatives à un service donné qui ne sont pas inscrites dans la liste, y compris les prescriptions relatives à la VCA, ne peuvent s'appliquer que si ce service "n'a pas été consolidé" à l'égard des modes 1 et 2. Abstraction faite de la question de savoir si les prescriptions en matière de résidence peuvent, en fait, rendre impossible la fourniture de ces services selon le mode 1 ou le mode 2, celles-ci n'englobent pas des prescriptions juridiques différentes.

6.1114 Les limitations concernant les *services d'assurance et services auxiliaires de l'assurance* offrent une autre illustration de ce principe. Si l'on regarde les limitations concernant le mode 2, par exemple, on constate qu'il est fait mention dans la colonne de la liste du Canada concernant le traitement national d'un sous-secteur de l'assurance, c'est-à-dire l'"Assurance directe autre que l'assurance-vie"[667]; c'est cette mention qui est pertinente pour ce qui est de la VCA. Comme le Canada le reconnaît, aucune obligation de présence commerciale n'a été inscrite au regard de ce sous-secteur particulier, mais uniquement une taxe (de 10 pour cent) sur les services fournis par des assureurs non résidents. En outre, le fait même qu'une restriction de portée limitée concernant le mode 2 figure dans la colonne de la liste du Canada où se trouvent les limitations concernant le traitement national signifie aussi qu'*aucune autre* limitation n'est autorisée, pas même celle résultant de l'application des prescriptions relatives à la VCA. Sinon, il n'y aurait aucune raison d'inscrire cette limitation de portée plus étroite dans la colonne concernant le traitement national.

6.1115 Au vu de ce qui précède, le Canada ne peut prétendre que sa liste d'engagements en matière de traitement national comporte "des limitations pertinentes" en ce qui concerne les prescriptions relatives à la VCA qui visent les modes 1 et 2. S'il en était ainsi, il suffirait qu'un Membre ait soumis ses engagements à la moindre limitation pour pouvoir effectivement s'y soustraire complètement.

b) Les prescriptions relatives à la VCA ont pour effet d'accorder un "traitement moins favorable" aux services et aux fournisseurs de services étrangers

6.1116 En outre, le Canada a cherché à nier que les prescriptions relatives à la VCA avantagent les services fournis à l'intérieur du territoire canadien en prétendant que le recours à des services nationaux dépendait d'une quelconque difficulté inhérente à l'utilisation ou à la fourniture de ces services selon les modes 1 et 2.

6.1117 On ne peut passer sous silence que, ce faisant, le Canada remet effectivement en question le bien-fondé même de la condition qui veut que les services soient exécutés au Canada pour pouvoir entrer effectivement dans le calcul de la VCA: pourquoi le Canada défend-il et fait-il respecter ces prescriptions si les services et les fournisseurs de services canadiens sont avantagés de toute manière par les caractéristiques objectives des services en question ou du marché?

6.1118 Mis à part cette contradiction importante, le moyen de défense invoqué par le Canada est entaché de vices rédhibitoires.

---

[666] *Ibid.*

[667] Voir: Canada, Liste d'engagements spécifiques, Supplément 4, GATS/SC/16/Suppl.4, 26 février 1998.

6.1119 Premièrement, le Canada a de nouveau tiré une conclusion trop générale de certains éléments isolés de son régime. De fait, si l'on s'en tient exclusivement à son analyse des *services d'entretien et de réparation* et *des services d'hôtellerie* (qui font partie de l'élément "frais d'administration et frais généraux" de la VCA), le Canada prétend qu'*aucune* prescription relative à la VCA n'a pour effet d'accorder un "traitement moins favorable" au sens de l'article XVII de l'AGCS.

6.1120 De plus, même pour ce qui est de ces deux catégories, le Canada en arrive à ses conclusions en s'appuyant sur des hypothèses largement erronées. En ce qui concerne l'entretien et la réparation du matériel, il est peut-être vrai qu'il peut s'avérer moins facile d'expédier du matériel lourd à l'étranger que de le réparer sur place, tout comme il est vrai que les modes 1 et 2 peuvent être exclus en ce qui concerne l'entretien des bâtiments. Mais qu'en est-il du matériel électronique, par exemple, qu'il soit utilisé pour les processus de fabrication proprement dits, pour le contrôle ou peut-être dans les unités administratives d'une usine? Qu'en est-il des logiciels expédiés à l'étranger pour être mis à jour ou débarrassés de virus? Et, en ce qui concerne l'hôtellerie, supposons que GM Canada doive négocier un nouveau contrat d'importation avec un fournisseur étranger. Les règles concernant la VCA qui s'appliquent aux frais d'administration et aux frais généraux font que si les négociations se déroulent dans le pays du fournisseur, les frais d'hébergement engagés par l'acheteur canadien ne pourront pas entrer dans le calcul de la VCA, tandis que si le fournisseur étranger est invité au Canada, ses frais d'hébergement pourront être pris en compte.

6.1121 Des exemples comme ceux-là démontrent tout simplement que même les deux seuls services mentionnés par le Canada n'ont pas un caractère "intrinsèquement national". La vérité est plutôt que tous les services mentionnés par les CE dans leur argumentation peuvent normalement être fournis selon le mode 1 et/ou le mode 2. Les Communautés européennes ont également donné plusieurs autres exemples dans leur réponse à la question 28 du Groupe spécial.[668] Ils confirment encore que le recours à des services fournis sur le plan national n'est pas une nécessité géographique.

6.1122 Enfin, dans ses arguments, le Canada rappelle à juste titre que l'AGCS ne lui fait pas l'obligation de compenser "tous désavantages concurrentiels intrinsèques qui résultent du caractère étranger des services pertinents". Cela est vrai, mais n'autorise certainement pas le Canada pour autant à s'immiscer dans la concurrence de façon à influer de manière défavorable sur les conditions de concurrence des services et des fournisseurs étrangers. Les Communautés européennes ne demandent pas compensation au Canada. Elles lui demandent simplement de s'abstenir de modifier les conditions de concurrence au détriment des services et des fournisseurs étrangers.

6.1123 En ce qui concerne l'affirmation du Canada selon laquelle les seuls coûts de main-d'œuvre permettent déjà de satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA, les Communautés européennes ont déjà réfuté cette affirmation dans le cadre de l'examen de l'article III:4 (voir la section VI.B).

6. Réponse du Canada aux contre-arguments des plaignants

6.1124 Le **Canada** répond ce qui suit.

---

[668] De fait, la possibilité que ces services puissent être fournis en ayant recours aux télécommunications fait qu'ils sont susceptibles d'être fournis selon le mode 1. En effet, on peut lire ce qui suit au paragraphe 19 de la note explicative concernant l'établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services (MTN.GNS/W/164, 3 septembre 1993 (pièce n° 10 du Canada): "a) Fourniture transfrontières – Les transports internationaux, les services fournis par voie de télécommunication ou par courrier postal et ceux qui sont contenus dans des marchandises exportées (disquette d'ordinateur, dessins) sont des exemples de fourniture transfrontières, étant donné que le fournisseur n'est pas présent sur le territoire du Membre où le service est livré."

a) Article XVII – VCA

6.1125 Les Communautés européennes reconnaissent que les prescriptions en matière de résidence, de nationalité et de présence commerciale "peuvent dans la pratique exclure la possibilité que des services soient fournis selon les modes 1 et 2". Elles n'en affirment pas moins que même si ces prescriptions "rendent impossible la fourniture de services selon les modes 1 ou 2, celles-ci n'englobent pas des prescriptions juridiques différentes". Cela est peut-être vrai, mais n'a rien à voir avec la question. La VCA ne peut vraisemblablement avoir un effet sur la fourniture selon les modes 1 ou 2 de services d'ingénierie, de services d'assurance, de services comptables, d'audit et de tenue de livres, de services de placement et de fourniture de personnel, de services d'agences de voyages et d'organisateurs touristiques ou de tout autre service mentionné par les plaignants si la fourniture de ces services selon ces modes est déjà impossible.

6.1126 Dans leur réponse à la question 34 du Groupe spécial, le Japon et les Communautés européennes ont examiné également la question de savoir si certains de ces services peuvent être fournis matériellement selon les modes 1 et 2 et la mesure selon laquelle certains fournisseurs de services étrangers peuvent être intrinsèquement désavantagés par leur caractère étranger au sens de la note de bas de page 10 relative à l'article XVII. Néanmoins, ils n'ont pas fait mention des services ou des fournisseurs qui restent insensibles aux facteurs soulevés par le Canada. Le Japon, par exemple, soutient que les services d'ingénierie ne sont pas intrinsèquement désavantagés par leur caractère étranger au sens de la note de bas de page 10, tout en faisant abstraction du fait que ces services sont soumis à des prescriptions en matière de résidence et de citoyenneté qui font que leur fourniture selon les modes 1 et 2 est impossible. En outre, ni l'un ni l'autre des plaignants n'a abordé la question essentielle de savoir que les fabricants peuvent satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA sans même tenir compte du coût des services qui restent en cause, une fois que tous les facteurs contraignants ont été pris en compte.

6.1127 Le Japon cherche à renverser la charge de la preuve lorsqu'il prétend que le Canada "n'a pas réussi à prouver que la prescription relative à la VCA a pour effet d'accorder un traitement non moins favorable aux services étrangers similaires ou aux fournisseurs de services étrangers similaires". Toutefois, il n'incombe pas au Canada d'apporter cette preuve. C'est aux plaignants qu'il appartient de montrer que les prescriptions relatives à la VCA ont effectivement pour effet d'accorder un traitement moins favorable à leurs services ou fournisseurs de services. Comme le Canada l'a démontré, les prescriptions relatives à la VCA n'ont pas cet effet.

b) Le Canada n'a pas pris d'engagement

6.1128 L'affirmation du Japon selon laquelle le Canada a pris un engagement pertinent parce "qu'il a inscrit la classe 6111 de la CPC dans sa liste d'engagements sans autre précision" fait complètement abstraction du fait que cet engagement n'a été inscrit qu'au regard du secteur des services de commerce de détail.[669] En inscrivant cet engagement uniquement au regard des services de commerce de détail, le Canada a indiqué clairement que celui-ci ne s'étendait pas aux autres types de services. Quoi qu'il en soit, l'article XVII de l'AGCS impose des obligations en ce qui concerne les engagements spécifiques, c'est-à-dire les engagements positifs. Il n'est contraignant pour les Membres qu'en ce qui concerne les secteurs et les sous-secteurs pour lesquels ils ont pris des engagements.

6.1129 Selon le Japon, le fait que le Canada a inscrit dans sa liste une limitation de l'accès au marché par laquelle il exige une présence commerciale pour la vente de véhicules automobiles en Saskatchewan prouve que la portée de ses engagements concernant les services de commerce de gros s'étend aux véhicules automobiles. Cet engagement aurait dû être inscrit sous la rubrique services de

[669] Voir la réponse du Canada à la question 31 du Groupe spécial.

commerce de détail, mais il a été inscrit par erreur sous la rubrique services de commerce de gros. Le fait qu'il s'agit d'une erreur est confirmé par la portée des engagements du Canada concernant les services de commerce de gros, qui est limitée explicitement au groupe 622 de la CPC, lequel exclut expressément les services de commerce de gros de véhicules automobiles.[670] Le Japon n'a avancé aucun argument pour réfuter cette limitation explicite. Le Canada observe que le Japon n'a pas fait mention de la limitation de l'accès au marché qui concerne les "Concessionnaires automobiles et récupérateurs" à Terre-Neuve, laquelle vient immédiatement dans la liste après la limitation concernant la Saskatchewan. La limitation qui concerne Terre-Neuve est elle aussi inscrite sous la rubrique services de commerce de gros, bien qu'il soit manifeste qu'elle concerne les services de commerce de détail. Le fait que le Canada a inscrit par inadvertance deux limitations au mauvais endroit ne peut servir de prétexte pour inventer un engagement étant donné qu'il a limité expressément au groupe 622 de la CPC ses engagements concernant les services de commerce de gros et que l'engagement qu'il a pris concernant la classe 6111 de la CPC ne concerne que les services de commerce de détail. Inventer un engagement alors que le Canada n'en a pas pris un expressément contreviendrait à l'article XVII:1 de l'AGCS, qui circonscrit les obligations des Membres aux seuls engagements spécifiques qu'ils ont pris.

c) Les mesures n'accordent pas un traitement moins favorable

6.1130 On ne sait pas très bien si le Japon a renoncé à l'allégation qu'il a formulée au titre de l'article XVII selon laquelle le régime d'admission en franchise prévu par les mesures influe défavorablement sur les conditions de concurrence des fournisseurs de services de commerce de gros pour les véhicules commerciaux spécifiés et les autobus. Dans sa réfutation, il semble limiter ses arguments concernant l'article XVII aux seuls importateurs d'automobiles. Il dit que "la mesure, qui permet aux fournisseurs de services de certains Membres, dont le Canada, d'importer des automobiles en franchise, alors que les fournisseurs de services similaires d'autres Membres doivent acquitter des droits NPF, constitue une violation de l'article XVII".

6.1131 Comme le Canada l'a expliqué, il n'existe pas de fournisseurs canadiens "similaires" de services de commerce de gros dans le secteur automobile. Mis à part ces affirmations concernant Intermeccanica, lesquelles sont sans fondement et erronées, comme le Canada l'a expliqué dans sa réponse à la question 30 du Groupe spécial[671], le Japon n'a indiqué le nom d'aucun de ces fournisseurs de services, et a encore moins réussi à établir un commencement de preuve.

6.1132 Dans sa réponse à la question 34 du Groupe spécial[672], le Japon fait allusion indirectement aux fournisseurs de services qui distribuent des autobus et des véhicules commerciaux spécifiés. Sans mentionner l'allégation au sujet de laquelle ces fournisseurs de services auraient une pertinence, il affirme qu'il ne dispose pas de "suffisamment de renseignements" les concernant. Il indique qu'il peut y avoir un fournisseur de services de camions japonais sans préciser la sorte de services qu'il fournit. Il affirme ensuite que les renseignements concernant la nationalité des fournisseurs de services *japonais* sont "uniquement entre les mains du gouvernement du Canada", qui devrait les communiquer. En réalité, le Japon cherche à renverser la charge de la preuve, en prétendant qu'il peut y avoir des fournisseurs de services japonais et qu'ils font peut-être l'objet d'une discrimination. Le Canada n'est pas au courant de pareille discrimination et il n'a pas à répondre à des spéculations sans fondement formulées de manière aussi vague.

---

[670] Voir la réponse du Canada à la question 31 du Groupe spécial.

[671] Réponse du Canada à la question 30 du Groupe spécial.

[672] Réponse du Japon à la question 34 du Groupe spécial.

6.1133 Lorsque le Japon allègue que ses fournisseurs de services sont désavantagés, il lui incombe d'apporter un commencement de preuve.[673] Cela consiste entre autres à indiquer les noms des fournisseurs de services qui seraient affectés. Le Japon ne peut exiger du Canada qu'il le fasse à sa place. N'ayant réussi à identifier aucun fournisseur japonais allégué de services de commerce de gros d'autobus ou de véhicules commerciaux spécifiés, le Japon n'a pas établi à première vue que le régime d'admission en franchise prévu par les mesures est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS.

7. Réaction du Japon à la réponse du Canada

6.1134 En réaction à la réponse du Canada, le **Japon** fait valoir les arguments ci-après.

6.1135 En ce qui concerne l'allégation du gouvernement japonais selon laquelle l'exemption de droits est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS du fait de la restriction concernant l'admissibilité, celui-ci a démontré aux paragraphes 127 à 130 de sa deuxième communication écrite que la portée des engagements spécifiques du Canada s'étend aux services de commerce de gros pour les véhicules automobiles et qu'un fournisseur canadien de services de commerce de gros (Intermeccanica) est un fournisseur de services "similaires" qui remplit les conditions requises pour bénéficier de l'exemption de droits et qu'il a la possibilité d'importer des automobiles en franchise. Du fait de l'exemption de droits, le Canada accorde donc aux services de commerce de gros japonais et aux fournisseurs japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles un traitement moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires.

6.1136 En outre, le gouvernement japonais a démontré, au moyen de sa pièce n° 50 et au paragraphe 131 de sa deuxième communication écrite, qu'il existe plusieurs fournisseurs de services nationaux similaires qui livrent concurrence à au moins un fournisseur de services de commerce de gros d'origine japonaise (Hino Diesel Trucks (Canada), Ltd.) en ce qui concerne les véhicules commerciaux spécifiés visés par l'exemption de droits.

6.1137 En ce qui concerne l'allégation du gouvernement japonais selon laquelle la VCA est incompatible avec l'article XVII de l'AGCS, celui-ci a démontré dans sa réponse à la question 28 du Groupe spécial et dans sa deuxième communication écrite que les services pris en compte dans le calcul de la VCA et visés par les engagements spécifiques du Canada pouvaient être fournis selon le mode 1, que ces services étrangers fournis depuis l'extérieur du Canada selon le mode 1 ou le mode 2 ne pouvaient jamais entrer dans le calcul de la VCA et que les désavantages causés par la prescription relative à la VCA n'étaient pas inhérents à leur caractère étranger. Par conséquent, en ce qui concerne les parties, les composants et les matières, la VCA, qui est elle-même une prescription impérative, établit expressément une discrimination à l'encontre de la fourniture de services étrangers similaires, notamment japonais, laquelle profite aux services nationaux similaires. Par conséquent, elle constitue un manquement aux obligations du Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS.

8. Réaction des Communautés européennes à la réponse du Canada

6.1138 En réaction à la réponse du Canada, les **Communautés européennes** font valoir les arguments suivants.

6.1139 Dans sa réponse aux réfutations des plaignants, le Canada soutient que les coûts de services imputables à la VCA sont pris en compte indépendamment de la question de savoir si le fournisseur de services est canadien ou étranger. Cette déclaration est à la fois trompeuse et hors de propos. Elle

[673] Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises de laine*, *supra* note 283, pages 14 et suivantes.

est trompeuse parce qu'elle n'est vraie qu'en ce qui concerne la fourniture au moyen d'une présence commerciale ou grâce au mouvement de personnes physiques. Elle est hors de propos parce que, comme les Communautés européennes et le Canada en conviennent, l'allégation formulée par les CE au titre de l'article XVII ne concerne que les modes 1 et 2.

6.1140 Le Canada semble concéder que les prescriptions en matière de résidence n'englobent pas d'autres limitations concernant les engagements en matière de traitement national. Contrairement à ce qu'estime le Canada, cet argument n'est pas étranger au sujet; il constitue plutôt le point essentiel sur lequel repose l'allégation des CE concernant toute la gamme des services que les Communautés européennes ont mentionnée dans l'exposé de leurs allégations.

6.1141 La vérité est que l'hypothèse sur laquelle le Canada fonde ses conclusions est erronée. La fourniture selon les modes 1 ou 2 des services mentionnés par les Communautés européennes n'est pas "déjà impossible". Le Canada a fait état de certaines limitations concernant une petite partie des services en cause et, partant de là, a cherché à tirer une conclusion générale. Les Communautés européennes ont répondu aux objections particulières qui ont été soulevées par le Canada.[674] Les autres services ne sont manifestement pas affectés par les facteurs qui ont été mentionnés par le Canada.

6.1142 Quoi qu'il en soit, il faut rappeler que les Communautés européennes n'ont pas à démontrer que les prescriptions relatives à la VCA ont véritablement des effets. L'article XVII s'intéresse aux "conditions de concurrence", non pas aux effets réels d'une mesure; une mesure est incompatible avec cet article si elle crée des conditions moins favorables pour les fournisseurs de services similaires d'origine étrangère.[675] Les prescriptions relatives à la VCA seraient d'application même si le Canada décidait de ne pas faire respecter les prescriptions en matière de présence commerciale et de résidence; elles modifient donc les conditions de concurrence.

9. Réponse complémentaire du Canada

6.1143 Le **Canada** répond ce qui suit.

a) Les mesures n'ont pas pour effet de refuser le traitement national aux fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros

6.1144 À ce stade avancé de la procédure, le Japon n'est toujours pas en mesure d'établir l'existence de l'une ou l'autre des trois conditions qui doivent être réunies pour qu'il y ait violation de l'article XVII de l'AGCS en ce qui concerne les fournisseurs de services de commerce et de distribution de gros. Ces conditions sont les suivantes: i) engagement concernant un secteur et un mode de fourniture pertinents; ii) mesure affectant la fourniture de services dans ce secteur et selon ce mode de fourniture; et iii) la mesure a pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux services ou aux fournisseurs de services d'un autre Membre.

6.1145 En ce qui concerne le premier de ces éléments, le Japon continue de demander au Canada de respecter un engagement qu'il n'a pas pris. Il prétend que si le Canada avait voulu limiter aux services de commerce de détail son engagement concernant les services de véhicules automobiles, il aurait pu limiter son engagement à la sous-classe 61112 de la CPC. L'allégation du Japon fait complètement abstraction du fait que la portée de l'engagement du Canada est expressément limitée aux services de

[674] Argumentation et réponse des CE à la question 28 du Groupe spécial.

[675] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 244; rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III (USA)*, *supra* note 269, paragraphes 7.320 et 7.337.

commerce de détail du fait qu'elle est inscrite sous la rubrique "Services de commerce de détail". Avec son allégation, le Japon cherche en réalité à récrire la Liste d'engagements spécifiques du Canada. Cette façon de faire va directement à l'encontre du principe, confirmé par le Groupe spécial *CE – Bananes III*, qui veut que les engagements ne soient contraignants pour les Membres que dans les secteurs et les sous-secteurs pour lesquels ils ont été pris.[676] En inscrivant son engagement spécifique uniquement au regard du secteur "Services de commerce de détail", le Canada a limité à ce secteur la portée de son engagement. Le Japon n'a pas à faire abstraction des limitations sectorielles apportées aux engagements du Canada afin de demander à celui-ci de s'acquitter d'une obligation que celui-ci n'a pas convenu expressément de contracter.

6.1146 Quant à la deuxième condition, c'est-à-dire la question de savoir si le régime d'admission en franchise affecte la fourniture de services, la réponse est négative. Tous les arguments présentés par le Canada à ce sujet relativement à l'article II de l'AGCS sont également pertinents en l'occurrence et le Canada s'en tient à ces arguments. Il n'y a rien de nouveau à ajouter que le Canada n'a pas déjà dit à propos de l'article II.

6.1147 Pour ce qui est de la troisième condition, le Japon n'a toujours pas réussi à démontrer qu'il existait des fournisseurs de services "similaires". Il prétend que la taille différente des sociétés et la nature différente de leurs produits n'affectent pas leur similarité en tant que fournisseurs de services. Il continue d'insister pour dire contre toute logique qu'Intermeccanica, fabricant artisanal qui n'importe et ne distribue absolument pas de véhicules, ressemble en quelque sorte à Toyota Canada ou Honda Canada lorsqu'il s'agit de fournir des services de commerce et de distribution de gros.

6.1148 Le passage tiré du rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III*[677] que le Japon cite à l'appui de son affirmation ne porte que sur la question de savoir si le mûrissement des bananes devrait être considéré comme faisant partie du commerce de gros.[678] Cela n'a rien à voir avec la similarité des fournisseurs de services. Même si Intermeccanica importait effectivement des véhicules, elle produit en tout moins de 20 voitures artisanales par année. L'ensemble de ses droits d'importation en franchise correspondrait à peu près à ce que Honda Canada distribue en une demi-heure. Quelle que soit la façon de voir les choses, Intermeccanica ne peut être considérée comme un fournisseur de services similaire aux géants japonais de l'automobile.

6.1149 Le Japon se fonde en outre sur sa pièce n° 50 pour avancer que les mesures établissent une discrimination à l'encontre des fournisseurs japonais de services de commerce de gros pour les camions ou les autobus. Étant donné que l'article XVII de l'AGCS porte sur le traitement national, la pièce n° 50 du Japon permet en fait d'établir que neuf des 12 bénéficiaires mentionnés sont des non-Canadiens et que cinq d'entre eux sont européens. Cette pièce ne renferme aucun élément de preuve permettant de démontrer que le Canada accorde un traitement moins favorable aux fournisseurs de services d'autres Membres que celui qu'il accorde à ses propres fournisseurs de services similaires. Au contraire, elle permet de mieux comprendre non seulement pourquoi les Communautés européennes n'ont pas formulé d'allégation au titre de l'article XVII, mais aussi pourquoi l'allégation qu'elles ont formulée au titre de l'article II ne concerne que les automobiles. La pièce n° 50 démontre qu'en fait et qu'en droit, des fabricants non canadiens et non américains remplissent effectivement les conditions requises pour bénéficier du régime d'admission en franchise prévu par les mesures.

---

[676] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.305.

[677] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.292.

[678] *Ibid*., paragraphes 7.287 et 7.293.

VII. QUESTIONS[679] ET RÉPONSES

A. ARGUMENTS FACTUELS DES PARTIES

1. Questions et réponses relatives aux arguments factuels concernant les mesures en cause

a) Question 12 (prescription en matière de proportion)

Le Pacte de l'automobile et le MVTO de 1998 fixent à 75:100 la proportion prescrite pour les fabricants automobiles bénéficiant du régime d'exemption des droits. Cela étant, le Canada pourrait-il clarifier pourquoi, d'après une explication concernant le "Pacte de l'automobile", affichée sur le site Web d'Industrie Canada, cette proportion est de 95:100? (Voir la pièce n° 20 de CE.)

i) Réponse du Canada

7.1 La proportion minimale prescrite autorisée est de 75:100. La moyenne des proportions prescrites effectives pour les quatre fabricants automobiles visés par le MVTO est d'environ 95:100.

b) Question 36 (les proportions prescrites "effectives" pour les fabricants automobiles visés par le MVTO)

Dans sa réponse à la question 12 du Groupe spécial posée à la suite de la première réunion de fond, le Canada écrit ce qui suit: "La proportion minimale prescrite autorisée est de 75:100. La moyenne des proportions prescrites effectives pour les quatre fabricants automobiles visés par le MTVO est d'environ 95:100." Le Canada pourrait-il clarifier ce qu'il entend par "proportions prescrites effectives" et indiquer dans quel(s) instrument(s) peut être trouvée cette moyenne des proportions prescrites effectives pour les quatre fabricants automobiles visés par le MVTO.

i) Réponse du Canada

7.2 La "proportion prescrite effective" pour chaque fabricant automobile visé par le MVTO était déterminée cas par cas pour chaque société et pour chaque catégorie de véhicules, et représente le rapport production-ventes pour cette société au cours de l'année de base (1er août 1963 au 31 juillet 1964), comme l'a confirmé une vérification. Chaque société a été informée du montant qu'elle avait atteint pendant l'année de base. C'est la proportion que chaque société doit maintenir pour remplir chaque année les conditions requises pour pouvoir être bénéficiaire du MVTO.

7.3 Les montants effectifs pour les quatre fabricants automobiles constituent des renseignements confidentiels et ne peuvent être publiés sans l'autorisation expresse des sociétés. Ces montants vont d'une proportion se situant dans la fourchette inférieure de 80 pour cent à une proportion se situant dans la fourchette supérieure de 90 pour cent. La moyenne des quatre montants est d'environ 95 pour cent. Il n'y a pas d'instrument réglementaire fixant la proportion prescrite pour chaque société.

c) Question 37 (DRS – documents et bénéficiaires)

Le Mémorandum D-10-16-2 (paragraphe 3) indique que l'Appendice où figure la liste des fabricants remplissant les conditions requises pour bénéficier du régime d'exemptions des droits en vertu des DRS sera mis à jour comme requis.

---

[679] Sauf indication contraire, les questions sont celles que le Groupe spécial a posées.

- *Cela signifie-t-il que cette liste puisse être élargie et, dans l'affirmative, comment? Si tel n'est pas le cas, les mises à jour auraient-elles pour objet d'éliminer les sociétés bénéficiaires des DRS?*

i) Réponse du Canada

7.4 Cette indication ne signifie pas que la liste puisse être élargie. Elle signifie que la liste serait mise à jour s'il était nécessaire d'apporter des modifications à la liste des fabricants remplissant les conditions requises. Par exemples, des mises à jour seraient nécessaires pour tenir compte du changement du nom d'une société ou pour retirer de la liste les sociétés qui ont cessé leurs activités de production.

- *La pièce n° 6 des CE concernant les DRS (ainsi que le tableau récapitulatif des DRS figurant dans la pièce n° 7 des CE) énumère-t-elle sous leur forme actuelle tous les DRS en vigueur? Si tel n'est pas le cas, prière de fournir des copies des DRS manquants.*

ii) Réponse du Canada

7.5 Les Communautés européennes ont indiqué qu'elles avaient fourni des éléments de preuve concernant tous les DRS. Leur pièce n° 6 n'énumère cependant pas sous leur forme actuelle tous les DRS encore en vigueur. La pièce n° 6 des CE se fondait manifestement sur le Mémorandum D-10-16-2. Ce mémorandum donne la liste des DRS applicables à chaque société qui exerce encore des activités de production, à l'exclusion des sociétés qui existent toujours mais qui n'exercent plus d'activités de production. Dans le cas de ces dernières, les DRS demeurent en vigueur et sont rendus publics, mais il n'y est pas fait recours. Un décret ne serait abrogé que si la société concernée a cessé d'exister, par exemple parce qu'elle a déposé son bilan.

7.6 Le Canada note que les Communautés européennes semblent considérer que les décrets eux-mêmes sont les seuls éléments de preuve qu'il leur faut verser au dossier pour établir *prima facie* que les DRS sont incompatibles avec ses obligations dans le cadre de l'OMC. Il n'est évidemment pas d'accord, mais, compte tenu de la position des Communautés européennes et du fait que tous les décrets sont rendus publics, c'était aux Communautés européennes qu'il appartenait de verser au dossier des copies de chaque DRS qu'elles voulaient que le Groupe spécial examine. Le délai fixé par le Groupe spécial pour la communication de nouveaux éléments de preuve est désormais écoulé et les Communautés européennes n'ont même pas présenté les éléments de preuve les plus fondamentaux en ce qui concerne les DRS qu'elles n'ont pas fournis. Néanmoins, eu égard à la demande du Groupe spécial, le Canada réunit actuellement tous les décrets manquants et les communiquera au plus tard pour la deuxième réunion de fond. Il estime cependant que ces décrets ne devraient pas être considérés comme faisant partie du dossier dont le Groupe spécial est saisi.

- *Le Canada pourrait-il indiquer quels bénéficiaires de DRS sont à capitaux canadiens ou sous contrôle canadien?*

iii) Réponse du Canada

7.7 Le Canada n'a pas facilement accès à ces renseignements parce que le gouvernement canadien ne collecte pas ces enseignements aux fins de l'administration des DRS: la propriété et le contrôle des sociétés bénéficiaires de DRS n'ont aucun rapport avec leur statut au regard du Pacte de l'automobile. Toutefois, certains de ces renseignements peuvent être obtenus en faisant des recherches dans les rapports des sociétés présentés aux organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières. Conformément aux lois des provinces, les sociétés cotées en Bourse doivent fournir chaque année des

rapports concernant la structure de leur capital et d'autres renseignements. Le Canada a expliqué au Japon au cours des consultations que c'était la seule manière d'obtenir ces renseignements.

7.8 Par contre, les entreprises privées ne sont pas tenues de communiquer des renseignements concernant la structure de leur capital. Ces renseignements ne peuvent être obtenus que directement auprès des sociétés, à supposer que celles-ci soient disposées à les fournir. Les entreprises privées qui sont des filiales de sociétés cotées en Bourse sont une exception à cette règle générale. Des renseignements concernant la structure de leur capital peuvent être obtenus en consultant les archives publiques de leurs sociétés mères.

d) Question 38 (lettres – contenu exhaustif des pièces)

La pièce n° 2 des CE, où figurent les lettres adressées au Ministre de l'industrie par General Motors du Canada Limitée, Ford Motor Co. of Canada, Limited, Chrysler Canada, Ltd. et American Motors (Canada), Ltd., contient-elle toutes les lettres adressées en 1965 par les fabricants de véhicules au Ministre canadien de l'industrie d'alors (dont le Japon et les CE font mention comme étant les "lettres d'engagement")?

i) Réponse du Canada

7.9 Non. Par exemple, Volvo Canada Ltd. a également adressé une lettre.[680]

- *Ces mêmes sociétés ont-elles adressé ultérieurement des lettres mettant à jour celles de 1965? Dans l'affirmative, prière de fournir des copies.*

ii) Réponse du Canada

7.10 Les quatre sociétés ont toutes adressé ultérieurement des lettres, en 1968. Ces lettres ne mettent pas à jour les lettres initiales, elles ne contiennent aucun engagement d'aucune sorte et sont sans intérêt. Elles expriment les avis des sociétés quant à la manière dont le système a fonctionné au cours des trois premières années et, dans certains cas, contiennent des suggestions concernant les améliorations à apporter à l'avenir. Eu égard à la question du Groupe spécial, le Canada a demandé aux sociétés de l'autoriser à communiquer ces lettres au Groupe spécial.

iii) Observations des CE concernant les pièces communiquées avec la réponse du Canada

7.11 S'agissant de la pièce n° 22 du Canada, les Communautés européennes font valoir que, ainsi qu'elles l'ont déjà expliqué, il était prévu dans les lettres d'engagement communiquées par les quatre Grands en 1965 que le gouvernement canadien et les bénéficiaires engageraient de nouvelles "discussions" avant la fin de l'année automobile 1968. Les quatre Grands ont déclaré devant le Congrès des États-Unis qu'au cours de ces "discussions", le gouvernement canadien leur avait demandé de signer de nouvelles lettres d'engagement prévoyant une augmentation additionnelle de la VCA.

7.12 Les quatre Grands, n'ont pas accédé à ces demandes. Les lettres figurant dans la pièce n° 22 du Canada ont été communiquées par les quatre Grands à la place des lettres d'engagement demandées par le gouvernement canadien. Le fait que les quatre Grands se sont montrés peu disposés à prendre de nouveaux engagements confirme qu'ils considéraient les lettres d'engagement transmises en 1965 comme leur imposant des prescriptions contraignantes, et non comme étant de simples énoncés des

[680] Jointe en tant que pièce n° 18 du Canada.

"résultats" qu'ils "escomptaient".[681] Cette distinction est clairement faite dans le passage ci-après de la lettre communiquée par Ford Motor Company of Canada Ltd.:

7.13 "Nous sommes opposés à toutes nouvelles lettres d'engagement concernant les engagements en matière de production, mais nous sommes bien convaincus qu'il y aura des accroissements additionnels de notre production canadienne future sous réserve, naturellement, des incertitudes normales ..."

- *D'autres fabricants de véhicules ont-ils également signé des lettres de cette nature? Dans l'affirmative, prière d'en fournir des copies.*

iv) Réponse du Canada

7.14 Aucun autre fabricant n'a adressé de lettres de mise à jour. D'autres fabricants ont effectivement adressé des lettres initiales. Le Canada estime que ces lettres sont sans intérêt parce qu'elles ne constituent pas des prescriptions au sens de l'article III:4. Néanmoins, il s'efforcera de communiquer toutes les lettres, parce que le Groupe spécial les a demandées. Il s'agit de renseignements confidentiels qui ne peuvent pas être rendus publics sans l'autorisation de la société d'où ils proviennent. Le Canada a demandé cette autorisation. Les lettres qui lui ont été transmises seront communiquées en tant que renseignements confidentiels au sens du paragraphe 3 des Procédures de travail applicables dans le cadre du *Mémorandum d'accord sur le règlement des différends*.

v) Observations des CE concernant les pièces communiquées avec la réponse du Canada

7.15 S'agissant de la pièce n° 20 du Canada, les Communautés européennes font valoir qu'à une seule exception près[682], les lettres d'engagement figurant dans cette pièce sont toutes rédigées en des termes identiques. Cela confirme que, loin d'être des actes unilatéraux des bénéficiaires, ces lettres ne représentent guère autre chose qu'un formulaire officiel rempli par les bénéficiaires à la demande du gouvernement.

7.16 À la même exception près, les lettres ont toutes été adressées après la conclusion du Pacte de l'automobile en 1965, certaines ne l'ayant été qu'en 1984. Néanmoins, elles continuent toutes de faire référence aux "objectifs" du Pacte comme étant la raison de souscrire les engagements additionnels en matière de VCA. Malgré le libellé choisi avec soin, cette référence confirme le lien qui existe entre la présentation des lettres et les avantages tarifaires prévus par le Pacte.

7.17 Il convient de noter que les lettres imposent l'obligation de se conformer à la prescription additionnelle relative à la VCA au même niveau que l'obligation de se conformer aux termes juridiquement contraignants du MVTO ou du DRS applicable. Ainsi, à titre d'exemple, la lettre d'engagement adressée par Collins Manufacturing Company Ltd. dispose ce qui suit dans la partie pertinente:

> "… nous sommes heureux de porter à votre connaissance que notre société *s'engage* à respecter les conditions stipulées par le Décret de 1965 sur le tarif des véhicules automobiles.
>
> "… notre société *s'engage aussi*: …

[681] Voir la réponse du Canada à la question 17 du Groupe spécial.

[682] La lettre restante (adressée par Kaiser Jeep of Canada Limited) est très analogue aux lettres qu'ont fait parvenir Chrysler Canada Ltd. et American Motors (Canada) Ltd. (pièce n° 2 des CE).

> 1. À accroître la valeur canadienne ajoutée …" (*pas d'italique dans l'original*)

7.18 Il convient également de noter que, comme certaines des lettres adressées par les quatre Grands, les lettres figurant dans cette pièce énoncent toutes l'engagement additionnel de:

> "… porter à l'attention du Ministre de l'industrie et du commerce les renseignements que celui-ci pourra exiger au sujet des progrès réalisés par notre société ainsi que nos plans pour l'exécution des *obligations que nous avons contractées aux termes de la présente lettre*." (*pas d'italique dans l'original*)

7.19 En outre, il est indiqué ce qui suit dans les lettres:

> "… il est entendu [pour le bénéficiaire] que le gouvernement procédera chaque année à une vérification des points mentionnés dans la présente lettre".

e) Question 39 (déclarations annuelles des bénéficiaires)

Conformément au MVTO de 1998, chaque année automobile, avant d'effectuer leurs premières opérations d'importation les bénéficiaires doivent présenter au Ministre du revenu national une déclaration signée dans laquelle ils s'engagent pour l'année automobile à respecter les prescriptions relatives à la VCA et à la proportion (énoncées dans le MVTO de 1998). Le Canada pourrait-il indiquer si certains de ses engagements énoncés dans les déclarations signées ont dépassé le rapport production-ventes et les niveaux de VCA que prescrit le MVTO?

i) Réponse du Canada

7.20 Les déclarations signées n'énoncent pas d'engagements. Il n'y figure aucun chiffre et elles se présentent sous une forme qui est prescrite par le MVTO et qui est identique pour toutes les sociétés. Celles-ci ne font que remplir les espaces blancs pour indiquer la société, le signataire, l'année d'importation, etc. La déclaration ne contient que les indications ci-après concernant les prescriptions en matière de rapport production-ventes et de VCA:

> c) la proportion que représente la valeur marchande nette des véhicules de cette catégorie qui seront produits au Canada par la société, par rapport à la valeur marchande nette totale de tous les véhicules de cette catégorie devant être vendus par elle pour consommation au Canada pendant la période commençant le 1er août 19… et se terminant le 31 juillet 19… sera égale ou supérieure à la proportion atteinte par la société au cours de l'année de base; et
>
> d) les véhicules de cette catégorie qui seront produits au Canada pendant la période commençant le 1er août 19… et se terminant le 31 juillet 19… auront une valeur canadienne ajoutée égale ou supérieure à celle de tous les véhicules de cette catégorie qui ont été produits par la société au Canada durant l'année de base.

Un modèle de déclaration est joint en tant que pièce n° 19 du Canada. On peut également en trouver un exemplaire dans la pièce n° 7 du Japon (pages 7 et 6); une version plus ancienne est reproduite dans la pièce n° 9 des CE, en tant que page 10 du Mémorandum D-10-16-3. D'autres versions précédentes figurent dans les versions antérieures de ce mémorandum, qui font partie de la pièce n° 7 du Canada.

- *Des fabricants de véhicules visés par les DRS ont-ils adressé des déclarations dans lesquelles ils s'engagent à dépasser le rapport production-ventes et les niveaux de VCA que prescrivent les DRS qui leur sont applicables?*

ii) Réponse du Canada

7.21 Non. Les DRS ne font pas obligation aux fabricants de présenter des déclarations, que ce soit sur une base annuelle ou autre, et ils ne le font pas.

7.22 Le Canada aimerait appeler l'attention du Groupe spécial sur le paragraphe 6 du Mémorandum D-10-16-2, où il est indiqué que les sociétés doivent chaque année déposer une caution ou un avis de renouvellement, conformément aux termes des décrets qui leur sont applicables. Ni la caution ni l'"avis de renouvellement" ne constituent une déclaration. La caution est un dépôt de garantie pour les droits faisant l'objet d'une remise qui devront peut-être être perçus à la fin de la période d'importation en cas de manquement aux prescriptions légales énoncées dans le décret. Certaines sociétés ont constitué des cautions assorties de dates d'expiration; dans ces cas, lorsque la caution arrive à expiration, la société doit constituer une nouvelle caution ou envoyer un avis renouvelant l'ancienne caution.

f) Question 40 (rapports annuels présentés par les bénéficiaires)

Les arguments avancés donnent à penser que les mémorandums ministériels énoncent les conditions dont est assortie la remise de droits et exigent que les fabricants bénéficiaires présentent des rapports démontrant qu'ils ont respecté les conditions stipulées dans le MTVO (et les lettres d'engagement, selon les CE) ou les DRS qui leur sont applicables, ces rapports indiquant de manière détaillée les coûts de production, la production et les ventes.

Existe-t-il des mémorandums ministériels pertinents autres que les Mémorandums D-10-16-3 (concernant le MVTO de 1998) et D-10-16-2 (concernant les DRS)? Dans l'affirmative, prière d'en fournir des copies.

i) Réponse du Canada

7.23 Tous les mémorandums pertinents ont été versés au dossier en tant que pièces destinées au Groupe spécial. Le Japon et les Communautés européennes ont fourni les versions actuelles des Mémorandums D-10-16-2 et D-10-16-3. Le Canada a fourni toutes les versions précédentes de ces mémorandums (voir les pièces n° 7-1, 7-3, 7-4 et 7-5 du Canada). Les seuls autres mémorandums qui traitent même indirectement du MVTO et des DRS sont les Mémorandums D-10-16-1 et D-17-3-1 (pièces n° 7-7 et 7-8 du Canada).

- *Est-il exact de dire que Revenu Canada vérifie les rapports des fabricants à la fin de chaque année automobile et, dans l'affirmative, dans quel but?*

ii) Réponse du Canada

7.24 Revenu Canada reçoit des copies des rapports à la fin de chaque année automobile. Il procède ensuite à une vérification afin de s'assurer qu'il a été satisfait aux prescriptions légales du MVTO de 1998 ou du DRS applicable.

7.25 Ni Revenu Canada ni aucun autre ministère ne procèdent à une vérification de tous chiffres qui peuvent être communiqués en relation avec les lettres additionnelles. Industrie Canada a dans le

passé examiné les chiffres communiqués en relation avec les lettres additionnelles, mais il ne le fait plus. Si une société fournit les renseignements, ceux-ci sont simplement archivés en l'état. Aucune autre disposition n'est prise, que les chiffres communiqués indiquent ou non que la société a atteint les montants mentionnés dans la lettre.

- *Des fabricants visés par le MVTO ont-ils indiqué dans leurs rapports annuels qu'ils ont dépassé le rapport production-ventes et les niveaux de VCA que prescrit le MVTO? Dans l'affirmative, ces indications correspondent-elles à l'engagement énoncé dans les déclarations signées pour les périodes considérées?*

iii) Réponse du Canada

7.26 Pour ce qui est de la première partie de la question, les sociétés indiquent dans leurs rapports annuels la proportion et le niveau de VCA qu'ils ont effectivement atteints, sans préciser si les montants prescrits ont été dépassés. (Voir les modèles de formulaires de déclaration présentés dans la pièce n° 14 des CE.) Toutefois, les sociétés visées par le MVTO font en fait généralement état de chiffres qui dépassent de loin les montants prescrits.

7.27 Pour ce qui est de la seconde partie de la question, le Canada renvoie le Groupe spécial au premier paragraphe de la réponse du Canada à la question 39 et, en particulier, aux clauses c) et d) de la déclaration établie en la forme prescrite. Ainsi qu'il ressort clairement de ces clauses, la proportion prescrite et le niveau prescrit de la VCA auxquels il est fait référence dans la déclaration sont toujours la proportion et le niveau de VCA atteints par la société au cours de l'année de base. Aucun engagement n'est énoncé dans la déclaration; la société déclare seulement qu'elle se propose de se conformer aux prescriptions qui lui étaient applicables pendant l'année de base. Contrairement à ce qui est donné à entendre dans la seconde partie de la question, il ne peut jamais y avoir de différence entre la proportion et le niveau de VCA auxquels il est fait référence dans une déclaration et la proportion et le niveau de VCA prescrits par le MVTO.

- *Des fabricants visés par les DRS ont-ils indiqué dans leurs rapports annuels qu'ils ont dépassé le rapport production-ventes et les niveaux de VCA que prescrivent les DRS qui leur sont applicables? Dans l'affirmative, ces indications correspondent-elles à l'engagement énoncé dans les déclarations signées pour les périodes considérées?*

iv) Réponse du Canada

7.28 La réponse à la première partie de cette question est la même que plus haut: les sociétés ne font qu'indiquer les montants qu'elles ont atteints, sans faire référence aux montants prescrits.

7.29 Pour ce qui est de la seconde partie de la question, le Canada renvoie le Groupe spécial au troisième paragraphe de la réponse du Canada à la question 39 et rappelle que les fabricants visés par les DRS ne sont pas tenus de présenter des déclarations, que ce soit sur une base annuelle ou autre. La proportion et le niveau de VCA légalement prescrits sont toujours spécifiés dans le DRS applicable.

g) Question 41 (allégations - les mesures et produits concernés)

Les CE et le Japon pourraient-ils donner des précisions sur les mesures et les produits qui sont visés par les allégations qu'ils formulent au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS.

i) Réponse du Japon

7.30 Dans toute son argumentation, y compris dans les allégations qu'il formule au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS, le gouvernement japonais a toujours fait référence aux mesures en cause comme étant le "régime d'exemption des droits". Le Canada met en œuvre et applique ce régime à l'aide de lois, de règlements, d'instruments réglementaires, de mémorandums ministériels et de mesures administratives, qui sont tous d'application nationale. Plus précisément, il met en œuvre ce régime en vertu: i) de l'article 115 du *Tarif des douanes* et de l'article 23 de la *Loi sur la gestion des finances publiques*; ii) du *Décret de 1998 sur le tarif des véhicules automobiles* (MVTO de 1998); iii) des lettres d'engagement signées par des fabricants individuels à la demande du gouvernement canadien; iv) de décrets de remise spéciale (DRS) prévoyant la remise des droits de douane sur les véhicules automobiles importés par des fabricants spécifiés; v) de mémorandums ministériels portant sur le MVTO de 1998 et les DRS; et vi) de mesures de mise en œuvre prises en vertu des instruments susmentionnés. Le gouvernement canadien exerce également un pouvoir discrétionnaire pour l'administration de certains aspects du régime d'exemption des droits. Les produits concernés s'entendent de tous les produits visés par ce régime.

ii) Réponse des CE

7.31 Les allégations formulées par les Communautés européennes au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS concernent la catégorie d'"automobiles" qui est définie dans le MVTO de 1998.

7.32 Les mesures concernées sont le Pacte de l'automobile, le MVTO de 1998 et le DRS adopté en faveur de CAMI.

7.33 Toutes les autres allégations formulées par les Communautés européennes concernent les trois catégories de véhicules automobiles définies dans le MVTO de 1998 (à savoir "automobiles", "véhicules commerciaux spécifiés" et "autobus").

h) Question 1 des CE (bénéficiaires des DRS)

Le Canada a indiqué (deux fois) que CAMI était le seul bénéficiaire de DRS "à prendre en considération" en relation avec les allégations concernant les prescriptions en matière de VCA que les CE ont formulées au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article XVII de l'AGCS. La demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les CE porte cependant sur tous les DRS. Sur quoi le Canada se fonde-t-il pour affirmer que CAMI est le seul bénéficiaire de DRS "à prendre en considération" dans le présent différend.

i) Réponse du Canada

7.34 Le Japon ainsi que les Communautés européennes n'ont formulé d'allégations spécifiques qu'à l'égard des trois Grands de l'industrie automobile canadienne et de Volvo Canada en tant que bénéficiaires des MVTO, et des deux fabricants automobiles bénéficiaires de DRS, à savoir CAMI Automotive Inc. et Intermeccanica. Cette dernière a été qualifiée par les Communautés européennes de "fabricant artisanal de répliques de voitures de course célèbres assemblées à la main". En sa qualité de partie défenderesse, il n'appartient pas au Canada de réfuter le contenu de la demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les CE, mais seulement les éléments de preuve soumis au Groupe spécial. Par conséquent, la réfutation du Canada porte essentiellement sur les trois Grands, Volvo Canada et CAMI.

i) Question 2 des CE (Pacte de l'automobile et mesures en cause)

Le Canada a soutenu que le Pacte de l'automobile n'est pas une "mesure". Cela signifie-t-il que, à son avis, le Pacte n'est pas une "mesure" entrant dans le cadre du présent différend? Dans l'affirmative, pourquoi?

i) Réponse du Canada

7.35 Oui, c'est exactement ce que cela signifie. Au Canada, les traités ne sont pas directement applicables. Les dispositions d'un traité doivent être mises en application en vertu d'une loi nationale nouvelle ou existante pour avoir force exécutoire. En conséquence, le Pacte de l'automobile lui-même n'est pas une mesure canadienne. De fait, les mesures s'entendent des lois, règlements et prescriptions d'application nationale qui mettent en oeuvre le Pacte, c'est-à-dire le MVTO de 1998 et les divers DRS.

j) Question 3 des CE (relation entre les DRS et le Pacte de l'automobile)

Le Canada a indiqué que les seules mesures en cause sont celles qui "mettent en œuvre" l'obligation du Canada au titre du Pacte de l'automobile, c'est-à-dire le MVTO de 1998 et les DRS. Toutefois, les CE croient comprendre que le Pacte n'exige pas l'adoption de DRS, qui sont par conséquent des mesures purement unilatérales. Le Pacte n'exige pas non plus l'octroi d'une exemption tarifaire pour les importations en provenance de pays tiers. L'interprétation des CE est-elle correcte?

i) Réponse du Canada

7.36 Le paragraphe 3 de l'annexe A du Pacte prévoit l'adoption de DRS. Il dispose ce qui suit: "Le gouvernement canadien peut désigner comme ayant droit à la franchise, quant aux marchandises mentionnées à la présente annexe, un fabricant qui n'est pas compris dans les catégories ci-dessus."[683]

k) Question 5 des CE (VCA et coût des ventes pour les trois Grands de l'industrie automobile américaine et Volvo)

La figure 2 du Canada montre que [sic] la VCA totale déclarée par les trois Grands de l'industrie automobile américaine et Volvo ainsi que la VCA de ces fabricants correspondent aux coûts de la main-d'œuvre. Le Canada pourrait-il compléter ces renseignements en indiquant le coût total global des ventes au Canada de ces producteurs?

i) Réponse du Canada

7.37 Les renseignements sont complets tels qu'ils sont présentés. Le coût des ventes n'a pas de rapport avec les niveaux de TVA prescrits pour ces sociétés, qui ont été calculés sur la base de leurs résultats au cours de l'année de base 1963-1964.

l) Question 1 du Japon (réponse du Canada aux assertions factuelles)

Dans ses réponses initiales, le gouvernement canadien n'a pas répondu de façon complète aux assertions factuelles du gouvernement japonais et des Communautés européennes. À ce sujet, le gouvernement canadien a déclaré ce qui suit:

[683] Voir la pièce n° 1 des CE et la pièce n° 1 du Japon.

Le fait que le Canada ne conteste pas une affirmation ou allégation particulière du Japon ou des CE ne doit pas être considéré comme la reconnaissance que cette affirmation ou allégation est tenue pour vraie. Bon nombre des affirmations n'ont aucun rapport avec le présent différend ou sont de simples assertions formulées sans aucune preuve, et le Groupe spécial ne doit donc pas en tenir compte pour se prononcer. Le Canada se concentrera sur les principaux arguments et les questions qui doivent être soumises au Groupe spécial pour que celui-ci puisse arriver à une décision qui soit juste.

Dans la mesure où il est d'avis qu'une assertion factuelle n'a aucun rapport avec le différend ou n'est pas étayée, le Canada devrait expressément faire part de ses vues au Groupe spécial. En conséquence, le gouvernement japonais demande au gouvernement canadien:

- *d'indiquer les assertions factuelles formulées dans les exposés initiaux du Japon et des Communautés européennes dont le Canada considère qu'elles sont sans rapport avec le présent différend et d'expliquer en quoi il n'y a pas de rapport.*

- *d'indiquer les assertions factuelles formulées dans ces exposés dont le Canada considère qu'elles ne sont pas étayées et de donner les raisons de ces vues.*

- *d'indiquer les assertions factuelles formulées dans ces exposés avec lesquelles le Canada est en désaccord, d'expliquer ce désaccord et, si nécessaire, de fournir des éléments de preuve à titre de réfutation.*

i) Réponse du Canada

7.38 La question du Japon dénote une incompréhension fondamentale de la nature du règlement du différend dans le cadre du Mémorandum d'accord. Il est bien établi dans la jurisprudence de l'OMC que, en tant que parties plaignantes, le Japon et les Communautés européennes doivent présenter des arguments factuels et juridiques pour asseoir leurs allégations. Ce n'est que lorsque les parties plaignantes ont présenté des éléments de preuve suffisants pour établir une présomption de violation des règles de l'OMC qu'il incombe alors au Canada, en tant que partie défenderesse, de réfuter les présomptions.[684]

7.39 Comme le Canada l'a bien précisé, ni le Japon ni les Communautés européennes n'ont établi *prima facie* que le Canada avait manqué à une obligation quelconque qu'il avait souscrite dans le cadre de l'OMC. Ce n'est donc pas au Canada qu'il incombe de réfuter leurs affirmations, et, juridiquement, ce n'est pas au Canada qu'il appartient de présenter des éléments de preuve à titre de réfutation.

7.40 Néanmoins, tout au long de son argumentation, le Canada a démontré les erreurs factuelles et juridiques des thèses avancées par le Japon et les Communautés européennes. Il a noté les points sur lesquels les allégations des plaignants étaient sans rapport avec le présent différend ou n'étaient pas étayées et a fourni d'amples éléments de preuve pour réfuter ces allégations. Pour que le Japon obtienne la réponse à sa question, il lui suffit d'étudier les arguments du Canada.

m) Question 2 1) du Japon (but des prescriptions en matière de VCA et de proportion)

Le gouvernement canadien fait valoir que la prescription en matière de VCA ne joue pas un rôle substantiel et que tous les fabricants automobiles dépassent de beaucoup les rapports production-ventes prescrits. Néanmoins, il maintient toujours ces deux prescriptions. Il doit donc y

[684] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises de laine*, *supra* note 283, pages 8 à 11.

avoir des raisons de les maintenir. Pour quelles raisons et dans quel contexte les prescriptions relatives à la VCA et à la fabrication ont-elles été établies et sont-elles maintenues?

i) Réponse du Canada

7.41 La prescription relative à la VCA et le rapport production-ventes ont été établis afin d'assurer que seuls les fabricants remplissant les conditions requises bénéficient des avantages de l'importation en franchise.

7.42 La VCA pour chaque fabricant a été calculée pour chaque catégorie de véhicules (automobiles, véhicules commerciaux spécifiés et autobus) au cours de l'année de base 1963-1964. Les niveaux de la VCA pendant les années suivantes devaient atteindre ce seuil pour que le fabricant continue de remplir les conditions requises pour pouvoir importer en franchise. Le montant était un montant fixe en dollars et est resté constant depuis que le Pacte de l'automobile fonctionne.

7.43 De même, le rapport production-ventes a été établi pour l'année de base 1963-1964 à partir de la valeur marchande nette de tous les véhicules de chaque catégorie produits pendant l'année de base comparée à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pour consommation. Ce rapport devait dépasser 75 pour cent; il devait atteindre au moins ce niveau au cours des années suivantes pour que le fabricant puisse importer en franchise. Les rapports sont restés constants pour chaque fabricant et pour chaque catégorie de véhicules.

7.44 Aujourd'hui, ces prescriptions permettent d'assurer que les importateurs demandant une exemption des droits soient des fabricants remplissant les conditions requises. Ces fabricants bénéficient de l'admission en franchise pour les importations en provenance de tous pays non signataires de l'ALENA, dont le Japon, la Corée et les États membres des CE.

n) Question 2 2) du Japon (similarité des lettres)

Prière d'expliquer i) pourquoi les pourcentages prescrits de la VCA indiqués dans les lettres d'engagement respectives émanant des fabricants visés par le Pacte de l'automobile (pièce n° 5 du Japon) sont identiques et ii) pourquoi la forme et le fond de ces lettres d'engagement respectives sont très similaires alors que le gouvernement canadien déclare que les niveaux prescrits de la VCA indiqués dans ces lettres ont été fixés volontairement par les fabricants visés par le Pacte? Prière d'expliquer en détail le rôle du gouvernement canadien dans la rédaction de ces lettres ou comment il prend part de quelque autre manière à leur élaboration.

i) Réponse du Canada

7.45 Prière de se référer à la réponse fournie pour la question 17 du Groupe spécial.

o) Question 2 3) du Japon (fusion DaimlerChrysler et statut de bénéficiaire du MVTO)

Prière de confirmer si le gouvernement canadien a étendu à DaimlerChrysler le privilège d'importer des véhicules automobiles en franchise au Canada. Dans l'affirmative, selon quels critères et à quelles conditions?

i) Réponse du Canada

7.46 Il n'est pas question d'étendre à DaimlerChrysler le privilège d'importer des véhicules en franchise. La question qui se pose est celle de savoir si DaimlerChrysler Canada Inc. conservera son statut de bénéficiaire du MVTO après la fusion. Le gouvernement canadien n'a pas encore pris cette décision, qui prendra effet à la date de la fusion.

7.47 Les critères qui fixent les conditions dans lesquelles l'exemption des droits de douane cesserait d'être accordée sont énoncés dans la note de bas de page relative à l'annexe 1002.1 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

p) Question 2 4) du Japon (bénéficiaires important des véhicules autres que des automobiles)

Prière de fournir les noms des six fabricants de véhicules qui se prévalent actuellement du MVTO pour importer des véhicules autres que les automobiles visées et les noms de sept fabricants de véhicules qui se prévalent actuellement des DRS pour importer des véhicules autres que des automobiles, respectivement.

i) Réponse du Canada

7.48 Les sociétés énumérées ci-après ont autorisé le gouvernement canadien à indiquer qu'elles ont importé des véhicules autres que des automobiles dans le cadre du MVTO ou d'un DRS au moins une fois au cours des dix dernières années (il convient de noter que le nombre total de ces sociétés est supérieur au nombre mentionné précédemment):

- MVTO: General Motors du Canada Limitée, Ford of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd., Canadian Blue Bird Coach, Ltd., Freightliner Corporation, Thomas Built Buses of Canada Ltd., Prevost Highway Coach Manufacturer, New Flyer.

- DRS: Capital Disposal Equipment Inc., MCI Motorcoach Industries, A. Girardin Inc., Navistar International Corporation, Nova BUS, Western Star Trucks Inc., Les entreprises Michel Corbeil Inc.

q) Question 2 5) du Japon (importations dans le cadre de l'ALENA et du MVTO/des DRS)

Le Canada a indiqué ce qui suit: "Les fabricants admissibles peuvent importer en franchise des véhicules en provenance de pays situés en dehors de la zone de l'ALENA." Cela signifie-t-il que les fabricants admissibles peuvent aussi importer en franchise dans le cadre du régime d'exemption des droits des véhicules en provenance de la zone de l'ALENA? Si tel n'est pas le cas, est-il interdit aux fabricants admissibles d'importer en franchise dans le cadre du régime d'exemption des droits des véhicules en provenance de la zone de l'ALENA? Dans l'affirmative, quel est le fondement juridique de cette interdiction?

i) Réponse du Canada

7.49 Oui, les fabricants admissibles peuvent aussi importer en franchise des véhicules en provenance de la zone de l'ALENA. Comme indiqué, les "véhicules ont droit à la remise à condition que les marchandises soient importées au Canada le 18 janvier 1965 ou après cette date d'un pays bénéficiant du taux de la nation la plus favorisée".

r) Question 8 des CE (lettres – vérification de la suite donnée)

Le Canada a admis qu'il s'est assuré jusqu'en 1996 de la suite donnée aux lettres d'engagement.

- *Le Canada pourrait-il fournir des preuves attestant qu'il ne s'assure plus que les lettres d'engagement sont respectées?*

i) Réponse du Canada

7.50 Le Canada ne peut pas fournir de preuves de ce qu'il ne fait pas. Pendant des décennies, il a accepté les chiffres communiqués par les sociétés et a effectué sur cette base les calculs concernant l'accroissement de la VCA, sans chercher à vérifier si les montants indiqués étaient corrects. Depuis l'année automobile 1996, le Canada n'effectue même pas ces calculs. Si les sociétés ont communiqué des renseignements relatifs à l'accroissement de la VCA, ceux-ci sont simplement archivés et aucune autre disposition n'est prise.

- *Comment le Canada a-t-il recueilli les renseignements nécessaires pour s'assurer que les lettres d'engagement sont respectées? Le Canada a-t-il demandé aux trois Grands de fournir ces renseignements? Dans l'affirmative, sur quelle base juridique? Cette base juridique a-t-elle été modifiée ou abrogée? Le Canada pourrait-il fournir une copie des demandes de renseignements adressées aux trois Grands? Si aucune demande de renseignements n'a été adressée, pourquoi les trois Grands ont-ils fourni ces renseignements?*

ii) Réponse du Canada

7.51 Le Canada a demandé ces renseignements sur une base annuelle. Aucune disposition ne prévoit la collecte de ces renseignements. Par contre, le MVTO - dans l'annexe, article 2 b) - et les DRS prévoient explicitement la collecte des renseignements se rapportant à leur administration.

- *Les autorités canadiennes ont-elles informé officiellement les trois Grands qu'elles ne s'assurent plus que les lettres d'engagement sont respectées? Dans l'affirmative, prière de fournir une copie du document pertinent. Si tel n'est pas le cas, comment les trois Grands savent-ils qu'ils ne sont plus tenus de fournir les renseignements nécessaires pour veiller au respect des lettres?*

iii) Réponse du Canada

7.52 Le Canada n'a pas informé par écrit les trois Grands qu'il n'effectue plus de calculs pour voir si les montants mentionnés dans les lettres ont été atteints. Les sociétés en ont été informées oralement, à l'occasion des entretiens formels et informels qui ont lieu régulièrement entre des fonctionnaires et les dirigeants de ces sociétés.

- *Les trois Grands ont-ils communiqué à la fin des années automobile 1997 et 1998 les renseignements requis pour s'assurer que les lettres d'engagement sont respectées?*

iv) Réponse du Canada

7.53 Deux d'entre eux seulement ont communiqué les renseignements.

B. ARGUMENTS JURIDIQUES DES PARTIES

1. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'article premier du GATT

a) Question 1 (critère de discrimination *de facto*)

Le Canada indique ce qui suit:

> *Les affaires portées devant le GATT et l'OMC montrent que pour prouver qu'il y a violation de facto de l'article premier, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits ayant*

> *une origine ou plusieurs origines déterminées peuvent satisfaire à un critère qui est neutre à première vue, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire appliqué au produit. Le fait est que les remises de droits prévues par le MVTO et les DRS ont été et sont toujours accordées à des produits originaires de plusieurs sources, notamment, des parties plaignantes. Il n'y a aucun encouragement à s'approvisionner dans des pays particuliers.*

Le Japon et les CE pourraient-ils formuler des observations au sujet de ce critère de discrimination de facto qui est proposé par le Canada?

i) Réponse du Japon

7.54 Le gouvernement japonais n'a jamais vu de cas où l'on aurait admis un critère tel que celui que décrit le Canada en ces termes: "Les affaires portées devant le GATT et l'OMC montrent que pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article premier, les plaignants doivent démontrer que seuls les produits ayant une origine ou plusieurs origines déterminées peuvent satisfaire à un critère qui est neutre à première vue, de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire appliqué au produit." De l'avis du Japon, un tel critère n'a jamais été établi dans un rapport d'un groupe spécial ou de l'Organe d'appel, malgré l'assertion du Canada. Si celui-ci le prétend, nous aimerions qu'il nous en donne des exemples concrets.

7.55 Pour être précis, comme le Canada l'a mentionné, le rapport du Groupe spécial *CEE - Importations de viande de boeuf en provenance du Canada*, auquel il est fait référence au paragraphe 232 du rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, a établi les critères ci-après de discrimination *de facto* au regard de l'article premier du GATT de 1994. Le Groupe spécial avait constaté que la mesure communautaire "avai[t] pour effet d'empêcher l'accès de "produits similaires" originaires de pays autres que les États-Unis et qu'[elle] était[t] de ce fait incompatible avec le principe de la nation la plus favorisée énoncé à l'article premier de l'Accord général".

7.56 Jugé d'après ces critères, l'effet discriminatoire du régime d'exemption des droits est manifeste ainsi qu'il est expliqué ci-après.

7.57 Le MVTO et les DRS sont à première vue neutres quant à l'origine des véhicules automobiles importés en franchise par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile. Toutefois, ainsi qu'il a été démontré dans l'argumentation et comme l'a confirmé la pièce n° 6 du Canada, ce sont les produits originaires de Suède et de Belgique et non les produits "similaires" originaires du territoire du Japon qui ont "en réalité" bénéficié en grande partie du régime d'exemption des droits. Comme le Canada l'a admis, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont une forte propension à importer des automobiles de certaines sources spécifiques situées dans certains pays. En fait, les éléments de preuve versés au dossier démontrent que le capital ou d'autres relations commerciales entre les fabricants visés par le Pacte au Canada et d'autres entités dans ces pays sont décisifs pour la détermination des pays d'origine des importations en franchise, comme le montrent les pièces n° 10 et 11 du Japon.

7.58 De ce fait, le MVTO et les DRS ont pour effet d'empêcher l'accès en franchise de produits similaires d'origines autres que les pays spécifiques et ils constituent donc une violation de l'article premier du GATT de 1994.

ii) Réponse des CE

7.59 Le critère proposé par le Canada est indûment restrictif et il rendrait pratiquement impossible la détermination de l'existence d'une discrimination *de facto*. Pour établir qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1 du GATT, il n'est pas nécessaire de démontrer que "seules" les importations d'une

certaine origine peuvent bénéficier de l'avantage considéré. De fait, il suffirait de démontrer que les importations d'une certaine origine bénéficient de façon disproportionnée de cet avantage. Le critère pertinent consiste donc à déterminer si la mesure incriminée se traduit par une répartition des importations entre les Membres fournisseurs qui est différente de ce qu'elle aurait été en l'absence de la mesure.

7.60 Contrairement à ce que le Canada affirme, les affaires portées antérieurement devant le GATT et l'OMC ne corroborent pas l'interprétation très étroite que donne le Canada de la notion de discrimination *de facto*.

7.61 Par exemple, dans l'affaire *Espagne – Café non torréfié*[685], le Groupe spécial avait jugé que l'Espagne avait agi de manière incompatible avec l'article I:1 du GATT en appliquant aux importations de certaines variétés de café ("arabica non lavé" et "robusta") des droits plus élevés que sur une variété "similaire" (café "doux"). D'après le critère proposé par le Canada, le plaignant (Brésil) aurait été tenu de démontrer qu'aucun café "doux" ne pouvait être cultivé au Brésil, de sorte que *de facto* "seules" les importations en provenance d'autres pays pouvaient bénéficier du taux de droit inférieur. Le Groupe spécial avait cependant jugé suffisant le fait que le Brésil exportait vers l'Espagne "principalement" les variétés soumises au taux de droit plus élevé:

7.62 "Le Groupe a également noté que les exportations brésiliennes de café à destination de l'Espagne consistaient principalement en "arabica non lavé" ainsi qu'en "robusta" et que ces deux types étaient actuellement frappés de droits plus élevés que le café "doux". Étant donné que ces cafés étaient considérés comme des "produits similaires", le Groupe spécial avait conclu que le régime tarifaire tel que l'Espagne l'appliquait alors présentait un caractère discriminatoire à l'encontre du café … originaire du Brésil.[686]

7.63 Une autre confirmation est donnée par l'affaire *CE – Bananes III*. Dans cette affaire, le Groupe spécial avait jugé que lesdites "règles relatives aux opérateurs" utilisées pour répartir un contingent tarifaire entre différentes catégories de distributeurs de bananes violaient *de facto* l'article II de l'AGCS parce que, alors que "la plupart" des fournisseurs de services originaires des pays plaignants étaient classés dans la catégorie moins favorisée, "la plupart" des fournisseurs de services originaires des pays ACP l'étaient dans la catégorie plus favorisée.[687]

7.64 Or, d'après le critère proposé par le Canada, le Groupe spécial n'aurait pas pu conclure qu'il y avait une violation *de facto*, sauf s'il avait établi auparavant que "seuls" les fournisseurs de services originaires des pays ACP, à l'exclusion de tout fournisseur de services actuel ou potentiel de n'importe quel autre Membre, pouvaient toujours être admis dans la catégorie plus favorisée.

7.65 Plus précisément, dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a fondé sa constatation, selon laquelle les "règles relatives aux opérateurs" établissaient une discrimination *de facto* en faveur des fournisseurs ACP, sur le fait que les fournisseurs étrangers non originaires des pays ACP ne contribuaient que pour 10 pour cent aux importations considérées.[688] En comparaison, les

[685] Rapport du Groupe spécial *Espagne – Café non torréfié*, *supra* note 282.

[686] *Ibid*., paragraphe 4.10.

[687] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphes 7.350-7.351. Le Groupe spécial avait suivi le même raisonnement afin de conclure que les "certificats d'importation" et les "certificats tempête" étaient également contraires à l'article II de l'AGCS (*Ibid*., paragraphes 7.393 et 7.396). Ces constatations du Groupe spécial ont été expressément confirmées par l'Organe d'appel, rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphes 243-244 et 248.

[688] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphes 7.332-7.334.

importations en provenance de pays autres que les États-Unis et le Mexique qui sont effectuées dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS représentent moins de 3 pour cent.[689] De ce fait, à tout le moins, la discrimination *de facto* est encore plus flagrante en l'espèce que dans l'affaire *CE - Bananes III*.

7.66 Les constatations susmentionnées formulées dans l'affaire *CE – Bananes III* concernaient l'article II de l'AGCS et non l'article premier du GATT. Il est cependant considéré que le critère de discrimination *de facto* ne peut pas être différent selon qu'il s'agit de l'une ou l'autre disposition. En fait, il convient de rappeler que dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'Organe d'appel a fondé sa conclusion, à savoir que l'article II de l'AGCS peut s'appliquer aux violations *de facto*, précisément sur sa similarité avec l'article I:1 du GATT.[690]

7.67 D'autres indications sont fournies par le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, dans lequel le Groupe spécial a considéré que le critère pertinent pour déterminer si une mesure constitue une violation *de facto* de l'article III:4 consiste à savoir si elle a "une incidence fondamentalement différente sur les importations" par rapport aux produits d'origine nationale.[691] Là encore, il n'y a aucune raison pour laquelle le critère pertinent de discrimination *de facto* prévu à l'article III du GATT devrait être différent de celui qui est prévu à l'article I:1 du GATT. En fait, dans cette affaire, le Groupe spécial avait expressément évoqué à l'appui de son interprétation de l'article III:4 la pratique antérieurement suivie dans le cadre de l'article I:1 du GATT.[692]

b) Question 2 (critère de discrimination *de facto*)

L'allégation de discrimination de facto formulée par les plaignants se fonde-t-elle sur le fait que les bénéficiaires ne comprennent pas tous les importateurs potentiels d'automobiles au Canada? Les plaignants considèrent-ils également qu'il y aurait quand même violation du principe NPF si tous les importateurs potentiels étaient des bénéficiaires admissibles dans le cadre du régime?

i) Réponse du Japon

7.68 Il n'y aurait pas de discrimination *de facto* au regard de l'article premier du GATT si tous les importateurs potentiels de véhicules automobiles pouvaient importer en franchise ces véhicules sans satisfaire aux conditions dont est assorti le régime d'exemption des droits, à savoir restriction de l'admissibilité, rapport production-ventes et prescription relative à la VCA.

7.69 Compte tenu de la tendance des activités commerciales des sociétés privées dont il est fait mention dans la réponse ci-dessus, même si l'admissibilité devenait accessible à tous les fabricants au Canada, y compris Toyota ou Honda, les véhicules automobiles produits par des fabricants au Japon ne disposant pas d'installations de production au Canada, comme Nissan ou Fuji Heavy (Subaru), ne bénéficieraient pas des avantages du régime d'exemption des droits et, par conséquent, la simple suppression des restrictions de l'admissibilité ne remédierait pas à la violation de l'article premier du GATT.

---

[689] Voir les tableaux 1 et 2 des CE.

[690] Rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphes 231-232.

[691] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphes 10.85-10.86 et 10.380-10.381.

[692] *Ibid*., paragraphe 10.86.

ii) Réponse des CE

7.70 Oui. Les principaux bénéficiaires de l'exemption tarifaire sont les filiales canadiennes des trois Grands de l'industrie automobile américaine, qui disposent tous de grandes installations de production aux États-Unis et au Mexique. Par conséquent, l'exemption tarifaire confère un avantage aux importations en provenance de ces deux pays par rapport aux importations en provenance des pays où les non-bénéficiaires de cette exemption tarifaire ont leurs principales installations de production.

7.71 Non. Si l'exemption tarifaire était accessible dans les mêmes conditions à n'importe quel importateur potentiel, il n'y aurait pas de violation *de facto* de l'article premier du GATT.

7.72 Les Communautés européennes ne font pas valoir que l'exemption tarifaire établit une discrimination *de facto* en faveur des importations originaires des États-Unis et du Mexique simplement parce que ces importations représentent actuellement la majeure partie des importations du Canada. Il est très probable que, même en l'absence de cette exemption tarifaire, les importations en provenance du Mexique et des États-Unis représenteraient encore une large part des importations du Canada en raison de l'existence de l'ALENA ainsi que de facteurs purement commerciaux, par exemple le fait que les États-Unis et le Mexique soient proches du marché canadien.

7.73 Les CE se plaignent que du fait que l'exemption tarifaire est réservée aux trois Grands de l'industrie automobile américaine, la part des importations originaires des États-Unis et du Mexique est encore plus grande que si tous les importateurs avaient la possibilité de bénéficier de l'exemption. Comme il a déjà été indiqué, c'est ce que montre le fait que la part des importations de produits américains et mexicains bénéficiant de l'exemption tarifaire (97 pour cent en 1997) est plus grande que leur part des importations totales (80 pour cent au cours de la même année).[693]

c) Question 3 (zones franches, programmes de ristourne de droits et classifications tarifaires en fonction de l'utilisation finale)

Le Canada a indiqué que "les conditions qui n'affectent pas l'origine d'où une marchandise doit provenir ne sont pas incompatibles avec l'article premier. À preuve le recours généralisé aux zones franches, aux programmes de ristourne de droits et aux classifications tarifaires en fonction de l'utilisation finale, qui tous ont pour conséquence que des produits similaires sont soumis à des taux de droit différents, quelle que soit l'origine nationale". Le Japon et les CE pourraient-ils formuler des observations à ce sujet?

i) Réponse du Japon

7.74 En ce qui concerne les trois mesures auxquelles le Canada fait référence, le Japon a demandé au Canada de fournir des éclaircissements en répondant à notre question au préalable.

7.75 À la connaissance du Japon à ce stade, ces mesures se différencient nettement du régime d'exemption des droits. À la différence des trois mesures susmentionnées, tous les bénéficiaires potentiels n'ont pas accès au régime pour importer des véhicules automobiles de tous pays d'approvisionnement potentiels en raison de la restriction de l'admissibilité et des autres conditions dont il est assorti, ainsi que de la nature des faits et circonstances dans le contexte desquels il est mis en œuvre. Ces différences peuvent être déduites des questions posées par le gouvernement japonais.

[693] Tableau 2 des CE.

ii) Réponse des CE

7.76 Les Communautés européennes ne soutiennent pas que toute condition qui n'est pas liée aux marchandises importées est en tant que telle contraire à l'obligation d'accorder le traitement national le plus favorisé "sans condition" qui est énoncée à l'article I:1 du GATT. Ainsi qu'il est expliqué plus haut, elles allèguent que le fait de limiter l'accès au régime d'exemption des droits à certains importateurs liés à des producteurs américains disposant de grandes installations de production aux États-Unis et au Mexique a pour conséquence qu'un avantage est procuré *de facto* à des marchandises originaires des États-Unis et du Mexique par rapport à des marchandises similaires originaires des Communautés européennes.

d) Question 4 (action privée ou action gouvernementale)

Dans l'affaire Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs, le Groupe spécial a indiqué que "les précédents du GATT démontrent que le fait qu'une action est décidée par des parties privées n'exclut pas la possibilité qu'elle soit considérée comme gouvernementale si le gouvernement y intervient suffisamment" et que "cette possibilité devra … être examinée cas par cas" (WT/DS44/R, paragraphe 10.56). Il a également indiqué que l'expression "lois, règlements ou prescriptions" figurant à l'article III:4 "devrait être interprétée comme englobant un éventail [aussi large] d'actions gouvernementales et d'actions de parties privées pouvant être assimilées à des actions gouvernementales" (Ibid., paragraphe 10.376). Toutes les parties pourraient-elles formuler des observations à ce sujet."

i) Réponse du Japon

7.77 Dans l'affaire *Japon – Pellicules*, la principale question qui se posait était celle de savoir s'il *existait* ou non une mesure gouvernementale. Or, les mesures en cause sont manifestement et incontestablement des mesures gouvernementales (à savoir, le MVTO de 1998 et les DRS). Bien que les actions en matière de production et de commerce entreprises par des fabricants/importateurs de véhicules automobiles soient privées, les mesures gouvernementales qui affectent ces actions privées entraînent une violation de l'article premier du GATT.

7.78 À supposer que le Groupe spécial avait à l'esprit les lettres d'engagement lorsqu'il a posé cette question, la position du gouvernement japonais est que ces lettres sont manifestement une "prescription" au sens de l'article III:4 du GATT de 1994.

ii) Réponse des CE

7.79 Ainsi qu'il est noté dans le premier des passages du rapport du Groupe spécial *Japon - Pellicules*[694] cités par le Groupe spécial, il est désormais bien établi qu'une action formellement "privée" peut néanmoins être considérée comme une action gouvernementale soumise aux procédures de règlement des différends, à condition que le gouvernement y intervienne suffisamment.

7.80 En l'espèce, pour les raisons déjà exposées par les Communautés européennes, le point de vue du Canada selon lequel les lettres d'engagement sont simplement des "actes privés" des bénéficiaires du Pacte de l'automobile est manifestement insoutenable. La présentation des lettres d'engagement a été demandée par le gouvernement canadien en tant que condition *sine qua non* pour signer le Pacte. En outre, la teneur des lettres a fait l'objet de négociations entre chaque bénéficiaire et le Ministère de l'industrie du Canada. De surcroît, le gouvernement canadien recueille régulièrement les

[694] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.56.

renseignements statistiques nécessaires pour s'assurer que les lettres d'engagement sont respectées et il y a des éléments de preuve attestant qu'il le fait effectivement dans la pratique.

7.81 Dans le rapport sur l'affaire *Japon - Pellicules*[695], ainsi que dans les rapports antérieurs sur les affaires *Japon – Semi-conducteurs*[696] et *Japon – Produits agricoles*[697], les groupes spéciaux soutiennent également la thèse selon laquelle des "mesures" non contraignantes, telles que les recommandations gouvernementales ou les directives administratives, peuvent constituer des "mesures" soumises aux procédures de règlement des différends.

7.82 Dans l'affaire *Japon – Pellicules*, le Groupe spécial avait débattu de la question de savoir si l'expression "lois, règlements ou prescriptions" utilisée à l'article III:4 du GATT avait la même portée que le terme "mesure" figurant à l'article XXIII:1 b) ou à l'article XI du GATT, mais n'avait pas jugé nécessaire d'arriver à une conclusion.[698]

7.83 Selon le plaignant dans ce différend, à savoir les États-Unis, l'expression "lois, règlements ou prescriptions" traduirait l'intention des rédacteurs de viser "toutes" les formes possibles d'actions gouvernementales.[699] Pour sa part, le défendeur, à savoir le Japon, a soutenu que pour qu'une partie soit soumise à une "prescription" gouvernementale,

> "elle doit soit i) être juridiquement contrainte de respecter la prescription, soit ii) recevoir du gouvernement un avantage en échange du respect de la prescription. Autrement dit, il doit y avoir soit une sanction du gouvernement, soit le non-octroi d'un avantage par le gouvernement lié, du point de vue de la forme ou du fond, au non-respect".[700]

7.84 Les Communautés européennes partagent le point de vue exprimé par les États-Unis. La position du Japon se fondait sur les différences qu'il y avait entre le texte de l'article III:4 du GATT, d'une part, et celui des articles XI et XXIII b), d'autre part. Cet argument est cependant loin d'être convaincant. L'obligation d'accorder le traitement national qui est faite à l'article III:4 vient en complément de l'interdiction des restrictions à l'importation qui est énoncée à l'article XI.[701] Il serait

---

[695] D'après le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.49: "… Au surplus, il nous paraît aussi concevable … que même les simples exhortations non contraignantes formulées dans une déclaration gouvernementale de politique générale puissent avoir sur les acteurs privés un effet semblable à celui d'une mesure juridiquement contraignante …"

[696] Voir le rapport du Groupe spécial *Japon – Semi-conducteurs, supra* note 112, paragraphe 117: "Le Groupe spécial a estimé que le train de mesures en question partait du même principe qu'un régime formel de contrôle des exportations et en comprenait les éléments essentiels. La seule différence était l'absence d'obligations formelles et juridiquement contraignantes … Cependant, le Groupe spécial a conclu qu'il s'agissait d'une différence de forme plutôt que de fond puisque les mesures étaient appliquées de la même façon que des prescriptions impératives ..."

[697] Rapport du Groupe spécial *Japon – Restrictions à l'importation de certains produits agricoles*, adopté le 21 août 1991, IBDD, S35/180, page 273.

[698] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.376.

[699] *Ibid.*, paragraphe 10.375.

[700] *Ibid.*

[701] Ainsi qu'il est noté dans le rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphe 11: "… l'intention des rédacteurs de l'Accord général était manifestement que les produits importés, une fois dédouanés, soient traités de la même façon que les produits similaires d'origine nationale; s'il en était autrement, une protection indirecte pourrait être accordée".

absurde que des mesures à la frontière non contraignantes qui restreignent les importations soient prohibées par l'article XI, et que des mesures intérieures non contraignantes qui établissent une discrimination à l'encontre des produits importés soient autorisées par l'article III:4.

7.85 En tout état de cause, les lettres d'engagement constitueraient des "prescriptions" même si l'interprétation plus étroite que le Japon donnait de ce terme était adoptée. Ainsi qu'il a déjà été expliqué, à la différence des mesures en cause dans l'affaire *Japon – Pellicules*, qui étaient souvent de simples exhortations, les lettres d'engagement sont rédigées en des termes qui ont sans équivoque un caractère impératif et visent à imposer des obligations contraignantes aux bénéficiaires. De plus, pour reprendre les termes du Japon, il y a une sanction qui est associée "du point de vue du fond", si ce n'est "du point de vue de la forme", au non-respect: le retrait de l'exemption tarifaire.

iii) Réponse du Canada

7.86 Dans l'affaire *Japon* – Pellicules, le Groupe spécial avait examiné si certaines actions étaient des "mesures" au sens de l'article XXIII:1 b), et si elles constituaient également des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. Cette analyse n'aide guère le Groupe spécial dans la présente affaire: L'analyse du mot "mesure" était liée à un ensemble très particulier de faits qui ne sont pas présents en l'espèce. L'examen de l'expression "lois, règlements ou prescriptions" reposait sur une hypothèse aux fins de l'analyse et n'exprime pas une constatation selon laquelle cette expression devrait être interprétée comme englobant les actions privées.

7.87 L'analyse du mot "mesure" faite par le Groupe spécial était centrée sur des considérations propres au pays dont la "mesure" était examinée. Le Groupe spécial avait noté ce qui suit:

> "Au Japon, il est admis que le gouvernement interviennent parfois par le biais de ce qu'il est convenu d'appeler des "directives administratives". En pareil cas, la société qui reçoit la "directive" du gouvernement japonais peut ne pas être juridiquement tenue d'agir en conséquence, mais on peut s'attendre qu'elle s'y conformera, vu le pouvoir du gouvernement et l'existence d'un système d'incitations et de désincitations gouvernementales qui est le produit des activités et interventions nombreuses et variées du gouvernement dans l'économie japonaise."[702]

7.88 Le Groupe spécial avait également noté qu'il avait été conclu dans le rapport d'un autre Groupe spécial que les directives administratives japonaises étaient une "mesure", parce qu'elles émanaient du gouvernement et qu'elles étaient efficaces dans le contexte japonais. En conséquence, le Groupe spécial avait considéré que sa propre analyse devrait tenir compte du contexte dans lequel s'inscrivaient les actions gouvernementales et de l'effet qu'elles avaient sur les acteurs privés.[703]

7.89 Le Groupe spécial avait alors conclu que la définition du mot "mesure" devait être large et comprendre les actions gouvernementales qui sont non contraignantes à première vue, à condition qu'elles aient des effets analogues aux actions contraignantes, par exemple des incitations ou des

---

De même, dans le rapport du Groupe spécial *États-Unis - Pétrole, supra* note 73, il est noté ce qui suit au paragraphe 5.2.2: "… l'élimination générale des restrictions quantitatives prévue par l'article XI … et les prescriptions de l'article III en matière de traitement national … ont essentiellement la même raison d'être: protéger le rapport compétitif que les parties contractantes s'attendent à voir maintenir entre leurs produits et ceux des autres parties contractantes …".

[702] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.44.

[703] *Ibid.*, paragraphe 10.46.

désincitations suffisantes pour que les parties agissent d'une manière particulière. Là encore, cette conclusion se fondait sur le contexte japonais de la mesure en cause. Le Groupe spécial s'était référé expressément à des situations dans lesquelles il existait une collaboration très poussée entre le gouvernement et les entreprises, comme c'était le cas au Japon. Il avait indiqué qu'en pareil cas, même les simples exhortations pouvaient avoir des effets semblables à ceux de mesures contraignantes.[704]

7.90 Le système réglementaire canadien est très différent de celui du Japon. Le concept de "directives administratives" qui était au centre de la définition du mot "mesure" donnée par le Groupe spécial n'existe pas. Le gouvernement canadien exerce son pouvoir à travers un système de lois et règlements qui imposent des obligations précises et prévoient des conséquences spécifiques en cas de manquement à ces obligations. Un acte non contraignant n'a pas les mêmes conséquences qu'il aurait au Japon. Ces facteurs devraient être pris en compte pour décider de ce qu'est ou n'est pas une "mesure" en l'espèce.

7.91 Le Groupe spécial est ensuite passé à la question de savoir si des actes privés pouvaient être considérés comme étant gouvernementaux. Il a noté des décisions antérieures en vertu desquelles des actes privés avaient été considérés comme étant des "mesures". Le Groupe spécial a cité, entre autres choses, l'affaire *Japon – Commerce des semi-conducteurs*[705], dans laquelle le Groupe spécial avait constaté qu'il y avait eu des actes manifestement privés dans le cadre d'une structure administrative qui exerçait "les plus fortes pressions possibles" pour influencer des décisions privées. Ce système "partait du même principe qu'un régime formel et en comprenait les éléments essentiels".[706] En conséquence, le Groupe spécial a conclu que des actes privés pouvaient être considérés comme étant gouvernementaux si le gouvernement y intervenait suffisamment.

7.92 Le point de savoir si un acte privé donné peut être attribué au gouvernement est donc une question de fait, qui doit être déterminée en fonction du degré d'intervention du gouvernement dans l'acte en cause. Comme l'a noté le Groupe spécial dans l'affaire *Japon – Pellicules*, il doit être répondu cas par cas à cette question.[707] Le Canada tient à souligner les différences qui existent entre les systèmes administratifs canadien et japonais; au Canada, il n'y a pas de système administratif général qui exerce "les plus fortes pressions possibles" sur les actions privées. Le gouvernement canadien n'a pas cette sorte d'influence généralisée sur les décisions privées qui avait été observée dans les affaires dans lesquelles des actes privés avaient été attribués aux gouvernements – il doit entreprendre une action directe à travers une loi ou un règlement. Le Canada soutient donc que les lettres additionnelles, comme les actions privées, ne peuvent être des "mesures" dans le contexte canadien. Elles ne constituent pas des lois ni des règlements et ne sont pas contraignantes ni exécutoires.

7.93 Même si le Groupe spécial décidait que les lettres sont des mesures, la question subsiste de savoir si elles constituent des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. Dans l'affaire *Japon – Pellicules*, le Groupe spécial n'avait formulé aucune constatation quant à l'interprétation de cette expression. Il avait conclu qu'aucune des mesures alléguées ne violaient l'article III:4 du GATT. Il pouvait donc présumer que toutes les actions en cause étaient des "lois, règlements ou prescriptions", sans se prononcer en fait sur ce point. Le Groupe spécial avait dit

---

[704] *Ibid.*, paragraphe 10.49.

[705] Rapport du Groupe spécial *Japon – Semi-conducteurs, supra* note 112.

[706] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.54.

[707] *Ibid*., paragraphe 10.56.

explicitement que, aux fins de l'argumentation, il considérerait *chaque* action en cause comme étant une prescription, y compris les actions dont il avait déjà constaté qu'elles n'étaient même pas des "mesures".[708] Conclure que le Groupe spécial avait décidé que n'importe laquelle de ces "mesures" étaient en fait des prescriptions constituerait une interprétation erronée grave de sa décision.

e) Question 5 (critère relatif à l'avantage)

Le Japon a indiqué, entre autres choses, qu'"il ressort clairement de l'article premier que l'octroi d'un avantage quelconque ne peut pas être soumis à la condition qu'il soit satisfait à un critère n'ayant aucun rapport avec le produit importé lui-même. C'est ce qu'expriment les mots "immédiatement et sans condition" et cela a été confirmé dans le rapport du Groupe spécial Indonésie – Automobiles (paragraphes 14.144-14.147)". ... "Si l'on applique l'interprétation juridique ci-dessus aux faits en l'espèce, l'avantage que confère le régime d'exemption des droits a été soumis aux conditions que constituent une restriction de l'admissibilité et le respect des prescriptions canadiennes relatives à la teneur et à la fabrication. Aucun de ces critères n'a de rapport avec les véhicules automobiles importés eux-mêmes. En conséquence, le Canada n'accorde pas sans condition le traitement NPF aux véhicules automobiles originaires des territoires de tous les Membres de l'OMC dans l'application qu'il fait du régime d'exemption des droits" (pas d'italique dans l'original). Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet.

i) Réponse du Canada

7.94 Le Japon a mal interprété le sens de l'expression "sans condition" figurant à l'article premier. Le Canada a traité de ce point dans son argumentation. L'article premier n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux *importateurs* par opposition aux *produits* importés. L'article premier n'interdit que les conditions liées à l'origine nationale du produit importé.

7.95 L'argument du Japon se fonde sur un seul passage tiré d'une seule affaire portée devant l'OMC dont il n'a pas été fait appel, à savoir l'affaire *Indonésie – Automobiles*.[709] Le Groupe spécial examinait les mesures indonésiennes en vertu desquelles des "entreprises pionnières" pouvaient importer en franchise des parties et pièces détachées. Une seule entreprise était considérée comme étant importatrice. Elle pouvait importer en franchise sous trois conditions. Premièrement, les parties et pièces détachées devaient être utilisées pour le montage d'une "voiture nationale" (il n'y en avait qu'une seule). Deuxièmement, elles devaient être importées par des entreprises pionnières (dont il n'y avait qu'une seule) produisant les voitures nationales. Troisièmement, l'entreprise devait se conformer à une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale.[710]

7.96 Le Japon en a tiré argument pour affirmer que la limitation concernant l'identité des importateurs et les prescriptions en matière de VCA et de proportion sont des "conditions" au sens de l'article premier. Par conséquent, le Japon fait valoir que le traitement tarifaire des véhicules au Canada est "soumis à deux conditions", à savoir que le fabricant figure sur une liste de sociétés visées par le MVTO ou un DRS et que l'importateur se conforme aux prescriptions en matière de VCA et de proportion qui lui sont applicables.

---

[708] *Ibid.*, paragraphes 10.376 et 10.377.

[709] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270.

[710] *Ibid.*, paragraphe 14.146.

7.97 Ce ne peut être ce que le Groupe spécial entendait, étant donné que dans la jurisprudence du GATT, rien ne vient étayer cela. L'un des problèmes que le Groupe spécial aurait, et non des moindres, tient au fait qu'il interpréterait l'article II en dehors du contexte du GATT. Il est expressément envisagé dans cet article que les consolidations tarifaires soient soumises à des "*conditions* ou clauses spéciales". En tout état de cause, l'article premier n'interdit que le traitement qui établit une discrimination sur la base de la nationalité. Par conséquent, comme le Canada l'a indiqué clairement dans sa réponse initiale:

> "[L]e critère à utiliser pour déterminer si l'imposition d'une condition ou d'un critère constitue une violation de l'article premier consiste à établir si cette condition ou ce critère est à la fois a) insuffisant pour qu'il y ait lieu de considérer les produits comme n'étant pas "similaires" *et* b) d'une nature telle qu'il se traduit par l'application aux importations d'un traitement discriminatoire fondé sur l'origine nationale du produit."

7.98 L'article premier ne s'applique tout simplement pas aux conditions d'importation neutres quant à l'origine, y compris les contingents tarifaires, les distinctions tarifaires en fonction de l'utilisation finale ou les zones franches.

7.99 De l'avis du Canada, dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial n'entendait pas que l'on donne de son analyse l'interprétation large proposée par le Japon. Il avait, à juste titre, constaté que les mesures appliquées par l'Indonésie constituaient des violations *de facto* de l'article premier, parce que seuls les produits coréens pouvaient en fait satisfaire aux conditions imposées par l'Indonésie. Le Groupe spécial avait donc conclu que ces mesures revenaient, dans leur application, à accorder un traitement différencié fondé sur l'origine nationale.

7.100 En résumé, les trois conditions imposées par l'Indonésie, bien qu'apparemment neutres, étaient toutes incompatibles avec la prescription énoncée à l'article I:1, à savoir que "tous avantages, faveurs [ou] privilèges" soient étendus "sans condition". Dans la pratique, ces conditions déterminaient l'origine nationale des produits qui pouvaient être importés en franchise et, en tant que telles, elles violaient l'article premier. Aucune des mesures contestées que le Canada applique dans le secteur de l'automobile n'est assortie de pareille condition et, partant, il n'y a pas violation de l'article premier.

f) Question 6 (restriction de l'admissibilité et discrimination *de facto*)

Le Japon a indiqué que "le fait que la restriction de l'admissibilité empêche de facto certains véhicules automobiles originaires de certains pays de bénéficier du régime d'exemption des droits équivaut à un manquement à l'obligation d'accorder le traitement NPF qui est énoncée à l'article premier du GATT". Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet.

i) Réponse du Canada

7.101 Ce que le Canada a indiqué est faux: le MVTO et les DRS n'excluent pas les véhicules automobiles d'une origine nationale quelconque, que ce soit *de facto* ou *de jure*. Les fabricants sont libres d'importer des véhicules de n'importe quelle origine nationale; les éléments fournis par le Japon lui-même dans son tableau 6 prouvent que les bénéficiaires du MVTO et des DRS importent des véhicules de nombreuses origines nationales, dont le Japon et les États membres des CE.

g) Question 7 (critères appliqués pour accorder le statut de bénéficiaires de DRS)

Le Japon a indiqué ce qui suit: "Les critères appliqués pour sélectionner à l'origine les bénéficiaires de DRS étaient incertains et arbitraires parce que le gouvernement canadien s'était réservé le droit, en vertu du Pacte de l'automobile canado-américain, de désigner des fabricants pouvant bénéficier

du régime d'exemption des droits et qu'il n'était nullement fait mention des critères pouvant être appliqués pour effectuer ces désignations." Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet et expliquer également les critères qui ont été utilisés pour accorder les DRS.

i) Réponse du Canada

7.102 Les critères appliqués pour sélectionner à l'origine les bénéficiaires de DRS n'étaient ni incertains ni arbitraires. Les fabricants de véhicules qui n'exerçaient pas d'activités pendant l'année de base (1er août 1963 au 31 juillet 1964) devaient seulement demander qu'un DRS soit publié. Cette demande pouvait être adressée oralement ou par écrit aux fonctionnaires responsables du Ministère de l'industrie.

7.103 Le gouvernement canadien déterminait si la société en question était capable d'atteindre les mêmes niveaux de VCA et les mêmes proportions que les sociétés visées par le MVTO. Si tel était le cas, le décret était accordé. Il était alors dûment promulgué, selon les mêmes procédures que celles en marge pour n'importe quel autre règlement canadien.

h) Question 8 (mesures en cause et applicabilité de l'article XXIV du GATT)

Les CE ont indiqué que "les mesures incriminées ne font pas partie de l'ALENA ni ne sont requises par cet accord, mais constituent plutôt une dérogation audit accord. En conséquence, elles ne peuvent pas être "exclues" du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV". Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet.

i) Réponse du Canada

7.104 Ce que les CE ont dit est incorrect. Les mesures ne constituent pas et ne peuvent pas constituer une dérogation à l'ALENA. L'annexe 300-A de l'ALENA prévoit expressément à la fois la poursuite de l'application du Pacte de l'automobile et le maintien par le Canada de son régime d'admission en franchise conformément au Pacte.

7.105 Même si l'ALENA ne contenait pas de telles dispositions, le fait est que l'article XXIV du GATT exclut du champ d'application de l'article premier le régime d'admission en franchise dont bénéficient les produits des pays faisant partie d'une zone de libre-échange. Rien dans l'article premier n'indique qu'un régime préférentiel d'admission en franchise n'est exclu du champ d'application de l'article premier que pour autant qu'il "fait partie" de l'accord principal établissant une zone de libre-échange ou qu'il est "requis par" cet accord. Par exemple, les parties à un accord de libre-échange provisoire (ou à une union douanière) accélèrent souvent l'élimination des droits entre elles. Aucune disposition de l'article XXIV n'empêcherait les parties d'accélérer l'admission en franchise au moyen d'un accord distinct, voire unilatéralement, même si cela n'était pas "requis" par l'accord principal.

i) Question 9 (mesures en cause et applicabilité de l'article XXIV du GATT)

Les CE ont indiqué que "l'article XXIV:5 ne constitue pas une base juridique justifiant l'adoption de toutes sortes de mesures qui seraient normalement incompatibles avec l'article premier. Cette disposition autorise simplement l'"établissement d'une zone de libre-échange". Par conséquent, seules les mesures qui sont inhérentes à cet objectif peuvent être exclues du champ d'application de l'article premier en vertu de l'article XXIV". Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet.

i) Réponse du Canada

7.106 Le Canada n'a pas prétendu que l'article XXIV excluait "toutes sortes de mesures" du champ d'application de l'article premier. Il a fait état de l'article XXIV en réponse à la plainte des CE selon laquelle le Canada a accordé l'admission en franchise sur une base incompatible avec l'article premier du GATT, parce que la plupart des véhicules qui en bénéficient sont originaires des États-Unis ou du Mexique. Le Canada a noté qu'une partie à un accord de libre-échange, ou à un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange, est exclue du champ d'application de l'article premier du fait de l'article XXIV lorsqu'il accorde l'admission en franchise aux produits d'autres parties à l'accord de libre-échange. C'est ce que le Canada a fait en ce qui concerne les produits en provenance des États-Unis et du Mexique.

7.107 Il n'est pas nécessaire que le Groupe spécial définisse les limites juridiques de l'exception prévue à l'article XXIV ou élabore des critères qui permettent, par exemple, de déterminer les mesures qui sont "inhérentes" à l'objectif que constitue l'établissement d'une zone de libre-échange. Quel que soit ce qui peut aussi être exclu du champ d'application de l'article premier, en vertu de l'article XXIV et quel que soit ce qui peut aussi être "inhérent" à l'objectif que constitue l'établissement d'une zone de libre-échange, le régime d'admission en franchise l'est manifestement.

j) Question 10 (les trois Grands de l'industrie automobile américaine, les producteurs étrangers et d'autres fabricants aux États-Unis)

Le Canada pourrait-il formuler des observations au sujet de ce que les CE ont indiqué, à savoir que le "seul et unique but [des mesures incriminées] est de procurer un avantage aux trois Grands de l'industrie automobile américaine, non seulement par rapport aux producteurs étrangers de véhicules automobiles, mais aussi par rapport à d'autres fabricants établis aux États-Unis". (pas d'italique dans l'original)

i) Réponse du Canada

7.108 Les Communautés européennes cherchent à établir le bien-fondé de leur allégation selon laquelle les mesures ne relèvent pas de l'ALENA. En fait elles en relèvent, comme le Canada l'a expliqué dans sa réponse à la question 9.

7.109 La plainte particulière des CE mentionnée par le Groupe spécial au paragraphe 18 est assez obscure. L'un des bénéficiaires initiaux des mesures était la filiale canadienne d'un fabricant des CE, Volvo. De plus, le statut de fabricants aux États-Unis ne présente aucun intérêt pour le présent différend. Ces mesures accordent l'admission en franchise aux fabricants au Canada qui remplissent les conditions requises. Elles n'ont aucune incidence sur la possibilité qu'ont les fabricants établis aux États-Unis d'importer des véhicules en provenance du Canada, et les véhicules produits aux États-Unis par n'importe quel fabricant peuvent entrer en franchise au Canada, que ce soit dans le cadre du Pacte de l'automobile ou de l'ALENA.

k) Question 11 (prescriptions en matière de VCA et de proportion et article XXIV:8 b))

Eu égard à son affirmation selon laquelle tout traitement préférentiel dont bénéficient les produits américains et mexicains peut être justifié au regard de l'article XXIV du GATT, le Canada pourrait-il préciser comment il considère les prescriptions en matière de VCA et de proportions qui figurent dans le Pacte de l'automobile, étant donné que l'article XXIV:8 b) dispose ce qui suit: "On entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives ... sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange." (pas d'italique dans l'original)

i) Réponse du Canada

7.110 Les prescriptions en matière de VCA et de proportion ne sont pas des réglementations commerciales restrictives au sens de l'article XXIV:8. Ce sont les conditions d'admissibilité énoncées dans la définition du terme "fabricant" qui figure dans le MVTO et dans les DRS et elles ont pour but d'assurer que les bénéficiaires exercent effectivement des activités de production au Canada. Elles ne restreignent d'aucune façon le commerce entre le Canada, les États-Unis ou le Mexique et, par conséquent, elles n'excluent pas la zone de libre-échange nord-américaine de la définition donnée à l'article XXIV:8 b).

7.111 En tout état de cause, la question de savoir si les prescriptions en matière de VCA ou de proportion sont des réglementations commerciales restrictives est sujette à controverse. Quiconque satisfait à la certification de l'origine de l'ALENA peut importer n'importe quel véhicule des États-Unis et du Mexique en vertu de cet accord, sans tenir compte des prescriptions en matière de VCA et de proportion. Ces prescriptions ne s'appliquent qu'aux importations effectuées dans le cadre du MVTO ou d'un DRS. C'est ce qui apparaît clairement dans le cas des unités de production américaines de Toyota et Honda. Les véhicules construits par ces sociétés entrent en franchise au Canada dans le cadre de l'ALENA, sans qu'il soit tenu compte des prescriptions en matière de VCA et de proportion. Il en est de même des véhicules importés par les sociétés visées par le MVTO ou les DRS. S'ils sont certifiés comme étant originaires de la zone de l'ALENA, ces véhicules peuvent entrer en franchise au Canada en provenance des États-Unis, quelles que soient les prescriptions en matière de VCA et de proportion.

l) Question 42 (*figure 4* du Canada – Importations dans le cadre du MVTO et des DRS)

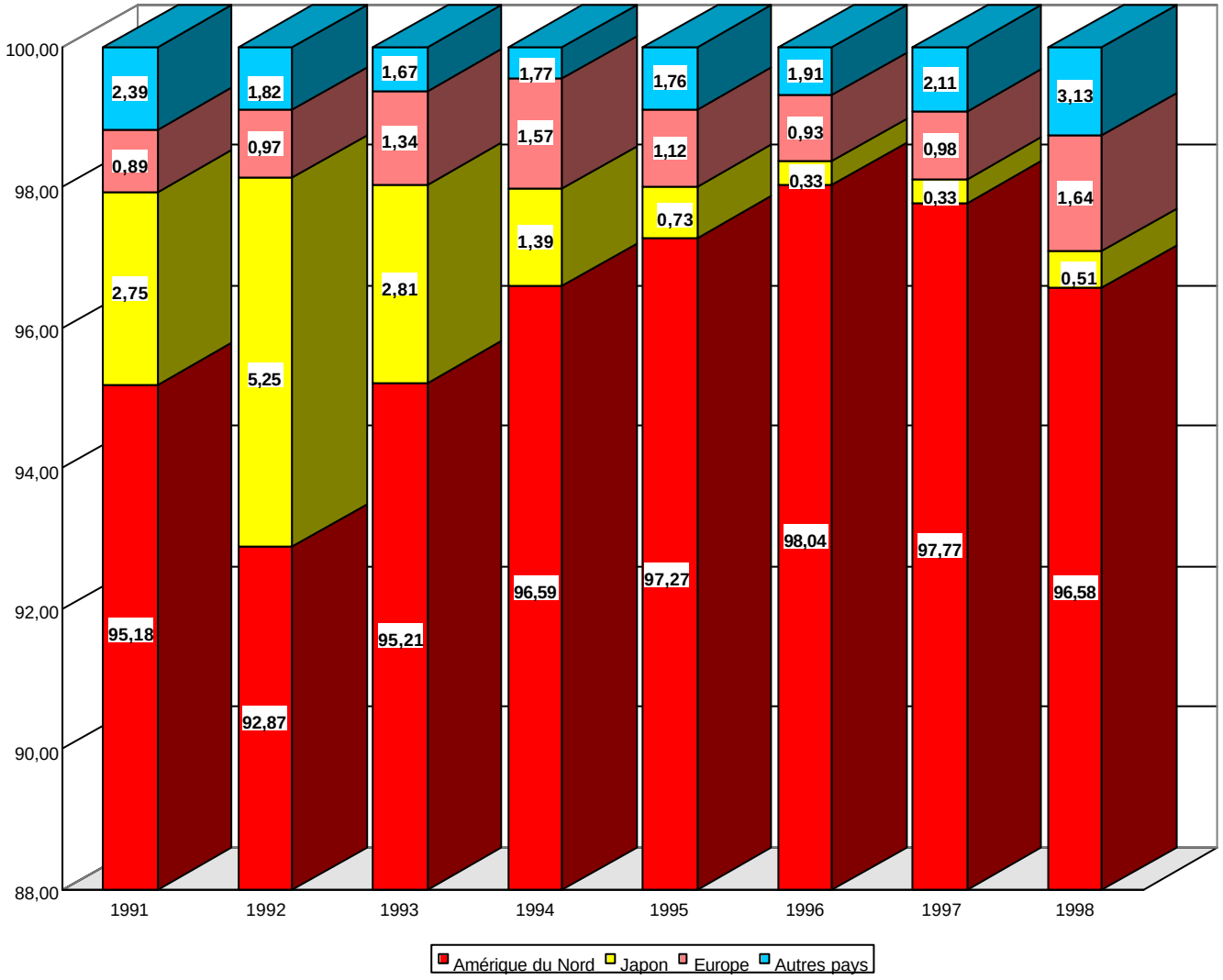
Le Canada pourrait-il compléter les données sur les importations présentées dans sa figure 4 initiale en fournissant des données concernant i) les importations en provenance des États-Unis et du Mexique qui bénéficient de l'admission en franchise dans le cadre du MVTO ou des DRS et ii) les importations qui sont admises dans le cadre de l'ALENA parce qu'elles satisfont aux règles d'origines prévues dans cet accord. (Prière de ventiler les données en fonction de ces deux groupes).

i) Réponse du Canada

7.112 Les renseignements fournis dans la *figure 4* étaient censés répondre aux allégations du Japon concernant la discrimination en faveur de fabricants belges et suédois telle qu'elle ressort du tableau 5 du Japon. Les données utilisées pour établir la *figure 4*, qui montre que les véhicules d'origine japonaise représentent un pourcentage significatif des ventes à l'importation, ont été obtenues auprès de la même source que celle que le Japon a utilisée pour établir son tableau 5. Tant le tableau 5 que la *figure 4* indiquent les ventes de véhicules importés par *unités*. La société qui a fourni ces données ne ventile pas les ventes d'origine nord-américaine. Les ventes effectuées par le Canada, les États-Unis et le Mexique sont indiquées au moyen d'un seul chiffre représentant les ventes intérieures, et le Canada ne peut pas ventiler les données. Le Canada n'a pas été en mesure d'obtenir auprès d'une autre source des données concernant les ventes pour les véhicules américains et mexicains. En conséquence, le Canada fournit à la place des renseignements sur la *valeur* des importations. La *figure 5* (ci-après) indique le pourcentage des importations effectuées dans le cadre du MVTO qui sont originaires de l'Amérique du Nord, du Japon, de l'Europe et du reste du monde. Les valeurs réelles de ces importations sont indiquées dans la pièce n° 25 du Canada.

Figure 5 du Canada

Figure 5 - Importations dans le cadre du MVTO et des DRS
(Pourcentage de véhicules importés par origine, sur la base de la valeur)



7.113 L'ALENA est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Le Canada ne dispose pas de statistiques concernant les ventes pour les importations effectuées dans le cadre de l'ALENA – là encore, les statistiques sur les ventes dont dispose le gouvernement canadien considèrent tous les véhicules américains comme étant d'origine nationale. À la place, le Canada fournit des renseignements sur la *valeur* des importations effectuées dans le cadre de l'ALENA pour chaque année depuis 1994. Les chiffres ci-après représentent la valeur totale de tous les véhicules importés dans le cadre de l'ALENA, quelle que soit l'identité de l'importateur:

1994: 431 736 609 dollars
1995: 557 865 152 dollars
1996: 697 478 247 dollars
1997: 845 203 530 dollars
1998: 1 655 496 286 dollars.

7.114 Les Communautés européennes ont demandé que le Canada fournisse les certificats ALENA pour les véhicules importés des États-Unis en 1998. Les certificats de 1998 concernant Chrysler Corporation sont joints. Sont également joints les certificats de 1998 et 1999 pour Ford Motor Company. Le Canada n'a pas les certificats de 1998 pour General Motors Corp., mais il les a pour 1999. Il convient cependant de noter que General Motors du Canada Limitée n'a pas importé en 1998 de modèles qu'il n'a pas importés non plus en 1999. Ces modèles ont été produits dans les mêmes usines au cours de ces deux années. Les certificats sont joints en tant que pièce n° 26 du Canada.

7.115 Les sociétés ont obtenu des certificats parce qu'ils sont nécessaires pour les véhicules entrant aux États-Unis et au Mexique. Ces certificats ont été communiqués au Canada pour information afin de confirmer que les véhicules pouvaient satisfaire aux prescriptions de l'ALENA en matière de règles d'origine. Le Canada croit savoir que les sociétés fournissent également des certificats aux clients importants qui achètent un grand nombre de véhicules et dont certains veulent obtenir confirmation qu'ils achètent des véhicules nord-américains.

7.116 Les sociétés ont continué d'importer des véhicules nord-américains dans le cadre du MVTO parce que c'est la pratique qu'elles suivent depuis 1965. Étant donné que c'est à partir de 1998 qu'il a été possible d'importer des États-Unis en franchise dans le cadre de l'ALENA, certaines sociétés n'ont pas complètement adapté leurs pratiques administratives au nouveau régime.

m) Question 43 (données concernant le coût des ventes)

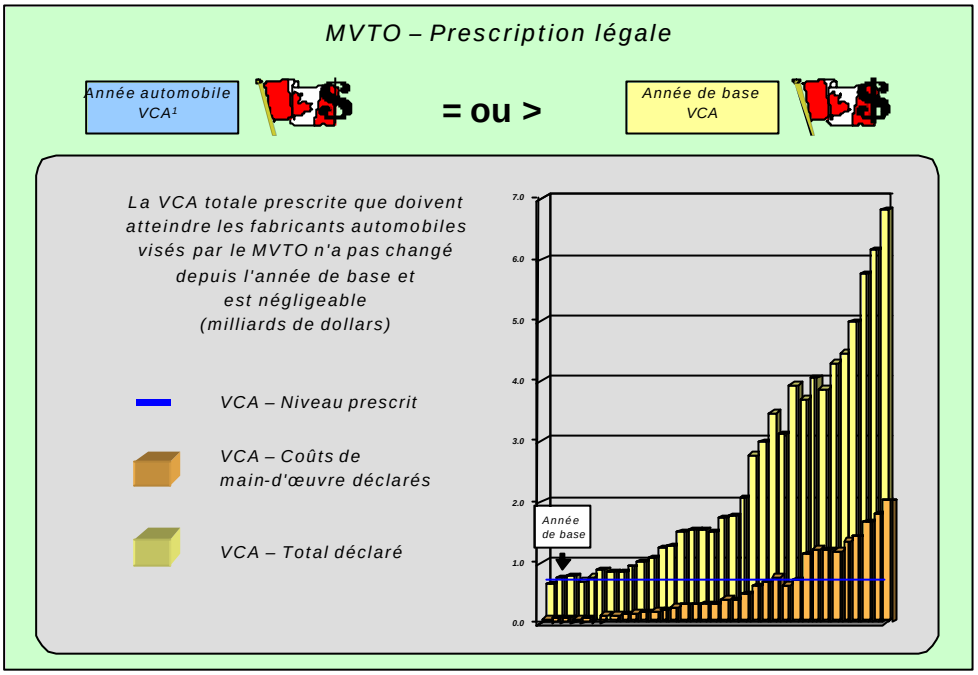
Le Canada pourrait-il compléter les données figurant dans sa pièce n° 2 en indiquant le coût global des ventes chaque année pour chacun des producteurs énumérés.

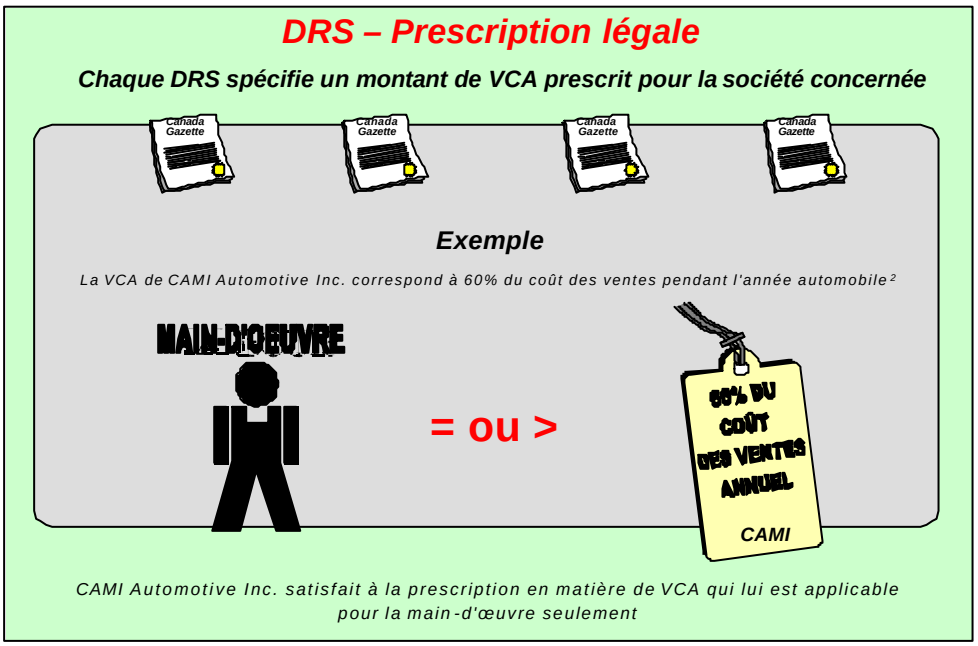
i) Réponse du Canada

7.117 La pièce n° 27 du Canada contient des données indiquant le coût global des ventes pour chaque année automobile depuis 1963-1964 en ce qui concerne General Motors du Canada Limitée, Ford of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd. (telle qu'elle était à l'époque) et Volvo Canada Ltd. Les *figures 6* et *7* comparent les différentes VCA correspondant au MVTO, aux DRS et aux lettres. La *figure 7* montre comment les chiffres du coût des ventes sont utilisés pour calculer les chiffres de croissance spécifiés dans les lettres. Le coût des ventes pendant l'année de base est soustrait du coût des ventes au cours de chaque année automobile suivante. Le chiffre obtenu est ensuite multiplié par 60 pour cent (dans le cas des trois Grands) ou 40 pour cent (pour Volvo Canada Ltd.). Le résultat de ce calcul et alors ajouté au montant prescrit pour l'année de base, ce qui donne le chiffre de croissance pour la société considérée.

Figure 6 du Canada

Figure 6 – Modalités d'application de la prescription relative à la valeur canadienne ajoutée (CVA) pour les fabricants d'automobiles



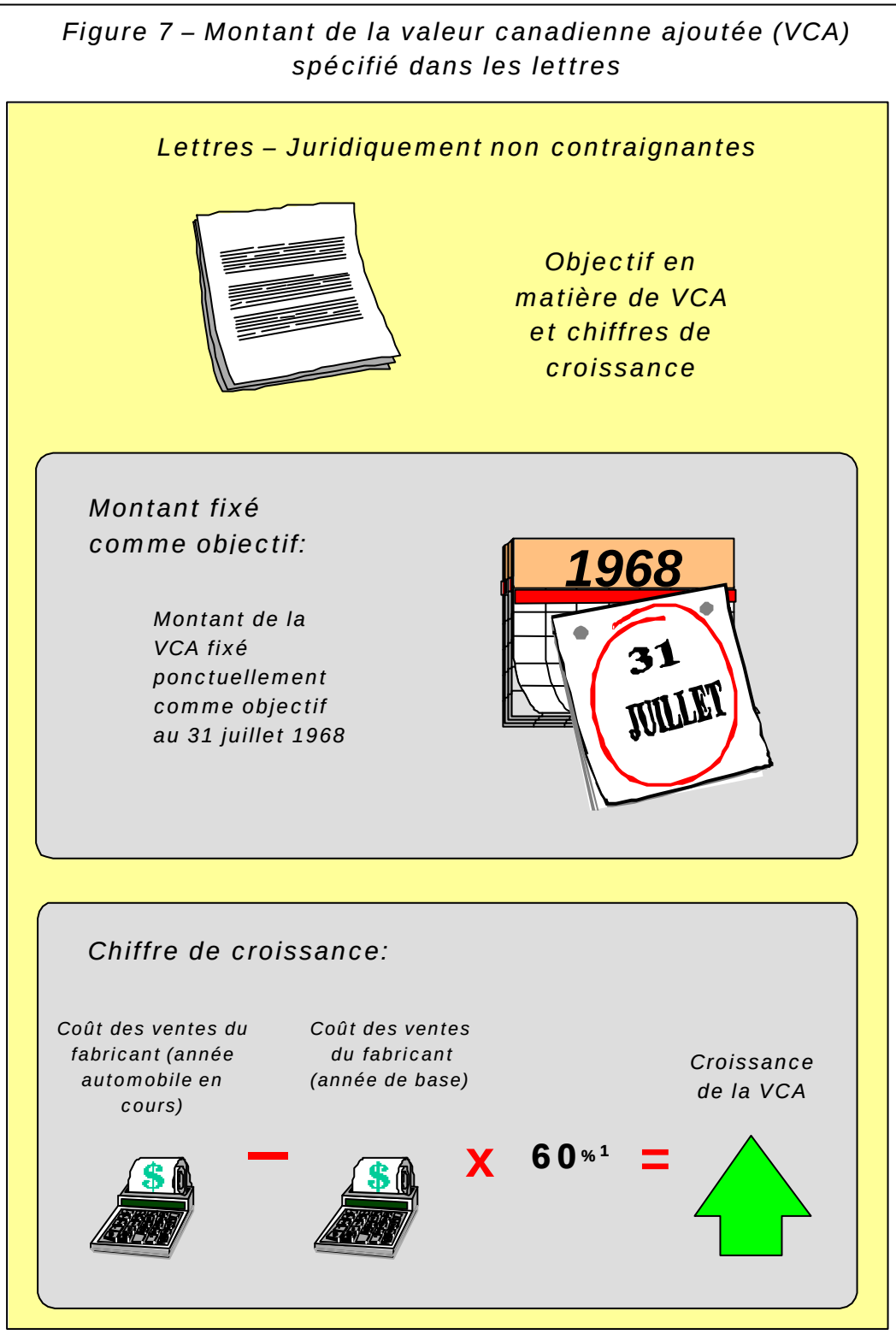


1 *Année automobile = 1er août au 31 juillet.*

2 *Coût des ventes = coût de production des automobiles produites au Canada et vendues pour consommation au Canada + coût des automobiles importées pour consommation au Canada (sur la base de la valeur imposable).*

Figure 7 du Canada

Figure 7 – Montant de la valeur canadienne ajoutée (VCA) spécifié dans les lettres



1 ***Le chiffre pour les trois Grands est de 60%. Il est de 40% pour Volvo Canada Ltd.***

7.118 Il convient de noter que dans certaines lettres, le calcul consiste à soustraire le coût des ventes de l'année précédente et non celui de l'année de base. Dans la pratique, toutefois, lorsque les calculs ont été effectués, ils l'ont toujours été en utilisant l'année de base.

n) Question 44 (importations et liens de propriété entre les sociétés)

Le Canada pourrait-il présenter des observations sur la déclaration du Japon selon laquelle "chaque fabricant remplissant les conditions requises importe en fait des véhicules automobiles uniquement des pays où sa société mère, ou une société avec laquelle il a un lien de propriété, possède des installations de production".

i) Réponse du Canada

7.119 En pratique, le Canada croit comprendre qu'il est caractéristique de l'industrie automobile mondialisée qu'il existe une certaine forme de lien sur le plan de la propriété ou de la fabrication, ou un lien similaire, entre les fabricants automobiles et les sociétés auprès desquelles ils achètent les produits qu'ils importent. Cela semble vrai non seulement des fabricants remplissant les conditions requises mais aussi des fabricants japonais et de ceux des CE. Il est certain qu'aucun des plaignants n'a présenté d'éléments de preuve à l'effet contraire.

7.120 Le Canada fait observer que, tout au moins au Canada, cette pratique est choisie par les sociétés et n'est en aucune façon exigée par les mesures canadiennes. Rien dans les mesures canadiennes n'exige ou n'encourage la création de tels liens en tant que condition d'importation et ces mesures requises ne limitent pas le choix des liens de la part des sociétés. Dans le cadre des mesures canadiennes, les fabricants remplissant les conditions ont le droit de se procurer des véhicules auprès de la source de leur choix, indépendamment de tout lien. Quand les sociétés choisissent d'établir des liens, elles sont libres de le faire sans aucune restriction quant à la société ou au pays visé.

7.121 La diversité de ces choix privés est la preuve de la mondialisation de l'industrie automobile. Les liens d'affiliation des fabricants s'étendent à la quasi-totalité des pays producteurs importants. Par exemple, selon des renseignements fournis par les trois Grands, ces sociétés à elles seules ont actuellement des liens d'affiliation pour la fabrication de véhicules dans au moins 24 pays différents, notamment le Japon, la France, l'Allemagne, le Portugal, la Suède et le Royaume-Uni. Le Canada invite le Groupe spécial à se reporter à sa réponse aux réfutations des plaignants dans laquelle, à propos de l'allégation présentée par le Japon au titre de l'article premier, il donne la liste de ces 24 pays. Le Canada invite aussi le Groupe spécial à se reporter à la pièce n° 12 qu'il a présentée, dans laquelle il donne une liste complète des liens d'affiliation existant dans l'industrie automobile dans le monde entier en 1999.

7.122 Là encore, il s'agit de décisions privées. Les mesures canadiennes n'exigent pas que les liens entre les sociétés aient une portée géographique aussi vaste et elles n'interdisent en aucune façon aux fabricants d'étendre leurs liens à d'autres sociétés ou à d'autres pays. Le Canada indique que, indépendamment de toute prescription établie à l'article premier, il est évident que les choix des sociétés ont entraîné une large diversification géographique des liens et des importations.

o) Question 45 (taux des droits NPF applicables à l'importation des véhicules automobiles depuis 1965)

Le Canada pourrait-il fournir des chiffres indiquant les taux des droits canadiens NPF applicables à l'importation des véhicules automobiles depuis 1965, ainsi que toute évolution de ces taux?

i) Réponse du Canada

Droits NPF appliqués par le Canada aux véhicules automobiles depuis 1963

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	TAUX CONSOLIDÉ
1er avril 1963	17,5%
1er juin 1969	15,0%
1er janvier 1980	14,3% (Début des réductions résultant du Tokyo Round)
1er janvier 1981	13,6%
1er janvier 1982	12,8%
1er janvier 1983	12,1%
1er janvier 1984	11,4%
1er janvier 1985	10,7%
1er janvier 1986	9,9%
1er janvier 1987	9,2%
1er janvier 1995	8,6% (Début des réductions résultant du Cycle d'Uruguay)
1er janvier 1996	8,0%
1er janvier 1997	7,3%
1er janvier 1998	6,7%
1er janvier 1999	6,1%

p) Question 2 6) du Japon (zones franches, programmes de ristourne de droits et classification tarifaire en fonction de l'utilisation finale)

Le Canada a mentionné les zones franches, les programmes de ristourne de droits et la classification tarifaire en fonction de l'utilisation finale. Le Japon ne comprend pas en quoi ces mesures sont pertinentes en l'espèce.

- *Compte tenu de l'analogie établie par le Canada lui-même entre le Pacte de l'automobile et les zones franches, les fabricants visés par le Pacte doivent-ils acquitter les droits de douane dont ils sont exemptés à la frontière au titre du régime d'exemption des droits sur les véhicules importés lorsqu'ils vendent ces véhicules sur le territoire canadien? Le Canada peut-il donner la définition d'une zone franche et un exemple dans lequel le Pacte de l'automobile est administré d'une telle façon?*
- *Compte tenu de l'analogie établie par le Canada lui-même entre le Pacte de l'automobile et les programmes de ristourne, les fabricants visés par le Pacte doivent-ils réexporter les véhicules importés en franchise de droits dans le cadre du régime d'exemption des droits vers un pays quelconque afin de bénéficier de la ristourne des droits? Le Canada peut-il donner la définition d'un programme de ristourne et un exemple dans lequel le Pacte de l'automobile est administré d'une telle façon?*
- *Compte tenu de l'analogie établie par le Canada lui-même entre le Pacte de l'automobile et la classification tarifaire en fonction de l'utilisation finale, les véhicules importés en franchise de droits au titre du régime d'exemption des droits doivent-ils être utilisés dans un produit autre que le véhicule importé lui-même? Le Canada peut-il donner la définition de la classification tarifaire en fonction de l'utilisation finale et un exemple dans lequel le Pacte de l'automobile est administré d'une telle façon?*
- *Dans le cadre de chacun des programmes décrits ci-dessus, est-il supposé que les importateurs doivent remplir les conditions requises pour bénéficier de l'exemption des droits? Dans l'affirmative, quelles sont ces conditions?*

i) Réponse du Canada

7.123 Le Japon a mal compris l'argument canadien. Le Canada n'a jamais affirmé que le MVTO ou les DRS constituaient en eux-mêmes des programmes de zone franche, des programmes de ristourne de droits ou des classifications tarifaires en fonction de l'utilisation finale. Il répondait à l'argument du Japon selon lequel *toute* condition à l'importation qui n'est pas liée au produit lui-même constitue nécessairement une violation de l'article premier. Cet argument est faux, comme le montre l'existence de nombreux programmes créant des conditions à l'importation qui ne sont pas liées au produit lui-même.

7.124 Conformément aux programmes de zones franches, les produits doivent être importés par des importateurs particuliers, pour un usage particulier. Conformément aux programmes de ristourne de droits, les produits doivent être incorporés dans des produits finis et réexportés. Conformément aux classifications en fonction de l'utilisation finale, les produits doivent être destinés à un usage particulier. Chacun de ces programmes établit manifestement une *condition* à l'importation, sans lien avec les produits eux-mêmes. Chacun d'eux est autorisé.

7.125 Le simple fait que le MVTO et les DRS établissent des conditions à l'importation ne détermine pas en lui-même si ces mesures constituent une violation de l'article premier. Cet article n'interdit pas l'imposition de conditions à l'importation. Il n'empêche pas les Membres de limiter le nombre des importateurs admissibles ou d'établir des critères d'admissibilité concernant ces importateurs. S'il le faisait, tous les programmes de licences d'importation seraient prohibés. L'article premier empêche seulement qu'un avantage soit accordé pour les produits d'un pays sans qu'il soit immédiatement et sans condition étendu aux produits de tous les Membres.

q) Question 4 des CE (*figure 4* du Canada - importations dans le cadre du MVTO et des DRS)

Il semble que la figure 4 fournie par le Canada n'indique pas les importations effectuées dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS originaires des États-Unis et du Mexique. Il ne semble pas non plus que les pourcentages indiqués dans cette figure tiennent compte de ces importations. Le Canada pourrait-il expliquer cette omission apparente? Signifie-t-elle que depuis 1991, toutes les importations en provenance des États-Unis et du Mexique sont effectuées dans le cadre de l'ALE/ALENA? Le Canada pourrait-il indiquer ce que seraient les pourcentages correspondants si les importations en provenance des États-Unis et du Mexique effectuées dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS avaient été prises en compte?

i) Réponse du Canada

7.126 Il n'y a pas eu d'omission. Le Canada a établi la figure 4 sur la base de la liste des pays indiqués dans le tableau 6 du Japon. Les données à partir desquelles la figure a été établie se trouvent dans la pièce n° 6 du Canada. Cela ne signifie pas que depuis 1991, toutes les importations en provenance des États-Unis et du Mexique soient effectuées dans le cadre de l'ALE/ALENA. Les pourcentages sont sans rapport avec l'argument du Japon que le Canada réfutait.

r) Question 6 des CE (données relatives au coût des parties et matières et au coût des ventes)

Le Canada pourrait-il fournir les données suivantes, sous forme de moyennes relatives à tous les bénéficiaires du MVTO et de DRS pour chaque catégorie de véhicules, pour l'année automobile la plus récente pour laquelle les renseignements sont disponibles:

- *pourcentage du coût des parties et matières par rapport au coût des ventes*

- *pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules produits au Canada*

- *pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules commercialisés au Canada*

i) Réponse du Canada - Note préliminaire

7.127 Les chiffres fournis concernent tous l'année automobile 1996-1997.

ii) Réponse du Canada - pourcentage du coût des parties et matières par rapport au coût des ventes

7.128 Note: Le coût des ventes est un terme qui comprend uniquement le coût, pour le fabricant, des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada. En d'autres termes, le coût des ventes est la somme i) du coût de production des véhicules fabriqués dans le pays et vendus aux fins de consommation au Canada et ii) du coût des véhicules importés pour être vendus au Canada (calculé sur la base de leur valeur en douane). Le coût des ventes exclut celui des véhicules vendus à l'exportation. Le Canada ne recueille pas de données sur le "coût des ventes" de tous les véhicules produits au Canada et ne dispose pas de chiffre de ce type. Ainsi, les Communautés européennes demandent le pourcentage des parties et matières par rapport au coût des ventes mais ce chiffre n'a aucune signification. Il est établi en prenant la valeur de toutes les parties et des matières utilisées dans la production au Canada et en le comparant au coût des seuls véhicules vendus aux fins de consommation au Canada (qu'ils aient été importés ou produits dans le pays). Les pourcentages sont ainsi manifestement surévalués.

7.129 Les pourcentages des parties et matières par rapport au coût des ventes (des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada) sont les suivants:

Automobiles: 167 pour cent;

Véhicules commerciaux spécifiés: 211 pour cent;

Autobus: 192 pour cent.

iii) Réponse du Canada – pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules produits au Canada

7.130 Note: Le chiffre demandé ici correspond à une comparaison de la VCA avec le coût des ventes des seuls véhicules produits au Canada. Comme le Canada l'a expliqué ci-dessus, il ne dispose pas du chiffre demandé concernant le coût des ventes car ce chiffre devrait inclure le coût des véhicules exportés. Le Canada fournit le pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules produits au Canada et vendus aux fins de consommation au Canada. Cela entraîne une surévaluation des pourcentages car ceux-ci correspondent à une comparaison de la VCA *totale* avec une partie seulement du coût des ventes (c'est-à-dire qu'il ne tient pas compte du coût des ventes des véhicules importés).

7.131 Les pourcentages de la VCA par rapport au coût des véhicules produits au Canada et vendus aux fins de consommation au Canada sont les suivants:

Automobiles: 204 pour cent;

Véhicules commerciaux spécifiés: 203 pour cent;

Autobus: 188 pour cent.

iv) Réponse du Canada – pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules commercialisés au Canada

7.132 Note: Le Canada ne dispose pas du chiffre correspondant au coût des ventes de tous les véhicules commercialisés au Canada, qui devrait inclure celui des véhicules vendus à l'exportation. Comme il l'a indiqué ci-dessus, le Canada ne peut que donner le pourcentage de la VCA par rapport au coût des ventes des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada. C'est le calcul qui est utilisé pour déterminer si des sociétés comme CAMI Automotive Inc. ont respecté les prescriptions relatives à la VCA établies dans leurs DRS respectifs.

7.133 Les pourcentages disponibles sont les suivants:

Automobiles: 47 pour cent;

Véhicules commerciaux spécifiés: 57 pour cent;

Autobus: 116 pour cent.

s) Question 7 des CE (importations d'automobiles en provenance des États-Unis et du Mexique effectuées en 1998 dans le cadre du MVTO)

Le Canada pourrait-il indiquer combien d'automobiles (en unités et/ou en valeur) ont été importées en 1998 des États-Unis et du Mexique par les bénéficiaires de MVTO:

- *au bénéfice de l'exemption tarifaire*
- *dans le cadre de l'ALENA*
- *dans le cadre du régime NPF*

i) Réponse du Canada

- *au bénéfice de l'exemption tarifaire*

7.134 La valeur totale des automobiles importées des États-Unis dans le cadre du MVTO en 1998 a été de 9 541 millions de dollars. La valeur totale des automobiles importées du Mexique au titre du MVTO en 1998 a été de 419 millions de dollars. La somme de ces chiffres est de 9 960 millions de dollars.

7.135 Note: ce chiffre n'est pas le même que celui qui a été donné pour l'"Amérique du Nord" pour 1998 dans la pièce n° 25 du Canada, fournie en réponse à la question 42 du Groupe spécial. Le chiffre demandé dans cette question était celui du total pour tous les *véhicules* importés à la fois dans le cadre du MVTO et des DRS et pas seulement dans le cadre du MVTO.

- *dans le cadre de l'ALENA*

7.136 Le total pour tous les véhicules figure dans la réponse à la question 42 du Groupe spécial. Étant donné que les Communautés européennes ont demandé le chiffre correspondant uniquement aux

bénéficiaires du MVTO, et non aux bénéficiaires des DRS, il serait nécessaire de déterminer la valeur des importations pour chacune des différentes sociétés puis d'en faire la somme. Le Canada ne dispose pas de données pour les sociétés prises individuellement et ne peut donc pas fournir les renseignements demandés.

- *dans le cadre du régime NPF*

7.137 Le Canada ne dispose pas de ces renseignements, pour les mêmes raisons que celles qui ont été indiquées ci-dessus.

t) Question 52 (action privée ou action gouvernementale)

Les CE et le Japon pourraient-ils répondre aux arguments avancés par le Canada dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, selon lesquels le rapport du Groupe spécial Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs est de peu d'assistance pour le Groupe spécial en l'espèce, en particulier parce que "[l]'analyse du mot "mesure" faite par le Groupe spécial était centrée sur des considérations propres au pays dont la "mesure" était examinée"?

i) Réponse du Japon

7.138 Comme le gouvernement japonais l'a indiqué dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, il approuve la conclusion à laquelle le Canada est parvenu en dernière analyse, à savoir que l'affaire Pellicules n'est pas pertinente en l'espèce. Chaque mesure faisant l'objet d'une procédure de groupe spécial à l'OMC présente des caractéristiques qui lui sont propres et qui résultent des situations économique, sociale et politique qui règnent dans le pays considéré. Dans sa réponse à la question 4 du Groupe spécial, le Canada semble chercher à rejeter l'allégation du Japon selon laquelle les lettres d'engagement constituent une violation de l'article III:4 en examinant en détail la "mesure" au sens de l'article XXIII:1 b) du GATT plutôt qu'en examinant les "prescriptions" au sens de l'article III:4. Le Japon allègue que c'est cette dernière disposition du GATT qui a été violée en l'espèce, comme il l'a indiqué dans sa réponse à la question 51 du Groupe spécial et dans d'autres documents.

ii) Réponse des CE

7.139 Le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules* est pertinent en l'espèce à deux égards.

7.140 Premièrement, le Groupe spécial a estimé que "le fait qu'une action est décidée par des parties privées n'exclu[ait] pas la possibilité qu'elle soit considérée comme gouvernementale si le gouvernement y interv[enait] suffisamment".[711]

7.141 Cette constatation a été présentée par le Groupe spécial comme la réaffirmation d'un principe bien établi et généralement applicable et non comme une constatation exceptionnelle justifiée par les caractéristiques propres au système politique japonais. Le degré d'intervention du gouvernement dans les lettres d'engagement est peut-être même plus élevé que dans certaines des actions qui ont été considérées comme des "mesures" gouvernementales dans l'affaire *Japon - Pellicules*.[712]

[711] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93, paragraphe 10.56.

[712] Voir, par exemple, *ibid.*, paragraphes 10.298 et 10.299.

7.142 Deuxièmement, le Groupe spécial a affirmé que "même les simples exhortations non contraignantes formulées dans une déclaration gouvernementale de politique générale [pouvaient] avoir sur les acteurs privés un effet semblable à celui d'une mesure juridiquement contraignante".[713]

7.143 Là encore, le Groupe spécial a formulé cette conclusion en des termes généralement applicables et ne l'a pas limitée aux circonstances spécifiques propres à l'affaire à l'étude. En tout état de cause, comme les Communautés européennes l'ont déjà expliqué, cette question ne se pose même pas en l'espèce. Contrairement aux mesures japonaises, les lettres d'engagement ne sont pas de simples déclarations exposant la politique générale d'un gouvernement. Elles sont rédigées en termes impératifs et ont été considérées comme contraignantes par les deux parties. En outre, la présentation des lettres d'engagement était une condition nécessaire à l'octroi de l'exemption tarifaire. En revanche, dans l'affaire *Japon – Pellicules*, il n'y avait aucun lien direct entre les mesures et l'octroi d'un quelconque avantage spécifique par le gouvernement.

2. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'article III:4 du GATT

a) Question 13 partielle (les prescriptions en matière de proportion)

Les CE font valoir que la prescription en matière de proportion est incompatible avec l'article III:4 du GATT car la limite maximale fixée pour la valeur totale des ventes a pour effet en pratique "de restreindre exclusivement les ventes de véhicules importés". À cet égard, les CE indiquent en outre que "les prescriptions en matière de proportion ont pour conséquence que les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles".

Les CE font aussi valoir que la prescription en matière de proportion est incompatible avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC parce qu'elle relève du point 1 b) de la Liste exemplative. Les CE expliquent leur point de vue en indiquant que "conformément aux prescriptions en matière de proportion, le montant des véhicules automobiles importés qu'un bénéficiaire peut vendre au Canada (et qu'il peut donc souhaiter "acheter") varie en fonction de la valeur des véhicules automobiles qu'il exporte".

- *L'argument des CE relatif à l'incompatibilité de la prescription en matière de proportion avec l'article III:4 du GATT est-il identique à leur argument relatif à l'incompatibilité de cette prescription avec le point 1 b) de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC?*

i) Réponse des CE

7.144 Non. Ces arguments sont semblables mais pas identiques. Les Communautés européennes font valoir que les prescriptions en matière de proportion constituent une violation de l'article III:4 parce qu'elles établissent une limite quantitative pour les ventes de véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire. Le point de savoir si cette limite est ou non liée au volume des exportations est sans importance pour établir une violation de l'article III:4. Pour cela, il suffit de montrer que les ventes de marchandises importées sont limitées alors que celles de produits nationaux similaires ne le sont pas.

7.145 En revanche, l'allégation formulée par les CE au titre du point 1 b) de la Liste exemplative est que les prescriptions en matière de proportion établissent une limite à la vente de véhicules importés qui est "liée" au montant des véhicules exportés par chaque bénéficiaire. Ainsi, cette allégation

[713] *Ibid.*, paragraphe 10.49.

comprend un élément supplémentaire, qui n'est pas nécessaire pour établir une violation de l'article III:4, à savoir que la limitation des ventes intérieures est liée à la valeur des exportations.

b) Question 14 (les prescriptions en matière de proportion)

Pour appuyer son opinion selon laquelle la prescription relative au rapport production-ventes est incompatible avec l'article III:4 du GATT, le Japon décrit une situation dans laquelle un fabricant visé par le Pacte de l'automobile décide de vendre des véhicules supplémentaires produits au Canada et dans laquelle "la concurrence sur le plan des ventes de véhicules automobiles importés similaires s'en trouverait accrue".

- *Le Japon estime-t-il que toute mesure qui entraîne un accroissement de la production intérieure d'un produit et par conséquent renforce la concurrence à laquelle se heurte le produit importé similaire du fait de l'accroissement des ventes intérieures de ce produit, est en elle-même incompatible avec l'article III:4?*

- *Comment le Japon répond-il à l'argument du Canada selon lequel le rapport production-ventes est comparable à "une subvention fondée sur la production, qui prescrit d'atteindre un certain niveau de production pour bénéficier d'un certain niveau d'avantages" et selon lequel une telle subvention fondée sur la production ne constitue pas une violation de l'article III?*

- *À cet égard, quelle est l'opinion du Japon au sujet de l'argument avancé par le Canada selon lequel "ni le GATT ni aucun autre accord de l'OMC n'interdit des mesures qui relèvent les niveaux de production; il n'existe aucun texte permettant d'affirmer qu'une simple augmentation de la production nationale a un effet négatif sur les conditions de concurrence pour les produits importés similaires"?*

i) Réponse du Japon

Le Japon abordera ces questions dans sa réfutation.

c) Question 15 (les prescriptions en matière de proportion)

À propos des arguments présentés antérieurement par le Canada, celui-ci pourrait-il expliquer ses vues sur la question de savoir si le rapport production-ventes affecte ou non les ventes intérieures au Canada de véhicules automobiles importés autres que ceux qui sont importés par des bénéficiaires du MVTO et de DRS?

i) Réponse du Canada

7.146 Les rapports production-ventes n'affectent pas les ventes intérieures de véhicules, quels qu'ils soient, au Canada, qu'ils soient importés ou fabriqués dans le pays. Les arguments précédents du Canada portaient sur l'argument des CE selon lequel ces proportions ont pour effet d'amener les sociétés bénéficiaires à limiter leurs ventes de véhicules importés, sans limiter leurs ventes de véhicules nationaux. Dans les paragraphes pertinents, il est donc expliqué pourquoi les proportions n'affectent pas les ventes intérieures de véhicules importés dans le cadre du MVTO et de DRS. Les proportions servent uniquement à déterminer si les importations d'une société seront passibles de droits ou admises en franchise. Les sociétés bénéficiaires du MVTO et de DRS sont libres d'importer et de vendre autant de véhicules qu'elles le souhaitent. Tant que les ventes restent dans les limites imposées par la proportion pertinente, les importations se font en franchise. Une fois que les ventes

dépassent cette limite, le fabricant doit acquitter le droit NPF normal sur les importations ultérieures. Dans les deux cas, cela n'a aucun effet sur les conditions de vente sur le marché intérieur canadien.

7.147 Les proportions déterminent si les produits sont ou non passibles de droits. En d'autres termes, le seul effet possible concerne l'importation des produits.

7.148 Les rapports production-ventes n'affectent pas non plus les ventes intérieures de véhicules importés par les sociétés qui ne bénéficient pas du MVTO ou de DRS. Ces sociétés ne sont pas tenues de respecter une quelconque proportion et peuvent importer et vendre des véhicules sous réserve seulement qu'elles acquittent les droits NPF imposés par le Canada sur les véhicules automobiles. L'argument des CE ne peut s'appliquer à elles.

7.149 Le Canada voudrait aussi faire observer que les proportions n'ont et ne sont censées avoir aucun effet sur les conditions du marché au Canada. Comme il l'a indiqué, les niveaux de production canadiens sont nettement supérieurs aux niveaux minimaux exigés par les proportions. Celles-ci n'ont donc pas fait progresser le nombre de véhicules nationaux mis en vente sur le marché canadien. Les fabricants produisent des véhicules pour des raisons commerciales et non pour accroître leur possibilité d'importer.

d) Question 16 (sens du mot "prescrivent" dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC)

Le Canada indique que le texte de l'Accord sur les MIC "indique explicitement qu'il faut que les MIC prohibées "prescrivent" l'achat ou l'utilisation de produits nationaux". Le Canada pourrait-il préciser ses vues concernant le sens du mot "prescrivent" figurant dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, en particulier compte tenu du fait qu'il est indiqué que "les MIC qui sont incompatibles avec … [le] paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles … auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent … "

i) Réponse du Canada

7.150 Le texte introductif du paragraphe 1 de la Liste exemplative fait référence aux "MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994". Il traite donc uniquement des mesures dont il a déjà été constaté qu'il s'agit de MIC et établit un critère double pour déterminer si elles sont visées par la Liste.

7.151 Premièrement, la mesure doit *soit* être obligatoire ou avoir force exécutoire en vertu de la législation nationale ou de décisions administratives, *soit* être telle qu'il soit nécessaire de s'y conformer pour obtenir un avantage. Deuxièmement, la mesure alléguée doit *prescrire* une des actions énoncées aux alinéas a) et b).

7.152 La première partie du critère établi dans le texte introductif concerne la question de savoir si la MIC prohibée alléguée est une mesure contraignante. Si la réponse à cette question est "non", alors la MIC n'est pas visée par la Liste exemplative. Si la réponse est "oui", il faut alors déterminer si la contrainte est du type de celles qui sont indiquées aux alinéas a) et b).

7.153 Les prescriptions relatives à la VCA figurant dans le MVTO et dans les DRS sont des mesures contraignantes au sens du texte introductif. Elles sont obligatoires et ont force exécutoire. Toutefois, ces prescriptions ne répondent pas à la deuxième partie du critère énoncé dans le texte introductif parce qu'elles ne "prescrivent" pas les actions indiquées aux alinéas a) et b). Elles a) ne "prescrivent" ni l'achat ni l'utilisation de produits nationaux, et elles b) ne "prescrivent" pas que l'achat ou l'utilisation de produits importés soit limité à un montant lié au volume ou à la valeur des produits nationaux exportés. Elles ne sont pas incluses dans les exemples de MIC prohibées.

7.154 Les taux d'accroissement de la VCA indiqués dans les lettres ne relèvent pas de l'article III:4 et ne répondent pas à la première partie du critère énoncé dans le texte introductif car ils ne sont pas contraignants et n'ont pas force exécutoire et il n'est pas nécessaire de s'y conformer pour obtenir un avantage.

e) Question 17 (les lettres)

Le Canada soutient que les arguments des CE selon lesquels certaines lettres d'engagement ont été exigées des fabricants en tant que condition de la signature du Pacte de l'automobile par le Canada et selon lesquels les bénéficiaires ont supposé que le non-respect de ces lettres entraînerait le retrait de l'exemption tarifaire par le Canada sont sans fondement de fait. Le Canada affirme que le non-respect d'engagements pris volontairement n'entraînerait pas le refus du régime d'admission en franchise de droits et que Revenue Canada n'examine pas si les sociétés bénéficiaires du MVTO ont respecté les engagements qu'elles ont souscrits dans les lettres.

Compte tenu de ce qu'ont dit les CE et le Japon, et sans préjudice de l'opinion du Groupe spécial sur la question de savoir s'il est approprié de considérer les lettres d'engagement comme des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT, le Canada pourrait-il donner une explication détaillée:

- *des circonstances entourant la présentation des lettres d'engagement, en particulier en ce qui concerne la nature du rôle éventuel des autorités canadiennes et le rapport entre les lettres et le Pacte de l'automobile;*

- *de la nature des engagements contenus dans les lettres;*

- *de l'éventuelle signification pratique qu'auraient actuellement ces engagements;*

- *du rapport entre les engagements contenus dans les lettres et les prescriptions énoncées dans le MVTO de 1998 et dans les DRS; et*

- *des dispositions qui ont éventuellement été prises pour rassembler des renseignements sur l'application des engagements contenus dans les lettres.*

i) Réponse du Canada

7.155 Lors de la conclusion du Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien a demandé aux sociétés concernées de lui donner l'assurance qu'elles comprenaient bien le nouveau système. Il leur a fourni un projet de lettre indiquant dans leurs grandes lignes quelles seraient les prescriptions énoncées dans le Pacte et les résultats qu'il en escomptait. Les sociétés étaient libres d'apporter à la lettre les modifications de leur choix – par exemple, la lettre de General Motors du Canada Limitée diffère des autres lettres à la fois dans la forme et sur le fond, ce qui n'a en aucune façon influé sur le statut de la société en tant que bénéficiaire du MVTO.

7.156 Les engagements figurant dans les lettres sont un énoncé des résultats escomptés de la mise en œuvre par le Canada du système établi dans le cadre du Pacte de l'automobile. Ils n'ont pas de statut ni d'existence juridiques au Canada parce qu'ils ne constituent pas des contrats ni des textes législatifs ou réglementaires. Ils ne peuvent créer aucune forme d'obligation ou de devoir. Comme le Canada l'a indiqué, le gouvernement canadien n'a pas de mandat légal pour refuser l'octroi des avantages prévus par les MVTO ou les DRS en cas de non-respect des engagements. Aucune autre forme de sanction ne peut être imposée non plus.

7.157 Les lettres n'ont actuellement aucune signification pratique. Aucun avantage n'est subordonné au respect des niveaux de VCA indiqués dans les lettres et aucune sanction n'est prévue si ces niveaux ne sont pas atteints. Ni le gouvernement, ni les sociétés concernées, ne considèrent que ces lettres soient contraignantes en aucune façon.

7.158 Les montants indiqués dans les lettres pour la VCA sont sans rapport avec les prescriptions énoncées dans le MVTO et les DRS. Ces prescriptions déterminent si les sociétés ont droit à bénéficier de l'admission en franchise pendant une année donnée. Elles sont autonomes et forment un tout. Les lettres sont l'expression de ce que l'on espérait obtenir grâce au système établi dans le cadre du Pacte de l'automobile. Que les résultats escomptés aient été obtenus ou non, cela n'a aucune incidence sur le respect des prescriptions énoncées dans le MVTO ou dans les DRS.

7.159 Aucune disposition n'a été prévue pour rassembler les renseignements relatifs à l'application des lettres. Certains de ces renseignements figurent dans ceux qui sont recueillis pour vérifier si les sociétés satisfont aux prescriptions juridiques qui leur sont applicables au titre du MVTO et des DRS. Mais la plupart n'y figurent pas et le gouvernement canadien ne cherche pas à les réunir. Si certaines sociétés les fournissent de toute manière, le gouvernement ne vérifie en aucune façon les montants indiqués par ces sociétés.

f) Question 18 (les lettres et les actions privées ou gouvernementales)

Le Canada fait valoir que certaines lettres d'engagement ne sont pas des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT au motif qu'elles n'ont pas de statut juridique ni d'effet juridique et que le gouvernement canadien n'a pas de mandat légal pour refuser le droit à l'admission en franchise en cas de non-exécution des engagements pris volontairement qui sont contenus dans ces lettres. Quelle est l'opinion du Canada au sujet de l'argument des CE et de la Corée selon lequel la jurisprudence du GATT/de l'OMC, comme on en trouve l'indication la plus récente dans le rapport du Groupe spécial Japon - Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs (WT/DS44/R), confirme que les lettres d'engagement peuvent être définies comme des mesures imputables au gouvernement canadien?

i) Réponse du Canada

7.160 Les arguments des Communautés européennes et de la Corée sont erronés. Les lettres ne sont pas des mesures au sens de l'article III:4 parce qu'elles ne sont pas contraignantes pour les sociétés qui les ont présentées.

7.161 Le Groupe spécial *Japon – Pellicules* a indiqué clairement qu'il fallait déterminer cas par cas si un acte était une "mesure" en tenant compte du contexte dans lequel cet acte avait été entrepris. Des actes privés ne peuvent être des mesures que dans les cas où le gouvernement intervient suffisamment, par exemple dans le cas où la structure administrative exerce "les plus fortes pressions possibles" sur les actions privées et "[part] du même principe qu'un régime formel... et en [comprend] les éléments essentiels".[714] Dans le contexte canadien, il n'existe aucun régime d'administration autre que le régime réglementaire formel. Le gouvernement ne peut orienter les actions privées sans une loi ou un règlement spécifique. Aucune loi et aucun règlement n'exigeaient la présentation des lettres et aucune loi et aucun règlement n'exigent des sociétés qu'elles respectent les engagements qu'elles ont pris. Les lettres ne peuvent donc être des mesures.

[714] Rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.54, citant le rapport du Groupe spécial *Japon – Semi-conducteurs, supra* note 112.

7.162 Même si le Groupe spécial devait constater que les lettres sont des "mesures", il resterait à savoir si ce sont des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. Le Canada rappelle ici sa réponse à la question 4 du Groupe spécial. Le Groupe spécial *Japon – Pellicules* n'a pas tenté d'interpréter ces termes; au lieu de cela, il a noté à deux reprises que le mot "prescriptions" semblait avoir un sens plus étroit que le mot "mesure". Il a ensuite supposé pour les besoins de son analyse que les "lois, règlements ou prescriptions" englobaient une large gamme d'actions gouvernementales et d'actions privées pouvant être assimilées à une action gouvernementale.

7.163 Il incombe au Japon et aux Communautés européennes, en tant que parties plaignantes, de démontrer que les lettres sont imputables au gouvernement canadien et sont des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. Puisque les circonstances présentes dans les affaires précédentes ne sont pas présentes en l'espèce, les parties plaignantes ne peuvent s'acquitter de cette obligation.

g) Question 46 (les prescriptions en matière de proportion)

Les CE indiquent que "les prescriptions en matière de proportion ont pour conséquence que les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles".

Dans leur réponse à la question 13 du Groupe spécial, les CE font observer que "les prescriptions en matière de proportion constituent une violation de l'article III:4 parce qu'elles établissent une limite quantitative pour les ventes de véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire".

Les CE ont aussi fait valoir que "les prescriptions en matière de proportion sont des mesures intérieures relevant de l'article III et non de l'article XI parce qu'elles n'affectent pas le droit d'importer des véhicules automobiles mais le droit de les vendre au Canada".

Les CE pourraient-elles préciser si leur argument est que les prescriptions en matière de proportion restreignent la vente intérieure au Canada de tous véhicules automobiles importés ou qu'elles restreignent la vente intérieure au Canada des véhicules automobiles qui sont importés en franchise de droits?

i) Réponse des Communautés européennes

7.164 Les Communautés européennes soutiennent que les prescriptions en matière de proportion limitent la vente au Canada des véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire.

h) Question 47 (les prescriptions en matière de proportion)

Comment les CE répondent-elles à l'argument du Canada selon lequel le seul effet possible de la prescription en matière de proportion concerne l'importation des produits considérés (réponse du Canada à la question 15 du Groupe spécial) et à l'observation formulée par le Canada, selon laquelle "l'argument des CE transformerait une mesure établissant les conditions auxquelles l'importation a lieu – qui est manifestement une mesure à la frontière – en une limitation des ventes intérieures relevant de l'article III:4"?

i) Réponse des Communautés européennes

7.165 Les prescriptions en matière de proportion ne restreignent pas le droit d'importer des véhicules automobiles au bénéfice de l'exemption tarifaire. Elles limitent le droit de vendre au Canada des véhicules déjà importés dans ce pays au bénéfice de l'exemption tarifaire. Par conséquent,

les prescriptions en matière de proportion sont des mesures intérieures au sens de l'article III du GATT et non des mesures à la frontière. Comme les Communautés européennes l'ont déjà expliqué, la distinction entre les mesures à l'importation assujetties à l'article XI du GATT et les mesures intérieures assujetties à l'article III du GATT est une distinction formelle et non une distinction fondée sur les effets des mesures sur le volume des importations.

i) Question 48 (les prescriptions en matière de proportion)

À propos de l'argument du Canada selon lequel les prescriptions en matière de proportion n'affectent pas la vente intérieure des véhicules automobiles importés, le Canada pourrait-il répondre à l'argument des CE selon lequel "toute augmentation de la valeur marchande des véhicules automobiles produits au Canada par le bénéficiaire entraînera automatiquement une augmentation identique de la valeur des ventes autorisées dans le pays" alors qu'"une augmentation des importations de véhicules automobiles n'entraîne aucune augmentation de la valeur des ventes autorisées dans le pays "?

i) Réponse du Canada

7.166 L'argument des CE repose sur une hypothèse erronée. Les ventes intérieures d'un fabricant, quel qu'il soit, ou de toute autre personne, ne font l'objet d'aucune limite, dans quelque circonstance que ce soit. Par conséquent, la mention par les CE des "ventes autorisées dans le pays " n'est pas appropriée. Le Canada invite le Groupe spécial à se référer à ses arguments précédents, expliquant le fonctionnement du système des proportions. La production n'affecte en aucune façon la valeur des véhicules qui peuvent être vendus au Canada. Elle ne peut affecter que la valeur des véhicules pouvant être importés en franchise de droits.

7.167 Le rapport production-ventes n'établit aucun type de restriction quantitative concernant la valeur ou le volume des ventes intérieures de véhicules, qu'ils soient produits dans le pays ou importés. Au cas où, dans une société, cette proportion serait égale au niveau fixé ou s'en rapprocherait, la société devrait simplement commencer à payer des droits sur ses importations de véhicules. Naturellement, comme le Canada l'a indiqué clairement dans sa réponse initiale, pour les fabricants, ces proportions restent en fait bien supérieures aux niveaux prescrits. Mais dans aucun de ces deux cas, il n'existe de limite quant à la quantité de véhicules importés pouvant être vendus au Canada.

7.168 Selon la façon dont le Canada comprend maintenant l'argument des CE, celui-ci concerne exclusivement les véhicules importés en franchise de droits dans le cadre du MVTO ou des DRS. Les CE font valoir que, parce qu'il existe une limite à la valeur des véhicules pouvant être importés en franchise de droits, les véhicules ainsi importés sont désavantagés sur le plan de la vente intérieure. Elles admettent que les autres véhicules importés reçoivent un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux véhicules nationaux, comme l'exige l'article III.

7.169 Il n'existe aucune base dans l'article III permettant d'établir une distinction entre des produits par ailleurs similaires en fonction du fait que les produits ont ou non été assujettis à un droit d'importation. La question qui se pose est de savoir si les véhicules importés – que certains d'entre eux ou la totalité aient ou non été assujettis à des droits d'importation à la frontière – reçoivent un traitement moins favorable que les véhicules nationaux similaires en ce qui concerne les lois, règlements ou prescriptions intérieures affectant leur vente. Dans le cas des mesures canadiennes, la réponse est manifestement non. Il n'existe aucune limite quant à la quantité de véhicules importés similaires pouvant être vendus. Il existe une limite potentielle quant à la quantité de ces véhicules similaires qui auront été importés en franchise de droits, mais c'est là une question sans rapport avec l'article III. Cet article s'applique aux mesures affectant la concurrence intérieure entre produits

importés et produits nationaux, après le dédouanement des produits importés et le versement de tous droits de douane.

j) Question 49 (les prescriptions en matière de proportion)

Le Canada pourrait-il préciser si sa position selon laquelle les prescriptions en matière de proportion n'affectent pas la vente intérieure des véhicules automobiles importés repose sur le fait que les niveaux actuels de production dépassent le niveau fixé par ces prescriptions?

i) Réponse du Canada

7.170 S'il est vrai que le niveau de la production canadienne est tel que les sociétés pourraient importer beaucoup plus de véhicules en franchise de droits qu'elles ne choisissent actuellement de le faire, ce *n*'est *pas* pour cette raison que le Canada a déclaré que les prescriptions en matière de proportion n'affectaient pas la vente intérieure des véhicules automobiles importés. La raison est celle qui a été exposée ci-dessus, dans la réponse à la question 48. Il n'existe aucune restriction relative à la vente intérieure des véhicules, que la proportion atteinte par un fabricant soit inférieure, égale ou supérieure au niveau fixé la concernant. Tous les véhicules, qu'ils soient importés ou produits dans le pays, ou, s'ils sont importés, qu'ils soient importés en franchise ou qu'ils soient passibles de droits, ou qu'ils soient importés par un fabricant répondant aux conditions requises ou par un fabricant ne répondant pas à ces conditions, sont assujettis exactement aux mêmes règles en ce qui concerne la vente intérieure et toutes les autres questions relevant de l'article III. Il n'existe aucune limite d'aucune sorte relative à la vente intérieure; tout fabricant peut toujours vendre autant de véhicules que le marché le demande.

k) Question 50 (les lettres)

En ce qui concerne la question de savoir si les lettres d'engagement sont ou non des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT, le Canada pourrait-il présenter des observations en ce qui concerne:

- *l'argument des CE selon lequel "les lettres d'engagement avaient été négociées avec le Ministère canadien de l'industrie et [selon lequel] le Canada considérait qu'elles étaient une condition sine qua non pour la signature du Pacte de l'automobile"?*

i) Réponse du Canada

7.171 Les Communautés européennes n'ont présenté aucun élément de preuve à l'appui de ces allégations. En outre, les archives n'étayent pas les allégations des CE. Les dossiers du Canada n'indiquent ni que ces textes ont été "négociés" ni que la présentation des lettres était une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile. La réponse donnée par le Canada à la question 17 du Groupe spécial était fondée sur les renseignements dont il disposait. Les archives administratives montrent que le Canada a fourni un projet de lettre mais il est inexact de dire que les lettres ont été "négociées". Les dossiers n'appuient pas non plus la position des CE selon laquelle les lettres étaient une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile. Rien dans les dossiers n'indique ce que le Canada aurait fait si les sociétés n'avaient pas présenté les lettres. Il n'est toutefois pas logique de penser que le Canada aurait annulé l'Accord sans les lettres, puisqu'il s'agissait d'un traité bilatéral soigneusement négocié.

7.172 Ce que les Communautés européennes allèguent à l'appui de leur argument sur ce point est au mieux ambigu. Il est fait référence à une déclaration figurant dans la pièce n° 22 des CE et prononcée par un dirigeant de Chrysler Corporation, qui a indiqué qu'avant la signature du Pacte de l'automobile,

le Canada avait cherché à s'assurer que son industrie automobile resterait viable. Il ne disait pas que le Canada avait fait de la présentation des lettres une condition *sine qua non*.

- *l'argument des CE selon lequel le gouvernement canadien a demandé aux sociétés touchées de prendre des engagements spécifiques concernant des accroissements de la valeur canadienne ajoutée*

ii) Réponse du Canada

7.173 Le dossier montre que le Canada a effectivement demandé des engagements au sujet de la valeur canadienne ajoutée.

- *les arguments des CE concernant la surveillance alléguée du respect des lettres d'engagement par les autorités canadiennes*

iii) Réponse du Canada

7.174 Les arguments des CE reposent sur de simples spéculations et ne sont pas étayés par les dossiers. Les Communautés européennes invoquent une lettre vieille de 35 ans concernant les anticipations d'un cadre supérieur du secteur. Toutefois, qu'il y ait eu ou non de telles "vérifications" trimestrielles ou annuelles pendant les premières années d'application du Pacte de l'automobile, il n'y a plus à l'heure actuelle de vérification de ce type. En fait, le gouvernement canadien n'examine actuellement aucun renseignement relatif aux lettres. Comme les lettres n'ont jamais eu force exécutoire, les dossiers n'indiquent pas clairement à quel moment le Canada a mis fin à ces examens informels des renseignements fournis à leur sujet. Il est clair qu'actuellement, il n'existe aucune pratique d'examen. Il est entendu pour le Canada que les sociétés savent parfaitement qu'aucun examen n'est effectué.

7.175 Les Communautés européennes tombent dans la spéculation et l'insinuation quand elles affirment que le gouvernement ne surveille la VCA dans le cadre du MVTO que pour obtenir des renseignements relatifs aux lettres. La VCA correspond à une obligation contraignante énoncée dans le MVTO et c'est pour cette raison qu'elle fait l'objet d'une surveillance et d'une mesure d'exécution.

7.176 Les Communautés européennes tentent d'étayer leurs spéculations en citant la déclaration publique du gouvernement canadien, dans laquelle celui-ci a lui-même reconnu que les lettres n'étaient pas contraignantes. Elles affirment que, puisque le gouvernement fait aussi observer sur son site Web que les lettres ont "généralement" été respectées, cela montre qu'il doit effectuer une surveillance pour pouvoir faire une telle déclaration. Outre que le mot "généralement" connote quelque chose qui se situe en deçà du respect total de lettres qui, selon les allégations des Communautés européennes, sont contraignantes, il faut noter que les trois Grands au moins s'enorgueillissent publiquement depuis longtemps de l'ampleur de leurs activités au Canada, comme le font les sociétés et les entreprises dans le monde entier pour faire reconnaître ce qu'elles apportent de bon dans les pays où elles opèrent. Cela ne signifie pas que ce qu'elles apportent de bon soit prescrit.

7.177 Il s'ensuit que les conclusions des CE sont aussi dénuées de fondement que les spéculations sur la base desquelles elles ont été établies. Comme le Canada l'a expliqué, quelles qu'aient pu être les intentions, les aspirations ou les attentes du gouvernement et du secteur dans les années passées, l'allégation des CE selon laquelle ces lettres ont actuellement un effet n'est pas vrai et le Canada n'évalue pas, ne vérifie pas et n'examine pas d'une autre façon le "respect" des lettres.

- *l'argument du Japon selon lequel les déclarations des présidents directeurs généraux de deux des bénéficiaires du Pacte de l'automobile montrent que les lettres d'engagement sont "contraignantes et en vigueur"*

iv) Réponse du Canada

7.178 Le gouvernement canadien n'a joué aucun rôle dans la formulation de ces remarques apparemment informelles qui ont été citées et n'a pas été consulté à cette occasion, mais l'on peut se demander si le choix des mots, même en tant qu'expression de l'opinion du secteur, qui a été fait par ces dirigeants était censé avoir une signification juridique. Il faudrait peut-être faire la part de l'exagération qui est possible dans toute situation informelle et il existait alors une certaine tension entre les fabricants automobiles tenant à leur contribution relative à l'économie canadienne. Quoi qu'il en soit, le Canada doute vivement que les dirigeants de ces sociétés, ou tout autre fabricant répondant aux conditions requises, puissent faire aujourd'hui ces déclarations en utilisant les mêmes mots, parce que le Canada a indiqué clairement que les lettres n'étaient pas contraignantes.

l) Question 51 (les lettres et les affaires LEIE et CEE - Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants)

Les CE et le Japon pourraient-ils faire connaître leur opinion sur l'argument selon lequel, d'après les critères énoncés dans les affaires LEIE et CEE - Règlement relatif aux importations de pièces détachées et composants, les lettres d'engagement ne sont pas des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT?

i) Réponse du Japon

7.179 Le gouvernement japonais a réfuté l'argument du Canada selon lequel les lettres d'engagement ne sont pas des "prescriptions" au sens de l'article III du GATT. Le Canada tente de faire porter l'attention uniquement sur l'aspect superficiel des lettres et autres instruments juridiques et de cacher l'importance du rôle et de la signification de ces lettres. Il est très peu plausible que des sociétés privées prennent volontairement des engagements vis-à-vis du gouvernement concernant la teneur de leur production en éléments d'origine nationale quand ces engagements ne font que restreindre leurs activités. L'argument du Canada selon lequel les lettres n'ont pas été expressément mises en œuvre par une loi ou un règlement canadien et selon lequel le MVTO de 1998 et les DRS ne prévoient pas explicitement des sanctions dans le cas où les engagements figurant dans les lettres ne sont pas respectés est sans fondement. Les signataires des lettres les considéraient comme contraignantes, les lettres contiennent des prescriptions en matière de vérification et de présentation de rapports et aucune date d'expiration n'y est mentionnée. Le MVTO de 1998 et les DRS sont des "décrets en conseil", qui sont des instruments réglementaires pouvant être abrogés ou modifiés par le gouvernement canadien. Les lettres d'engagement ont force exécutoire étant donné que le gouvernement canadien peut abroger ou modifier les instruments pertinents si les engagements figurant dans les lettres ne sont pas mis en œuvre.

7.180 En tout état de cause, le gouvernement japonais estime que la façon dont le Canada décrit les critères énoncés dans les affaires LEIE et Pièces détachées et composants est au mieux imprécise. Dans ces deux affaires, il a été constaté que les engagements pris "volontairement" étaient des "prescriptions" au sens de l'article III:4.

7.181 Dans l'affaire *Canada – LEIE*, les engagements pris volontairement étaient des "prescriptions" essentiellement parce qu'ils devenaient des conditions pouvant faire l'objet d'une exécution forcée (paragraphe 5.4). Comme il a été indiqué, les lettres d'engagement étaient des conditions nécessaires à l'octroi du régime initial d'admission en franchise et étaient et restent exécutoires par le biais du retrait de l'avantage au moyen de l'abrogation ou de la modification du

MVTO de 1998 et des DRS. Dans l'affaire *CEE - Pièces détachées et composants*, le Groupe spécial a constaté que l'article III:4 se référait non seulement aux prescriptions auxquelles les entreprises étaient juridiquement contraintes de se conformer (comme dans l'affaire *LEIE*) mais aussi à celles qu'une entreprise acceptait volontairement pour obtenir un avantage du gouvernement. Les signataires ont présenté les lettres d'engagement pour obtenir du gouvernement canadien l'avantage que représente le régime d'exemption des droits.

7.182 Ainsi, les lettres d'engagement dans le présent différend sont manifestement des "prescriptions" au sens des rapports des deux groupes spéciaux. Si le Canada avait pu indiquer une affaire dans laquelle un groupe spécial avait constaté que des engagements semblables n'entraient pas dans le cadre des "prescriptions" mentionnées à l'article III:4, l'argument canadien aurait été plus convaincant.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.183 Les Communautés européennes ont déjà répondu à cet argument. Pour plus de commodité, les passages pertinents sont reproduits ci-dessous:

> "Le Canada soutient que son interprétation du terme "prescription" est tirée des rapports sur les affaires *Canada - LEIE*[715] et *CEE – Pièces détachées et composants*.[716] Mais ces rapports ne donnent aucunement à penser que les groupes spéciaux entendaient élaborer une série de critères généralement applicables ou qu'ils les utilisaient.
>
> En tout état de cause, les lettres d'engagement présentent les mêmes caractéristiques que les mesures en cause dans l'affaire *CEE – Pièces détachées et composants*. Ainsi que l'a indiqué le Canada, dans cette affaire, le Groupe spécial avait constaté que les engagements d'augmenter la teneur en éléments d'origine nationale offerts par les filiales de certaines sociétés japonaises constituaient des "prescriptions" parce qu'ils étaient une "condition préalable à l'obtention d'un avantage". Il en est de même pour les lettres d'engagement. Le gouvernement canadien n'aurait pas signé le Pacte de l'automobile si les trois Grands de l'industrie automobile n'avaient pas présenté les lettres d'engagement.
>
> La seule différence entre les deux affaires est que le règlement antidumping des CE prévoyait que la Commission des Communautés européennes pouvait (mais sans y être tenue) poursuivre la procédure et imposer en fin de compte des droits anti-échappatoires si les engagements étaient dénoncés ou violés.[717] Le MVTO ne prévoit pas expressément la possibilité d'imposer des sanctions. Mais cela ne signifie pas que les lettres ne sont pas exécutoires. Étant donné le lien établi par le Canada entre la conclusion du Pacte de l'automobile et la présentation des lettres, il avait toujours été tacitement entendu entre les parties que le gouvernement canadien retirerait les avantages tarifaires si les bénéficiaires ne se conformaient pas au contenu des lettres."

---

[715] Rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE*, *supra* note 126.

[716] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*, *supra* note 127.

[717] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*, *supra* note 127, paragraphe 5.20.

m) Question 53 (les lettres)

Les CE font valoir qu'en raison du lien entre la présentation des lettres d'engagement et la conclusion du Pacte de l'automobile, "les bénéficiaires ont supposé que, s'ils ne tenaient pas compte des engagements énoncés dans les lettres, le gouvernement canadien retirerait l'exemption tarifaire. Pour ce faire, il suffirait à ce dernier d'abroger ou de modifier le MVTO de 1998. Ni le MVTO de 1998 ni aucune autre disposition de la législation canadienne ne pourraient empêcher le gouvernement canadien de prendre une telle mesure".

- *Les CE pourraient-elles préciser la base factuelle sur laquelle elles s'appuient pour affirmer que les bénéficiaires ont supposé que le non-respect des engagements contenus dans les lettres d'engagement entraînerait le retrait de l'exemption tarifaire?*

i) Réponse des Communautés européennes

7.184 Comme l'ont montré les Communautés européennes, les lettres d'engagement ont été négociées par les bénéficiaires et par le Ministère de l'industrie canadien au moment où le Pacte de l'automobile était négocié et ont été présentées quelques jours seulement avant la conclusion du Pacte.

7.185 En outre, les directeurs généraux des trois Grands de l'industrie automobile des États-Unis, ainsi que les hauts fonctionnaires des États-Unis qui ont négocié le Pacte de l'automobile, ont témoigné devant le Congrès des États-Unis que le gouvernement canadien avait fait de la présentation des lettres d'engagement une condition nécessaire à la conclusion du Pacte et, en fait, considérait les lettres comme un "élément important" du Pacte.

7.186 Les Communautés européennes ont aussi montré que, pour leur part, les trois Grands avaient pris les engagements contenus dans les lettres sous réserve que le gouvernement canadien signe le Pacte de l'automobile et adopte les règlements d'application nécessaires.

7.187 Ainsi, bien que les lettres constituent, sur le plan formel, des actes unilatéraux des bénéficiaires, elles consacrent un accord conclu entre les bénéficiaires et le gouvernement canadien et comportent des obligations mutuelles pour les deux parties. Même en l'absence de disposition expresse à cet effet, il est implicite dans tout engagement comportant des obligations mutuelles que si l'une des parties ne remplit pas ses obligations, l'autre partie est relevée de ses propres obligations.[718] En conséquence, les bénéficiaires ne pouvaient que supposer que, s'ils ne respectaient pas les obligations qui leur incombaient dans le cadre de l'accord, le gouvernement canadien pourrait légitimement en faire autant et retirer les avantages tarifaires.

- *Quelle est l'opinion des CE sur l'argument selon lequel faire valoir que les lettres sont exécutoires parce que rien, en droit canadien, n'empêche le Canada d'abroger ou de modifier le MVTO constitue une interprétation fondamentalement erronée du droit de l'OMC parce que les Accords de l'OMC s'appliquent aux actions que les Membres ont entreprises et non aux actions que les Membres pourraient entreprendre?*

[718] Dans le droit des contrats, cette notion fondamentale est exprimée dans le principe dit *exceptio non adimpleti contractus*, exception selon laquelle le plaignant n'est pas autorisé à intenter une action à moins qu'il n'ait exécuté ses propres obligations contractuelles. Le même principe est énoncé à l'article 60 de la Convention de Vienne sur le droit des traités du 23 mai 1969.

ii) Réponse des CE

7.188 L'argument du Canada donne une image fausse de la position des CE. Les Communautés européennes n'ont pas fait valoir que les lettres étaient "exécutoires" simplement parce que "rien, en droit canadien, n'empêch[ait] le Canada d'abroger ou de modifier le MVTO". La position des CE est que les lettres d'engagement sont "exécutoires" parce que l'octroi de l'exemption tarifaire était subordonné à la présentation des lettres et que le gouvernement canadien a le mandat nécessaire pour retirer cette exemption au cas où les bénéficiaires ne respecteraient pas les conditions établies dans les lettres. Les Communautés européennes ont avancé l'argument mentionné par le Groupe spécial en réponse à un argument formulé précédemment par le Canada, selon lequel les Communautés européennes "n'[avaient] aucunement mentionné le fondement juridique sur lequel pourrait s'appuyer le Canada pour retirer les avantages en cas de non-respect des engagements contenus dans les lettres".

7.189 En tout état de cause, les mesures incriminées en l'espèce ne sont pas les sanctions que le Canada pourrait imposer en cas de violation des lettres d'engagement, mais plutôt les lettres elles-mêmes, qui constituent une action "entreprise" par le gouvernement canadien dès 1965. La possibilité de retirer l'exemption tarifaire n'a été mentionnée par les Communautés européennes que pour mieux indiquer que ces lettres sont des "prescriptions".

7.190 Enfin, il faut rappeler que, comme cela a été confirmé dans l'affaire *Japon - Pellicules*, les Accords de l'OMC peuvent s'appliquer quand le gouvernement n'a même pas la possibilité d'imposer une sanction en cas de non-respect, par exemple dans le cas d'une simple déclaration de politique gouvernementale. L'Accord sur l'OMC peut *a fortiori* s'appliquer aussi dans les cas où le gouvernement peut imposer une sanction, même s'il n'est pas tenu de le faire. En fait, comme il est indiqué ci-dessus dans la réponse à la question 51, l'affaire *CEE – Pièces détachées et composants* concernait précisément ce type de situation.

3. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'Accord sur les MIC

a) Question 13 (les prescriptions en matière de proportion)

Les CE font valoir que la prescription en matière de proportion est incompatible avec l'article III:4 du GATT car la limite maximale fixée pour la valeur totale des ventes a pour effet en pratique "de restreindre exclusivement les ventes de véhicules importés". À cet égard, les CE indiquent en outre que "les prescriptions en matière de proportion ont pour conséquence que les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles".

Les CE font aussi valoir que la prescription en matière de proportion est incompatible avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC parce qu'elle relève du point 1 b) de la Liste exemplative. Les CE expliquent leur point de vue en indiquant que "conformément aux prescriptions en matière de proportion, le montant des véhicules automobiles importés qu'un bénéficiaire peut vendre au Canada (et qu'il peut donc souhaiter "acheter") varie en fonction de la valeur des véhicules automobiles qu'il exporte".

- *L'argument des CE relatif à l'incompatibilité de la prescription en matière de proportion avec l'article III:4 du GATT est-il identique à leur argument relatif à l'incompatibilité de cette prescription avec le point 1 b) de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC?*

i) Réponse des CE

7.191 Non. Ces arguments sont semblables mais pas identiques. Les Communautés européennes font valoir que les prescriptions en matière de proportion constituent une violation de l'article III:4 parce qu'elles établissent une limite quantitative pour les ventes de véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire. Le point de savoir si cette limite est ou non liée au volume des exportations est sans importance pour établir une violation de l'article III:4. Pour cela, il suffit de montrer que les ventes de marchandises importées sont limitées alors que celles de produits nationaux similaires ne le sont pas.

7.192 En revanche, l'allégation formulée par les CE au titre du point 1 b) de la Liste exemplative est que les prescriptions en matière de proportion établissent une limite à la vente de véhicules importés qui est "liée" au montant des véhicules exportés par chaque bénéficiaire. Ainsi, cette allégation comprend un élément supplémentaire, qui n'est pas nécessaire pour établir une violation de l'article III:4, à savoir que la limitation des ventes intérieures est liée à la valeur des exportations.

- *En ce qui concerne l'argument des CE relatif au point 1 b) de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, les CE pourraient-elles préciser leur opinion selon laquelle la prescription en matière de proportion limite "les achats ou l'utilisation, par une entreprise, de produits importés à un montant lié au volume ou à la valeur des produits locaux qu'elle exporte"?*

ii) Réponse des Communautés européennes

7.193 Les prescriptions en matière de proportion ne limitent pas expressément l'"achat" ni l'"utilisation" de produits importés mais leur "vente" intérieure. Cependant, il semble évident qu'en limitant les "ventes" de produits importés, ces prescriptions limitent nécessairement leur "achat". En tout état de cause, il faut rappeler que la Liste exemplative de MIC prohibées n'est pas une liste exhaustive. Même si le point 1 b) ne visait pas les mesures qui restreignent la "vente" de produits importés, il serait nécessaire de conclure par analogie qu'une mesure qui limite la vente de produits importés à un montant lié à la valeur des exportations de la société intéressée est aussi une MIC incompatible avec l'article III:4 du GATT et, par conséquent, prohibée par l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

- *Étant donné que les CE ont fait référence, dans leur argument sur le point 1 b) de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, à leur analyse de l'incompatibilité de la prescription en matière de proportion avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, estiment-elles que cette prescription est incompatible avec le point 1 b) de l'Accord sur les MIC et avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC pour la même raison, c'est-à-dire parce qu'elle fait que le régime d'admission en franchise est juridiquement subordonné aux résultats à l'exportation? Les CE pourraient-elles à cet égard préciser leur opinion sur le lien entre le point 1 b) de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, d'une part, et l'article 3.1 a) de l'Accord SMC d'autre part?*

iii) Réponse des Communautés européennes

7.194 Non. Les mêmes faits donnent lieu à deux violations, mais chacune d'elles a une "raison" différente. Les Communautés européennes font valoir que les prescriptions en matière de proportion relèvent du point 1 b) parce qu'elles limitent la vente intérieure des véhicules importés au bénéfice de l'exemption tarifaire à un montant "lié" à la valeur des exportations. Les questions de savoir si l'exemption tarifaire est une "subvention" au sens de l'article premier de l'Accord SMC et si elle est "subordonnée aux résultats à l'exportation" au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC ne sont pas pertinentes lorsqu'il s'agit de se prononcer sur cette allégation.

7.195 Les Communautés européennes estiment par ailleurs que l'exemption tarifaire constitue une "subvention" prohibée par l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, parce que les prescriptions en matière de proportion dont elle est assortie font qu'elle est "subordonnée aux résultats à l'exportation". Le succès de cette allégation ne dépend pas de la question de savoir si les prescriptions en matière de proportion limitent la vente des véhicules importés, violant ainsi l'article III:4 et le point 1 b) de la Liste exemplative.

7.196 Le lien entre l'Accord sur les MIC et l'Accord SMC a été examiné en détail dans le rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*.[719] Ce groupe spécial a conclu notamment ce qui suit:

> "... l'Accord SMC et l'Accord sur les MIC ne peuvent pas être en conflit, puisqu'ils portent sur des matières différentes et n'imposent pas des obligations s'excluant mutuellement. L'Accord sur les MIC et l'Accord SMC peuvent avoir des champs d'application qui se recoupent en ce qu'ils peuvent s'appliquer à un seul acte législatif, mais leurs thèmes centraux sont différents et ils imposent des types d'obligations différents."[720]

7.197 Les Communautés européennes approuvent cette analyse.

b) Question 16 (sens du mot "prescrivent" dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC)

Le Canada indique que le texte de l'Accord sur les MIC "indique explicitement qu'il faut que les MIC prohibées "prescrivent" l'achat ou l'utilisation de produits nationaux". Le Canada pourrait-il préciser ses vues concernant le sens du mot "prescrivent" figurant dans le texte introductif de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, en particulier compte tenu du fait qu'il est indiqué que "les MIC qui sont incompatibles avec … [le] paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles … auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent ..."

i) Réponse du Canada

7.198 Le texte introductif du paragraphe 1 de la Liste exemplative fait référence aux "MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévu au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994". Il traite donc uniquement des mesures dont il a déjà été constaté qu'il s'agit de MIC et établit un critère double pour déterminer si elles sont visées par la Liste.

7.199 Premièrement, la mesure doit *soit* être obligatoire ou avoir force exécutoire en vertu de la législation nationale ou de décisions administratives, *soit* être telle qu'il soit nécessaire de s'y conformer pour obtenir un avantage. Deuxièmement, la mesure alléguée doit *prescrire* une des actions énoncées aux alinéas a) et b).

7.200 La première partie du critère établi dans le texte introductif concerne la question de savoir si la MIC prohibée alléguée est une mesure contraignante. Si la réponse à cette question est "non", alors la MIC n'est pas visée par la Liste exemplative. Si la réponse est "oui", il faut alors déterminer si la contrainte est du type de celles qui sont indiquées aux alinéas a) et b).

---

[719] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphes 14.47 à 14.55.

[720] *Ibid*., paragraphe 14.52.

7.201 Les prescriptions relatives à la VCA figurant dans le MVTO et dans les DRS sont des mesures contraignantes au sens du texte introductif. Elles sont obligatoires et ont force exécutoire. Toutefois, ces prescriptions ne répondent pas à la deuxième partie du critère énoncé dans le texte introductif parce qu'elles ne "prescrivent" pas les actions indiquées aux alinéas a) et b). Elles a) ne "prescrivent" ni l'achat ni l'utilisation de produits nationaux, et elles b) ne "prescrivent" pas que l'achat ou l'utilisation de produits importés soit limité à un montant lié au volume ou à la valeur des produits nationaux exportés. Elles ne sont pas incluses dans les exemples de MIC prohibées.

7.202 Les taux d'accroissement de la VCA indiqués dans les lettres ne relèvent pas de l'article III:4 et ne répondent pas à la première partie du critère énoncé dans le texte introductif car ils ne sont pas contraignants et n'ont pas force exécutoire et il n'est pas nécessaire de s'y conformer pour obtenir un avantage.

c) Question 46 (les prescriptions en matière de proportion)

Les CE indiquent que "les prescriptions en matière de proportion ont pour conséquence que les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles".

Dans leur réponse à la question 13 du Groupe spécial, les CE font observer que "les prescriptions en matière de proportion constituent une violation de l'article III:4 parce qu'elles établissent une limite quantitative pour les ventes des véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire".

Les CE ont aussi fait valoir que "les prescriptions en matière de proportion sont des mesures intérieures relevant de l'article III et non de l'article XI parce qu'elles n'affectent pas le droit d'importer des véhicules automobiles mais le droit de les vendre au Canada".

Les CE pourraient-elles préciser si leur argument est que les prescriptions en matière de proportion restreignent la vente intérieure au Canada de tous véhicules automobiles importés ou qu'elles restreignent la vente intérieure au Canada des véhicules automobiles qui sont importés en franchise de droits?

i) Réponse des Communautés européennes

7.203 Les Communautés européennes soutiennent que les prescriptions en matière de proportion limitent la vente au Canada des véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption tarifaire.

4. Questions et réponses relatives aux allégations formulées au titre de l'Accord SMC

a) Question 13 (partielle) (les prescriptions en matière de proportion)

Étant donné que les CE ont fait référence, dans leur argument sur le point 1 b) de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, à leur analyse de l'incompatibilité de la prescription en matière de proportion avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, estiment-elles que cette prescription est incompatible avec le point 1 b) de l'Accord sur les MIC et avec l'article 3.1 a) de l'Accord SMC pour la même raison, c'est-à-dire parce qu'elle fait que le régime d'admission en franchise est juridiquement subordonné aux résultats à l'exportation? Les CE pourraient-elles à cet égard préciser leur opinion sur le lien entre le point 1 b) de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC, d'une part, et l'article 3.1 a) de l'Accord SMC d'autre part?

i) Réponse des Communautés européennes

7.204 Non. Les mêmes faits donnent lieu à deux violations, mais chacune d'elles a une "raison" différente. Les Communautés européennes font valoir que les prescriptions en matière de proportion relèvent du point 1 b) parce qu'elles limitent la vente intérieure des véhicules importés au bénéfice de l'exemption tarifaire à un montant "lié" à la valeur des exportations. Les questions de savoir si l'exemption tarifaire est une "subvention" au sens de l'article premier de l'Accord SMC et si elle est "subordonnée aux résultats à l'exportation" au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC ne sont pas pertinentes lorsqu'il s'agit de se prononcer sur cette allégation.

7.205 Les Communautés européennes estiment par ailleurs que l'exemption tarifaire constitue une "subvention" prohibée par l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, parce que les prescriptions en matière de proportion dont elle est assortie font qu'elle est "subordonnée aux résultats à l'exportation". Le succès de cette allégation ne dépend pas de la question de savoir si les prescriptions en matière de proportion limitent la vente des véhicules importés, violant ainsi l'article III:4 et le point 1 b) de la Liste exemplative.

7.206 Le lien entre l'Accord sur les MIC et l'Accord SMC a été examiné en détail dans le rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*.[721] Ce groupe spécial a conclu notamment ce qui suit:

> "... l'Accord SMC et l'Accord sur les MIC ne peuvent pas être en conflit, puisqu'ils portent sur des matières différentes et n'imposent pas des obligations s'excluant mutuellement. L'Accord sur les MIC et l'Accord SMC peuvent avoir des champs d'application qui se recoupent en ce qu'ils peuvent s'appliquer à un seul acte législatif, mais leurs thèmes centraux sont différents et ils imposent des types d'obligations différents."[722]

7.207 Les Communautés européennes approuvent cette analyse.

b) Question 19 ("simple possibilité" et subordination)

Les CE indiquent: "La simple possibilité qu'un bénéficiaire puisse être tenu, dans certains cas, d'utiliser des produits nationaux à la place de produits importés afin de répondre aux conditions requises pour recevoir la subvention suffit à déclencher l'application de l'article 3.1 b)." Les CE pourraient-elles expliciter cette affirmation compte tenu du fait que les rédacteurs ont utilisé le terme "subordonnées" à l'article 3.1 b)? Les CE pourraient-elles aussi donner des précisions concernant la pertinence de l'article III:8 b) du GATT, qui est ainsi libellé: "Les dispositions du présent article n'interdiront pas l'attribution aux seuls producteurs nationaux de subventions ...", en particulier en ce qui concerne la question de savoir si l'utilisation d'un critère relatif à la valeur ajoutée pour déterminer quelles sont les personnes relevant de la catégorie des "producteurs nationaux" constituerait une violation de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC?

i) Réponse des Communautés européennes

7.208 Pour les raisons déjà exposées, les Communautés européennes estiment que l'article 3.1 b) de l'Accord SMC ne prohibe pas seulement les conditions qui prescrivent l'utilisation effective de produits nationaux par le bénéficiaire. Il prohibe toute condition donnant la préférence à l'utilisation

---

[721] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphes 14.47 à 14.55.

[722] *Ibid*., paragraphe 14.52.

de produits nationaux par rapport à des produits importés, que cette condition entraîne ou non dans tous les cas l'utilisation effective de produits nationaux par les bénéficiaires.

7.209 En d'autres termes, l'article 3.1 b) prohibe toute subvention qui est "subordonnée" à une condition favorisant l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et pas seulement les subventions qui sont "subordonnées" à l'utilisation effective de produits nationaux. En l'espèce, la subvention est "subordonnée" en droit à une prescription relative à la valeur ajoutée, qui donne la préférence à l'utilisation de produits nationaux par rapport à des produits importés. En conséquence, la subvention est "subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" au sens de l'article 3.1 b).

7.210 En tout état de cause, si l'on suppose pour les besoins du débat que "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" signifie subordonnées à l'utilisation effective de produits nationaux, cette condition, selon l'article 3.1 b), n'est pas forcément nécessaire. En fait, cet article prohibe l'octroi de subventions qui sont subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, "soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions".

7.211 Cette disposition peut viser une situation dans laquelle une subvention fait simultanément l'objet de deux conditions cumulatives ou davantage. Mais elle peut aussi s'appliquer à une situation dans laquelle une subvention fait l'objet de deux conditions alternatives ou davantage, de sorte que le respect de l'une quelconque d'entre elles donne droit à la subvention. Si l'une de ces conditions est "l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés", la subvention doit être réputée prohibée par l'article 3.1 b), même si le respect d'autres conditions alternatives non prohibées, par exemple l'utilisation d'une main-d'œuvre nationale ou de services nationaux, peut aussi donner droit à la subvention.

7.212 Enfin, bien que, pour les raisons mentionnées ci-dessus, les Communautés européennes estiment que les prescriptions relatives à la VCA sont subordonnées "en droit" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, elles ont aussi soutenu à titre subsidiaire que ces prescriptions font que la subvention est subordonnée "en fait" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

7.213 S'agissant de la pertinence de l'article III:8 b) du GATT, en particulier en ce qui concerne la question de savoir si l'utilisation d'un critère relatif à la valeur ajoutée pour déterminer quelles sont les personnes relevant de la catégorie des "producteurs nationaux" constituerait une violation de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC: l'exemption tarifaire n'est pas une subvention "attribuée" aux producteurs nationaux au sens de l'article III:8 b) du GATT. Comme l'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada – Périodiques*, l'article III:8 b) exempte des obligations énoncées à l'article III uniquement l'attribution de subventions qui entraîne les dépenses financées sur le budget de l'État.[723] Ainsi, par exemple, il a été constaté que des exonérations de taxes[724] ou des réductions des tarifs de transport ou tarifs postaux[725] n'étaient pas visés par l'article III:8 b). Pour la même raison, une

[723] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada - Périodiques*, *supra* note 280, page 38.

[724] Voir le rapport du Groupe spécial *États-Unis - Boissons à base de malt*, *supra* note 427, paragraphe 5.10, et le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphes 14.41 à 14.46.

[725] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada - Périodiques*, *supra* note 280, pages 35 à 38.

subvention sous forme d'exemption des droits de douane n'est pas non plus exemptée par cette disposition.[726]

7.214 En outre, si l'on supposait pour les besoins du débat que l'article III:8 b) s'appliquait aux subventions sous forme d'exemption des droits de douane, les termes de cet article n'exemptent que "l'attribution" de la subvention. L'exemption ne s'étend pas aux éventuelles conditions dont la subvention serait assortie, par exemple prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale ou à la valeur ajoutée[727], qui ont des effets discriminatoires s'ajoutant à ceux de la subvention elle-même.

7.215 L'application d'une prescription relative à la valeur ajoutée n'est pas nécessaire pour déterminer qui est un "producteur national". En outre, si cette justification était acceptée, les groupes spéciaux devraient établir dans chaque cas quel est le niveau de la valeur ajoutée nationale qui est suffisant pour conférer le statut de "producteur national". En fait, si cette détermination était laissée à l'appréciation de chaque Membre, la prohibition des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale deviendrait lettre morte. Les Membres pourraient facilement contourner cette prohibition en fixant simplement, pour la valeur ajoutée nationale, un niveau tel qu'il exige nécessairement l'utilisation de produits nationaux. Or l'incompatibilité des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale, y compris celles qu'il est nécessaire de respecter pour obtenir un avantage, avec l'article III:4 du GATT est maintenant bien établie par les précédents et a été confirmée sans qu'il puisse subsister de doute au point 1 a) de la Liste exemplative de MIC prohibées. Le Canada lui-même a reconnu que l'octroi de subventions subordonnées à une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale était incompatible avec l'article III:4 du GATT.

7.216 Enfin, puisque le Groupe spécial a soulevé cette question à propos de l'Accord SMC, les Communautés européennes souhaiteraient rappeler que, selon ses propres termes, l'article III:8 b) du GATT prévoit uniquement une exemption des obligations énoncées dans les autres paragraphes de l'article III du GATT. Il ne prévoit pas d'exemption concernant la prohibition des subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés figurant à l'article 3.1 b) de l'Accord SMC. Dans la mesure où il y a conflit entre l'article III:8 b) du GATT et l'article 3.1 b) de l'Accord SMC, ce dernier prévaudrait, conformément à la Note interprétative générale relative à l'Annexe 1A.

c) Question 20 (les "droits qui frappent" le produit et les intrants)

Les CE font observer ce qui suit: "les droits qui "frappent" un produit exporté désigne les droits perçus sur les intrants consommés dans la production de ce produit". Veuillez expliquer le fondement juridique de cette opinion.

i) Réponse des Communautés européennes

---

[726] Dans le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, paragraphes 14.83 à 14.92, il a été constaté que l'octroi d'avantages tarifaires subordonnés au respect de certaines prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale était incompatible avec l'article III:4 du GATT et prohibé par l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

[727] Selon le rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*, *supra* note 270, "… l'article III:8 b) a pour objet de confirmer que les subventions aux producteurs ne sont pas contraires à l'article III, pour autant qu'elles ne comprennent pas un élément établissant une discrimination entre produits importés et produits nationaux …" (paragraphe 14.43). "… l'article III:8 b) du GATT ne constitue pas un moyen de défense à l'appui d'une mesure établissant une discrimination entre produits importés et produits nationaux, y compris les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale" (note de bas de page 686).

7.217 L'observation des Communautés européennes citée dans la question du Groupe spécial fait référence à la note de bas de page 1 de l'Accord SMC. Cette note de bas de page est introduite par la clause: "conformément … aux dispositions des Annexes I à III du présent accord". Par cette clause, la portée de l'exception à la définition d'une "subvention" figurant à l'article premier qui est prévue dans la note de bas de page 1 en ce qui concerne la remise des droits d'importation est limitée aux deux situations décrites au point i) de l'Annexe I, telle qu'il est explicité dans les Annexes II et III, c'est-à-dire: i) la situation dans laquelle des intrants importés sont utilisés dans la fabrication des produits exportés; et ii) la situation dans laquelle des intrants nationaux ayant les mêmes qualités et caractéristiques sont substitués aux intrants importés dans la production des produits exportés. Le point i) indique clairement que dans ces deux cas, les intrants doivent être "consommés" dans la production des produits exportés.

d) Question 21 (les prescriptions en matière de proportion)

Le Japon indique ce qui suit: "En fait, en raison de la prescription en matière de proportion, le MVTO et les DRS constituent le mécanisme juridique par lequel la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation. Le fait que ce mécanisme est plus facile à comprendre à la lumière d'une formule mathématique ne diminue en rien son effet juridique." Le Japon fait-il valoir que le régime d'exemption des droits est subordonné aux exportations en droit? Veuillez donner des précisions.

i) Réponse du Japon

7.218 La position du gouvernement japonais est que le rapport production-ventes est en droit subordonné aux exportations. La formule exprimant les termes du rapport, telle qu'elle est indiquée dans la législation canadienne applicable (c'est-à-dire le MVTO de 1998 et les DRS), montre clairement qu'elle fait du régime d'exemption des droits un régime subordonné aux résultats à l'exportation.

e) Question 22 (les mesures en cause et les subventions fondées sur la production)

Le Canada indique: "Pourtant, les subventions fondées sur la production ne constituent pas des violations de l'article III du GATT." Le Canada pourrait-il donner des précisions sur ce point ainsi que sur l'éventuelle pertinence de l'article III:8 b) du GATT?

i) Réponse du Canada

7.219 L'affirmation du Canada selon laquelle les subventions fondées sur la production ne constituent pas des violations de l'article III du GATT faisait référence au fait que conformément à l'Accord SMC, ces subventions peuvent donner lieu à une action, mais ne sont pas prohibées.

7.220 Cette affirmation du Canada visait à réfuter ce que semble soutenir le Japon, à savoir que les rapports production-ventes sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT parce qu'ils ont pour effet d'accroître la production nationale et par conséquent de renforcer la concurrence à laquelle se heurtent les véhicules importés. Le Canada a fait observer que dans cet argument, l'hypothèse sous-jacente du Japon était incorrecte – les rapports n'accroissent pas la production nationale au-delà de ce qu'elle aurait été en leur absence, comme le montre le fait que tous les producteurs automobiles produisent des véhicules en quantité nettement supérieure à ce qu'exige le système des proportions.

7.221 Cependant, même si l'hypothèse du Japon était correcte, il serait erroné en droit de conclure qu'un accroissement de la production nationale résultant des proportions est incompatible avec l'article III:4 du GATT, parce que cet argument consisterait à nier l'existence de la Partie III de l'Accord SMC. En outre, il est reconnu explicitement dans l'article III:8 b) du GATT que les subventions fondées sur la production attribuées aux producteurs nationaux, qui par nature accroissent

la production nationale, ne sont pas régies par l'article III du GATT.[728] Selon l'argument du Japon, toute subvention qui accroît la production nationale constituerait une violation de l'article III du GATT. Cela consisterait à nier l'existence à la fois de l'article III:8 du GATT et de la Partie III de l'Accord SMC, selon laquelle les subventions fondées sur la production sont des subventions pouvant donner lieu à une action plutôt que des subventions prohibées.

7.222 L'obtention d'un régime d'admission en franchise subordonné à la réalisation de certains rapports production-ventes peut ne pas être une subvention du tout, par analogie avec les exemptions prévues dans l'Accord SMC et, en particulier, dans la note de bas de page 1 de cet accord. À titre subsidiaire, si le Groupe spécial constate qu'il s'agit d'une subvention, c'est une subvention applicable aux importations: ce sont les véhicules importés qui sont exemptés du droit NPF canadien de 6,1 pour cent.

7.223 De nouveau à titre subsidiaire, il s'agit d'une subvention fondée sur la production, étant donné qu'il est prescrit d'atteindre certains rapports production-ventes pour avoir droit au régime d'admission en franchise (bien que les avantages ne soient pas liés à la production en ce sens qu'une production dépassant le niveau exigé par le rapport n'accroît pas les avantages). C'est une subvention qui n'est subordonnée ni aux résultats à l'exportation, ni à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, vu l'absence de ces deux types de subordination.

f) Question 23 (subventions et facilitation des importations)

Le Canada indique: "… l'allégation selon laquelle le régime d'admission en franchise dans le cadre du MVTO et des DRS équivaut à une subvention subordonnée à l'exportation … est étrange parce que le régime d'admission en franchise est accordé aux importations". Les CE répondent: "en tout état de cause, la question de savoir si l'exemption tarifaire "facilite" ou non les importations n'est pas pertinente. L'Accord SMC ne prévoit pas d'exception pour les subventions à l'exportation ayant pour effet de "faciliter les importations"". Comment le Canada réfuterait-il la réponse des CE?

i) Réponse du Canada

7.224 Le Canada ne prétend pas que l'Accord SMC prévoie une exception pour les subventions à l'exportation ayant pour effet de "faciliter les importations". Il maintient que le régime d'admission en franchise n'est pas une subvention à l'exportation du tout.

7.225 L'Organe d'appel a indiqué que, pour interpréter correctement une disposition d'un accord, il fallait se fonder sur un examen attentif du texte et du contexte ainsi que de l'objet et du but de cette disposition.[729] C'est ce que le Canada a proposé pour l'article 3.1 a) de l'Accord SMC.

7.226 L'Organe d'appel a aussi constaté que les listes exemplatives, bien que non exhaustives, "donn[aient] en exemple les programmes" visés par une disposition.[730] C'est précisément pour cette raison que le Canada s'est fondé sur la Liste exemplative de subventions à l'exportation figurant dans l'Annexe I de l'Accord SMC. Les mesures canadiennes n'ont aucune ressemblance, même lointaine, avec celles qui figurent dans la Liste exemplative. Les Communautés européennes le reconnaissent mais considèrent que cela n'est "pas pertinent" parce que la Liste exemplative n'est pas exhaustive. Au contraire, comme l'Organe d'appel l'a constaté, c'est hautement pertinent.

---

[728] Voir le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Mesures affectant l'importation, la vente et l'utilisation de tabac sur le marché intérieur*, adopté le 4 octobre 1994, IBDD S41/145, paragraphes 109 et 111.

[729] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Essence*, *supra* note 487, page 18.

[730] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Périodiques*, *supra* note 280, page 37.

g) Question 24 (les lettres et les chiffres de la VCA)

Sans préjudice de la question de savoir si les lettres d'engagement constituent des "prescriptions" au sens de l'article III:4 du GATT, le Canada pourrait-il répondre aux arguments des CE à cet égard, notamment en ce qui concerne les chiffres relatifs au niveau de la VCA?

i) Réponse du Canada

7.227 Les lettres ne constituent pas des "prescriptions". Même si c'était le cas, il serait incorrect de supposer que certains bénéficiaires "ne peuvent en aucun cas" satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA les concernant sans utiliser certaines parties et matières d'origine nationale. L'affirmation des CE selon laquelle "les parties et matières peuvent représenter en moyenne jusqu'à 80 pour cent du coût des ventes des véhicules montés au Canada" est démentie par la pièce n° 43-3 du Japon (qui, selon ce que le Canada croit comprendre, n'a pas été retirée, contrairement aux pièces n° 43 et 43-2 du Japon communiquées en japonais). La pièce n° 43-3 montre que le pourcentage du coût des parties et matières dans le coût des ventes peut varier considérablement. Pour Honda, il était de 54 pour cent en 1996 comme en 1997. Pour Toyota, il était de 69 pour cent en 1996 et de 63 pour cent en 1997. La pièce n'indique pas clairement s'il a été tenu compte des installations de production de Honda et de Toyota au Canada dans ces statistiques.

h) Question 25 (les prescriptions relatives à la VCA et les résultats à l'exportation)

Le Canada pourrait-il répondre à l'argument des CE selon lequel "… les prescriptions relatives à la VCA fonctionneraient comme une condition concernant les résultats à l'exportation"?

i) Réponse du Canada

7.228 L'argument des CE repose là encore sur l'hypothèse incorrecte que les lettres sont des prescriptions. En outre, cet argument, comme l'argument des CE relatif à la "simple possibilité", élargit la définition des mots "subordonnées à" bien au delà de ce qui est raisonnable. Il semble que, d'après cet argument, les fabricants, dans certains cas, exporteraient des véhicules pour satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA les concernant, afin de répondre aux conditions requises pour pouvoir ne pas payer de droits sur d'autres véhicules qu'ils importeraient alors d'Europe ou du Japon (et que, selon les arguments avancés par les CE au titre de l'article III du GATT, ils ne pourraient alors pas vendre). Même si ce traitement constitue une subvention, son obtention n'est pas, *de jure* ou *de facto*, soumise à une condition concernant l'exportation de véhicules, ne dépend pas de l'exportation de véhicules et n'est pas liée à cette exportation. Les fabricants peuvent satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA les concernant par le moyen de leur choix.

i) Question 26 (subordination – "en droit" et "en fait" par opposition à "expresse" et "implicite")

Les CE indiquent: "l'article 3.1 a) établit une distinction entre subordination "en droit" et subordination "en fait" et non entre subordination "expresse" et "implicite"". Le Canada pourrait-il répondre à cette observation?

i) Réponse du Canada

7.229 Les Communautés européennes n'ont cité aucun texte à l'appui de leur affirmation et n'ont donné aucune explication de ce qu'est, selon elles, la différence entre subordination implicite et subordination en fait. Selon un principe généralement accepté, les lois doivent être explicites et non implicites. En conséquence, conformément à l'article 3.1 a), une subvention est subordonnée en droit

aux résultats à l'exportation quand les instruments juridiques sur lesquels la subvention est fondée disposent expressément que la subvention peut être obtenue par des entreprises à la seule condition qu'elles exportent ou qu'elles s'engagent à développer leurs exportations. Une subvention est subordonnée en fait aux résultats à l'exportation quand il n'y a pas obligation expresse d'exporter, mais quand les faits et les circonstances sont tels qu'il y a obligation implicite d'exporter (ou de s'engager à développer les exportations) pour pouvoir bénéficier d'une subvention.

j) Question 54 (les prescriptions en matière de VCA et les exportations)

Les CE indiquent: "ainsi, en fin de compte, les prescriptions relatives à la VCA font que l'exemption tarifaire est "subordonnée" à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, ce qui est contraire à la prohibition figurant à l'article 3.1 b), et/ou, seule autre possibilité, aux résultats à l'exportation, ce qui va à l'encontre de la prohibition contenue dans l'article 3.1 a)". Si, comme elles le font observer,"… le montant pertinent de la VCA comprend non seulement la VCA incluse dans les véhicules automobiles vendus sur le marché intérieur mais aussi la VCA incluse dans les véhicules exportés (et dans certains cas, dans les parties d'équipement d'origine exportées)" (non souligné dans l'original), les CE pourraient-elles expliquer pourquoi un fabricant qui n'utilise pas de produits nationaux aurait besoin d'exporter pour satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA?

i) Réponse des Communautés européennes

7.230 Les prescriptions relatives à la VCA contenues dans les lettres d'engagement et les DRS indiquent que la VCA totale incluse dans les véhicules automobiles vendus au Canada ou exportés (et dans certains cas les parties d'équipement d'origine) doit représenter un certain pourcentage du coût des ventes des véhicules automobiles vendus au Canada, c'est-à-dire non compris le coût des ventes des véhicules produits au Canada et exportés mais y compris le coût des ventes de tous véhicules importés vendus au Canada.

7.231 Ainsi, si un bénéficiaire exporte certains véhicules automobiles (ou certaines parties d'équipement d'origine), le dénominateur de la fraction (c'est-à-dire le coût des ventes au Canada) est inférieur à ce qu'il serait si ces véhicules étaient vendus au Canada. En revanche, le numérateur (c'est-à-dire le montant de la VCA) reste le même, que les véhicules soient exportés ou vendus au Canada.

7.232 Comme les Communautés européennes l'ont montré, le coût des parties et matières représente, en moyenne, 80 pour cent du coût des ventes des véhicules automobiles produits au Canada, alors que les coûts de main-d'œuvre et les autres coûts indirects de production représentent les 20 pour cent restants. Cela signifie qu'un bénéficiaire qui n'exporte pas de véhicules automobiles ni de parties ne pourra pas satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA figurant dans les lettres ou dans les DRS (de 40 à 60 pour cent du coût des ventes au Canada) à moins qu'il n'utilise une quantité substantielle de parties et matières d'origine nationale (entre 20 et 40 pour cent au moins du coût des ventes).

7.233 La seule façon possible dont un bénéficiaire pourrait satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres et les DRS sans utiliser de parties ou matières d'origine nationale serait d'exporter, ce qui permettrait d'additionner la VCA non imputable aux parties qui est incluse dans les voitures exportées et la VCA non imputable aux parties qui est incluse dans les véhicules vendus au Canada.

7.234 Cela peut être illustré par l'exemple suivant. Supposons qu'un bénéficiaire pour lequel la prescription relative à la VCA est de 40 pour cent produit au Canada 1 000 véhicules dont le coût des ventes est de 10 000 dollars chacun. Supposons en outre que: 1) les parties et matières représentent 80 pour cent du coût des ventes, c'est-à-dire 8 000 dollars par unité; 2) les véhicules ne contiennent

pas de parties et matières d'origine nationale; et 3) la main-d'œuvre et tous les autres éléments du coût des ventes, dont la valeur totale est de 2 000 dollars par unité, sont exclusivement d'origine canadienne. Si le bénéficiaire vendait tous les véhicules au Canada, le rapport entre la VCA et le coût des ventes au Canada serait de 20 pour cent (1 000 unités X 2 000 dollars/1 000 unités X 10 000 dollars). Par contre, si le bénéficiaire exportait 500 unités, le rapport entre la VCA et le coût des ventes au Canada serait de 40 pour cent (1 000 unités X 2 000 dollars/500 unités X 10 000 dollars).

7.235 Pour plus de simplicité, il n'a pas été tenu compte dans l'exemple ci-dessus du coût des ventes au Canada des véhicules importés. Cependant, comme il a été expliqué plus haut, le coût de ces ventes accroît le dénominateur, ce qui signifie que dans l'exemple ci-dessus, le bénéficiaire aurait dû exporter une part encore plus grande de sa production nationale pour satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA sans utiliser de parties et matières d'origine canadienne.

k) Question 55 (les paragraphes g), h) et i) de la Liste exemplative de l'Accord SMC et les mesures en cause)

Le Canada indique: "Le fait que les exonérations ou remises de droits ou d'impôts, telles que celles qui sont décrites aux points g), h) et i) de la Liste exemplative, soient réputées ne pas constituer des subventions à l'exportation quand elles ne sont pas excessives est un élément important du contexte." Le Canada pourrait-il donner des précisions sur la façon dont, selon lui, le Groupe spécial devrait tenir compte des paragraphes g), h) et i) de la Liste exemplative pour déterminer si le régime canadien d'admission en franchise est une subvention à l'exportation? Le Canada fait-il valoir que, même si l'exonération de droits d'importation était supérieure à 6,1 pour cent, elle ne constituerait une subvention à l'exportation que si elle était directement liée aux produits exportés?

i) Réponse du Canada

7.236 Le Canada n'allègue pas que les exonérations de droits en l'espèce soient identiques à celles qui sont mentionnées aux points g), h) et i) de la Liste exemplative. Le Canada fait observer plutôt que, dans ces trois points, il est considéré qu'une remise d'impôts ou de droits peut donner lieu à une action seulement si elle est excessive. Une remise de droits excessive ne différerait pas, dans la pratique, d'une exonération de droits licite associée à une subvention en numéraire. Cette subvention serait une subvention à l'exportation si elle était subordonnée aux résultats à l'exportation. Toutefois, au point i) de la Liste exemplative, il est spécifiquement indiqué qu'une exonération de droits non excessive n'est pas considérée comme une subvention à l'exportation même au cas où elle est manifestement subordonnée aux exportations. Ce contexte appuie la position du Canada selon laquelle le régime d'exemption des droits en l'espèce n'est ni une subvention, ni une subvention à l'exportation.

l) Question 61 (délai de mise en œuvre)

L'article 4.7 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires dispose ce qui suit:

> *S'il est constaté que la mesure en question est une subvention prohibée, le groupe spécial recommandera que le Membre qui accorde la subvention la retire sans retard. ?À cet égard, le groupe spécial spécifiera dans sa recommandation le délai dans lequel la mesure doit être retirée.*

Au cas où le Groupe spécial constaterait l'existence d'une subvention prohibée, quel serait le délai de mise en œuvre que le Canada estimerait approprié, compte tenu de l'emploi de l'expression "sans retard" à l'article 4.7?

i) Réponse du Canada

7.237 Il est difficile de répondre à cette question hypothétique, puisque le Canada ne considère pas qu'en l'espèce, le régime d'admission en franchise soit une subvention. Cependant, en supposant aux fins de cette question que le Groupe spécial constate l'existence d'une subvention prohibée, le Canada estime qu'il faudrait interpréter l'expression "sans retard" d'une façon qui lui laisse une possibilité raisonnable de mettre en œuvre les constatations du Groupe spécial.

7.238 La raison pour laquelle un processus de règlement des différends accéléré a été créé à l'article 4 de l'Accord SMC est que les subventions prohibées sont supposées avoir des effets de distorsion des échanges préjudiciables aux intérêts des autres Membres. Ainsi, si l'existence de tels effets n'est pas pertinente pour déterminer si une "subvention" est prohibée, leur présence ou leur absence devrait être prise en compte lors de la détermination du délai approprié à accorder au titre de l'article 4.7 dans tout cas particulier.

7.239 En l'espèce, les mesures n'ont pas d'effet dommageable ni d'effet de distorsion des échanges. En outre, rien ne montre qu'il soit urgent de s'occuper de mesures qui sont en place depuis 35 ans et dont le seul effet est d'accroître les importations en provenance de pays autres que les États-Unis et le Mexique - principalement les Communautés européennes et le Japon.

7.240 Les mesures canadiennes n'ont manifestement aucun effet de distorsion des échanges sur aucun marché d'exportation et, vu leur structure, il est peu probable que cela change jamais. La subvention alléguée est l'octroi d'un régime d'admission en franchise directement proportionnel aux importations et les formules relatives à la VCA et aux rapports production-ventes sont telles que les exportations comme les achats intérieurs pourraient être *réduits* sans aucune diminution de l'avantage découlant de la remise de droits.

7.241 Des éléments de preuve empiriques le confirment. Les exportations canadiennes de véhicules à destination des Communautés européennes et du Japon sont négligeables; la subvention alléguée ne peut donc causer aucune distorsion sur ces marchés. Les exportations canadiennes à destination des États-Unis sont imputables au régime d'exemption des droits des États-Unis et à la proximité et non à une subvention alléguée, comme il est expliqué aux paragraphes 97 et 98 de la première communication écrite du Canada.

7.242 Le Canada appelle aussi l'attention du Groupe spécial sur les arguments qu'il a formulés aux paragraphes 21 et 22 de sa première communication écrite. La présente affaire ne concerne pas une mesure discrète unique – ce que le Japon a appelé le "régime d'exemption des droits" et les Communautés européennes "l'exemption tarifaire". La mise en œuvre du Pacte de l'automobile par le Canada nécessite des mesures complexes; en fait, les parties plaignantes ont semblé contester des questions très diverses, qui ne peuvent même pas toutes être qualifiées de "mesures". Le Japon, par exemple, a cité le MVTO de 1998, les DRS, le *Tarif des douanes*, la *Loi sur la gestion des finances publiques*, les lettres d'engagement, des mémorandums ministériels et des "mesures de mise en œuvre" non précisées. (Première communication écrite du Japon, paragraphe 16). Quel que soit le statut de ces prétendues mesures, le régime d'admission en franchise ne peut être retiré sans que cela n'ait d'incidences sur tous les aspects du régime appliqué par le Canada.

7.243 Pour le Canada, la mise en œuvre de modifications de mesures en vigueur depuis si longtemps nécessitera de procéder à des consultations avec les provinces et les actionnaires, d'apporter les modifications indispensables à la législation et de mettre au point des mesures de remplacement. Pour les fabricants, cela nécessitera une modification des pratiques commerciales suivies depuis des années, ce qui ne peut être accompli rapidement.

7.244 Enfin, le Canada fait observer que les mesures existent depuis des décennies et que les parties plaignantes elles-mêmes n'ont pas donné à entendre au cours de ces procédures qu'il était urgent d'agir. Si une telle allégation était faite à cette étape tardive des procédures, elle devrait être rejetée.

7.245 Vu ce qui précède, l'expression "sans retard" ne devrait pas signifier que le Canada doit procéder à des ajustements avant l'écoulement d'un délai de 12 mois suivant l'adoption des recommandations et décisions du Groupe spécial.

ii) Observations du Japon concernant la réponse du Canada

7.246 En ce qui concerne la détermination d'un délai approprié pour la mise en œuvre, il y a une différence importante entre les règles et procédures pertinentes établies dans le Mémorandum d'accord et les règles et procédures spéciales et additionnelles énoncées à l'article 4.7 de l'Accord SMC. Le Japon reconnaît que le paragraphe 3 de l'article 21 du Mémorandum d'accord donne à un Membre un "un délai raisonnable" pour mettre en œuvre les recommandations ou décisions de l'ORD, s'il est irréalisable pour lui de s'y conformer immédiatement. En revanche, l'article 4.7 de l'Accord SMC exige qu'un groupe spécial recommande qu'une subvention soit retirée "sans retard".

7.247 Le Canada allègue que les questions en cause sont "complexes", citant même la *Loi sur la gestion des finances publiques*, apparemment pour soutenir son affirmation selon laquelle des modifications apportées aux programmes incompatibles avec l'OMC "auraient des incidences sur tous les aspects du régime appliqué par le Canada". Toutefois, il ne serait pas nécessaire de modifier un seul règlement canadien de quelque façon que ce soit pour supprimer les aspects illicites du régime. Au lieu de cela, le Canada aurait seulement besoin d'abroger les parties fautives des textes réglementaires et administratifs qui mettent effectivement en œuvre le régime pour retirer les subventions prohibées. Les autorités canadiennes devraient pouvoir mener à bien en quelques mois le processus de consultation des provinces et des "actionnaires" - qui savent tous ou devraient tous savoir que le régime est contesté et qu'il est probable qu'il soit jugé incompatible avec les règles de l'OMC.

7.248 Dans l'affaire *Brésil - Programme de financement des exportations pour les aéronefs*, l'Organe d'appel a confirmé l'interprétation du Groupe spécial selon laquelle "sans retard" signifiait 90 jours dans les circonstances propres à l'affaire. Selon le Japon, rien en l'espèce ne justifie un délai plus long que celui qui a été accordé dans l'affaire *Brésil*. Aussi, le délai de 12 mois demandé par le Canada est-il beaucoup trop long.

7.249 L'argument du Canada selon lequel il faudrait tenir compte de la présence ou de l'absence d'effets de distorsion des échanges afin de déterminer le délai approprié pour la mise en œuvre conformément à l'article 4.7 n'est ni justifié par le texte de l'Accord SMC, ni étayé par un quelconque précédent. Toutefois, en fait, comme le Japon l'a fait valoir dans ses précédentes communications au Groupe spécial, les mesures ont bien des effets de distorsion des échanges, dont il ne faudrait pas autoriser le maintien.

7.250 Au paragraphe 6 de sa réponse, le Canada répète simplement ses affirmations précédentes qui ne sont pas pertinentes pour la question et qu'il faudrait simplement rejeter comme n'étant pas pertinentes.

7.251 En ce qui concerne le paragraphe 8 de la réponse du Canada, il faut aussi noter qu'il n'est pas pertinent pour l'interprétation de l'expression "sans retard" que les parties plaignantes aient ou non donné à entendre "qu'il était urgent d'agir" lors des travaux du présent groupe spécial.

7.252 En conclusion, dans les circonstances propres à la présente affaire, les termes "sans retard" figurant à l'article 4.7 devraient être interprétés comme signifiant simplement cela. Il n'y a aucune

raison de retarder indûment le retrait des subventions prohibées. Permettre qu'un processus de mise en œuvre traîne en longueur indiquerait aux autres Membres de l'OMC qui pourraient paraître devant d'autres groupes spéciaux que les décisions du groupe spécial ne sont pas du tout contraignantes et qu'il n'est pas nécessaire de s'y conformer rapidement. En conséquence, le Japon suggère que toutes les recommandations soient mises en œuvre dans un délai ne dépassant pas 90 jours.

iii) Observations des Communautés européennes concernant la réponse du Canada

7.253 En réponse à la question 61, le Canada formule l'allégation extraordinaire selon laquelle, au cas où le Groupe spécial constaterait l'existence d'une subvention prohibée, le Canada ne devrait pas avoir moins de 12 mois pour adopter les mesures de mise en œuvre nécessaires.[731]

7.254 La principale justification de cette demande donnée par le Canada est que la subvention "n'[a] pas d'effet dommageable ni d'effet de distorsion des échanges"[732] et qu'il n'est pas "urgent d'agir".[733]

7.255 Les Communautés européennes ne sont pas d'accord avec ces affirmations non étayées. L'argument du Canada appelle inévitablement la question suivante: si les prescriptions en matière de proportion et de VCA n'ont aucun effet, pourquoi sont-elles appliquées? Contrairement à ce qu'allègue le Canada, il n'existe pas d'"éléments de preuve empiriques"[734] quels qu'ils soient, montrant que la subvention n'a aucun effet sur le niveau des exportations. Sans aucun doute, l'ALENA et la proximité géographique facilitent les exportations canadiennes vers les États-Unis. Cela n'exclut pas cependant que le niveau des exportations vers les États-Unis puisse être encore plus élevé du fait de la subvention.[735]

7.256 La meilleure preuve que la subvention a bien des effets préjudiciables est que les Communautés européennes et le Japon, qui, avec les États-Unis (bénéficiaire des mesures en cause) sont les plus grands fabricants mondiaux de véhicules automobiles et de parties et composants de ces véhicules, ont engagé la présente action. En outre, ils ont été soutenus par la Corée, autre fabricant important.

7.257 En tout état de cause, la question de savoir si la subvention a ou non des effets dommageables n'est pas pertinente pour déterminer la durée du délai de mise en œuvre conformément à l'article 4.7 de l'Accord SMC.

7.258 L'article 4.7 constitue une dérogation à la règle générale contenue à l'article 21:3 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (le "Mémorandum d'accord").[736] Le but essentiel de l'article 4.7 est d'établir des voies de recours plus rapides que celles qu'offre le Mémorandum d'accord. Ainsi, alors que l'article 21:3 du Mémorandum d'accord autorise un "délai raisonnable" pour la mise en œuvre chaque fois qu'il est irréalisable de se mettre en conformité

---

[731] Réponse du Canada à la réponse 61 du Groupe spécial.

[732] *Ibid*.

[733] *Ibid*.

[734] *Ibid*.

[735] En tout état de cause, cet argument ne répond pas à l'allégation selon laquelle la subvention constitue une violation de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC.

[736] Les dispositions de l'article 4.2 à 4.12 figurent parmi les "règles et procédures spéciales ou additionnelles" énumérées dans l'Appendice 2 du Mémorandum d'accord.

immédiatement, l'article 4.7 exige que les subventions prohibées soient retirées "sans retard" dans tous les cas.

7.259 La logique exige qu'une mise en œuvre "sans retard" ne prenne pas plus de temps qu'une mise en œuvre dans "un délai raisonnable". Or l'argument du Canada aurait précisément ce résultat absurde.

7.260 Les effets d'une mesure dont il a été constaté qu'elle est incompatible avec l'Accord sur l'OMC n'ont pas été jugés pertinents pour déterminer la durée du "délai raisonnable". Comme cela ressort clairement d'une longue série d'affaires, "le délai raisonnable devrait être le délai le plus court possible dans le cadre du système juridique du Membre pour mettre en œuvre les recommandations et décisions de l'ORD".[737] Par conséquent, les effets d'une mesure ne peuvent pas *a fortiori* être un facteur pertinent pour évaluer ce qui constitue une mise en œuvre "sans retard" aux fins de l'article 4.7.

7.261 L'argument suivant formulé récemment par le Canada dans l'affaire *Brésil – Aéronefs* est aussi pertinent:

> "... l'article 7.9 de l'*Accord SMC* dispose que des contre-mesures peuvent être imposées si les subventions pouvant donner lieu à une action ne sont pas retirées dans un délai de six mois à compter de l'adoption du rapport du Groupe spécial ou du rapport de l'Organe d'appel. Il est logique que, si une subvention doit être retirée *sans retard*, le délai ménagé pour le retrait doive être intérieur au délai de six mois prévu à l'article 7.9 et ne doive en aucune circonstance être supérieur à six mois."[738]

7.262 De précédentes affaires relevant de l'article 4.7 confirment que les effets d'une subvention ne sont pas une considération pertinente. À ce jour, l'article 4.7 de l'Accord SMC a été appliqué à trois occasions.[739] Dans chacune des trois affaires, le Groupe spécial a recommandé que la subvention soit retirée dans les 90 jours. Les groupes spéciaux semblent être parvenus à cette conclusion compte tenu de la nature des mesures et des procédures internes nécessaires pour mettre en œuvre leur décision. D'un autre côté, rien dans les rapports n'indique que les groupes spéciaux ont tenu compte des effets de la subvention.

7.263 Même en supposant que les effets de la subvention constituent un facteur pertinent, le délai de 12 mois demandé par le Canada ne serait malgré tout pas justifié. Les groupes spéciaux ont une

---

[737] Décision arbitrale dans l'affaire *Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnés (hormones)*, WT/DS26/15, WT/DS48/13, 29 mai 1998, paragraphe 26. Voir aussi les décisions arbitrale dans l'affaire *Indonésie - Certaines mesures affectant l'industrie automobile*, WT/DS54/15, WT/DS55/14, WT/DS59/13, WT/DS64/12, 7 décembre 1998 (ci-après dénommé rapport d'arbitrage sur l'affaire *Indonésie - Automobiles*), paragraphe 22 et l'affaire *Australie - Mesures visant les importations de saumons*, WT/DS18/9, 23 février 1999, paragraphe 38; et le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Corée - Boissons alcooliques*, *supra* note 280, paragraphe 37.

[738] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Brésil – Programme de financement des exportations pour les aéronefs*, adopté le 20 août 1999, WT/DS46/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Brésil – Aéronefs*), paragraphe 52.

[739] Rapport du Groupe spécial *Australie – Subventions accordées aux producteurs et exportateurs de cuir pour automobiles* WT/DS126/R (ci-après dénommé rapport du Groupe spécial *Australie – Cuir pour automobiles*) paragraphes 10.6 et 10.7; rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs, supra* note 495, paragraphe 10.4; et rapport du Groupe spécial *Brésil – Aéronefs, supra* note 490, paragraphe 8.5.

certaine latitude pour spécifier dans chaque cas particulier le délai dans lequel la subvention doit être retirée. Mais ils ne peuvent s'écarter du critère "sans retard".

7.264 Une mise en œuvre effectuée 12 mois après l'adoption du rapport du Groupe spécial ne peut en aucune circonstance être considérée comme une mise en œuvre "sans retard". Le sens ordinaire des termes "sans retard" (*without delay* en anglais; *sin demora* en espagnol) est "at once"[740], "le plus vite possible".[741] La demande du Canada est incompatible avec le sens ordinaire de l'expression "sans retard" et reviendrait en fait à donner de l'article 4.7 une lecture qui en éliminerait cette prescription.

7.265 À cet égard, on peut rappeler que dans l'affaire *Australie – Cuir pour automobiles*, le Groupe spécial a estimé que la période de mise en œuvre de sept mois et demi demandée par l'Australie ne pouvait "raisonnablement être décrite comme correspondant à la prescription selon laquelle la mesure doit être retirée sans retard".[742]

7.266 Le Canada allègue aussi que "la mise en œuvre de modifications ... nécessitera de procéder à des consultations avec les provinces et les actionnaires, d'apporter les modifications indispensables à la législation et de mettre au point des mesures de remplacement".[743] Si l'on peut faire valoir, compte tenu des précédents mentionnés ci-dessus, que la durée des procédures internes nécessaires à la mise en œuvre peut être un facteur pertinent, le Canada n'a donné aucun élément de preuve montrant l'existence, dans le droit canadien, de prescriptions procédurales contraignantes qui peuvent retarder le retrait de la subvention d'une période allant jusqu'à 12 mois.

7.267 En réalité, le MVTO de 1998 et les DRS sont des décrets en conseil, c'est-à-dire des actes du pouvoir exécutif, qui peuvent être modifiés ou abrogés dans un délai relativement court. En ce qui concerne les lettres d'engagement, qui sont des actes informels du gouvernement, la question pourrait être réglée encore plus rapidement. Le Tarif des douanes et la Loi sur la gestion des finances publiques[744] donnent à l'exécutif canadien le mandat nécessaire pour adopter le MVTO de 1998 et les DRS mais ne sont pas en eux-mêmes des mesures contestées. Par conséquent, il n'est pas nécessaire de les abroger ou de les modifier pour retirer la subvention. Enfin, le Pacte de l'automobile n'est pas, selon le Canada, un accord directement applicable et il n'entre pas dans le cadre du présent différend.[745] En tout état de cause, le Pacte de l'automobile exige simplement du Canada qu'il accorde le régime d'admission en franchise aux importations effectuées par les fabricants visés par le Pacte en provenance des États-Unis. Par contre, il n'exige pas du Canada qu'il accorde le régime d'admission en franchise aux importations effectuées par les bénéficiaires du Pacte en provenance de pays tiers, ni aux importations effectuées par les bénéficiaires de DRS, quelle qu'en soit la source. Ainsi, il n'est pas nécessaire de modifier le Pacte de l'automobile pour retirer ces subventions.

7.268 Le Canada avance aussi l'argument selon lequel "pour les fabricants, cela nécessitera une modification des pratiques commerciales suivies depuis des années, ce qui ne peut être accompli rapidement".[746] La pertinence de considérations de ce type a été niée dans des arbitrages au titre de

---

[740] The Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, troisième édition, page 511.

[741] Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française Paul Robert, 1964, VI, page 164.

[742] Rapport du Groupe spécial *Australie – Cuir pour automobiles, supra* note 739, paragraphe 10.6.

[743] Réponse du Canada à la question 61 du Groupe spécial.

[744] Voir la réponse du Canada à la question 61 du Groupe spécial.

[745] Réponse du Canada à la question 2 des CE.

[746] Réponse du Canada à la question 61 du Groupe spécial.

l'article 21:3 du Mémorandum d'accord. Comme l'a noté l'arbitre dans l'affaire *Indonésie - Automobiles*:

> "Dans la quasi-totalité des cas où il a été constaté qu'une mesure était incompatible avec les obligations d'un Membre au titre du GATT de 1994 ou de tout autre accord visé et où, par conséquent, cette mesure devait être mise en conformité avec cet accord, il est nécessaire que la branche de production nationale du Membre intéressé procède à un certain degré d'ajustement. [...] Un ajustement structurel opéré pour s'adapter au retrait ou à la modification d'une mesure incompatible n'est donc pas une "circonstance" qui puisse être prise en considération pour déterminer le délai raisonnable conformément à l'article 21:3 c)."[747]

7.269 Les mêmes considérations sont valables *a fortiori* pour évaluer ce qui constitue une mise en œuvre "sans retard" au sens de l'article 4.7 de l'Accord SMC.

7.270 Pour les raisons indiquées ci-dessus, les Communautés européennes soutiennent que le Groupe spécial devrait recommander que la subvention soit retirée dans les 90 jours à compter de l'adoption du rapport.

5. Questions et réponses relatives aux allégations d'applicabilité de l'AGCS

a) Question 27 (régime d'exemption des droits et article XXVIII)

Le Canada allègue qu'aucun des exemples énumérés à l'article XXVIII ne concerne l'accès à des marchandises fournies par un fournisseur de services ou l'imposition de ces marchandises. Les CE et le Japon pourraient-ils préciser en quoi le régime d'exemption des droits concerne les mesures énumérées à l'article XXVIII?

i) Réponse du Japon

7.271 À en juger par la façon dont sont formulées les définitions des termes "fourniture d'un service" et "mesures des Membres qui affectent le commerce des services" à l'article XXVIII de l'AGCS, il convient d'interpréter ces définitions comme n'étant pas exhaustives.

7.272 L'achat d'automobiles fait partie intégrante de la "fourniture" de services de commerce de gros de véhicules automobiles au sens de l'article XXVIII b) puisque la fourniture de services de commerce de gros consiste principalement à acheter des produits à des fabricants et à les revendre à des détaillants.

7.273 Le régime d'exemption des droits, en réduisant le coût d'achat des automobiles supporté par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile (qui sont aussi des fournisseurs de services de commerce de gros), affecte nécessairement la rentabilité de la fourniture de services de commerce de gros – achat et revente d'automobiles. Il affecte donc aussi les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros dans la vente d'automobiles aux fournisseurs de services de détail (concessionnaires) et l'entretien et l'expansion de leurs réseaux de concessionnaires. Le régime d'exemption des droits constitue donc des mesures des Membres qui affectent le commerce des services de commerce de gros au sens de l'article XXVIII.

[747] Rapport d'arbitrage sur l'affaire *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 737, paragraphe 23.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.274 Contrairement à ce qu'implique la question, l'article XXVIII c) de l'AGCS ne contient pas une liste de "mesures" qui affectent le commerce des services mais une liste des questions au sujet desquelles de telles mesures pourraient être prises.[748]

7.275 L'emploi du terme "comprennent" à l'article XXVIII c) de l'AGCS indique clairement que la liste figurant dans cette disposition se veut non pas exhaustive mais simplement illustrative.

7.276 Une note établie par le secrétariat du GATT en 1991[749] afin d'éclaircir les définitions des termes contenus dans le texte alors provisoire de l'AGCS indiquait comme suit le but limité de l'article XXVIII c) [article XXXIV c) dans le texte provisoire]:

7.277 "Cette définition complète celle de la fourniture d'un service. Elle précise que les mesures concernant le côté consommateur de la transaction (achat, paiement et utilisation), le transport et les communications, ainsi que les contraintes relatives à la présence physique ou juridique, relèvent de l'accord."

7.278 Par conséquent, l'article XXVIII c) a simplement pour but de confirmer que les mesures adoptées au sujet de certaines questions relèvent aussi de l'AGCS et non de chercher à définir le champ d'application de l'AGCS, ce qui est déjà fait au paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS.[750]

7.279 Le caractère exemplatif de l'article XXVIII c) est démontré par le fait que, par exemple, il n'inclut pas de mesures concernant la "production" de services. Or il est indéniable qu'une mesure limitant la production d'un fournisseur de services est une mesure "qui affecte la fourniture de services". Ce type de mesure est d'ailleurs expressément mentionné à l'article XVI:2 c) de l'AGCS comme limitant l'accès aux marchés.

7.280 Le caractère exemplatif de l'article XXVIII c) a été confirmé dans le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *CE – Bananes III*.[751] Selon ce rapport, le critère de contrôle à appliquer pour déterminer si une mesure est couverte par l'AGCS n'est pas de savoir si elle réglemente une question énumérée à l'article XXVIII c) mais si elle "affecte" le commerce des services:

7.281 "… en principe, aucune mesure n'est exclue *a priori* du champ d'application de l'AGCS tel qu'il est défini par les dispositions de l'Accord. Le champ d'application de l'AGCS englobe toutes les mesures d'un Membre pour autant que celles-ci affectent la fourniture d'un service …"[752]

---

[748] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.280.

[749] MTN.GNS/W/139, 15 octobre 1991, paragraphe 6.

[750] La note du secrétariat datée du 15 octobre 1991 contient, au paragraphe 4, l'observation suivante à propos du paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS: "Cette importante disposition détermine la portée du GATS. Sa signification profonde est clarifiée par la définition de chacun de ses éléments: mesures, des Parties, qui affectent, le commerce des services."

[751] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.280.

[752] *Ibid*., paragraphe 7.285.

7.282 Cette constatation a été confirmée par l'Organe d'appel.[753] L'Organe d'appel a en outre confirmé que l'expression "qui affectent" devait être interprétée au sens large[754] et il a confirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle les règles d'attribution d'un contingent tarifaire pour les bananes "affectaient" la fourniture de services de distribution pour ces marchandises.

7.283 Au vu de ce qui précède, il devient impossible de faire valoir que la mesure contestée en l'espèce, qui est aussi une mesure tarifaire, comme celle qui était en cause dans l'affaire *CE - Bananes III*, est exclue *a priori* du champ d'application de l'AGCS du simple fait qu'elle ne figure pas expressément à l'article XXVIII c).

b) Question 29 ("influence déterminante sur l'ampleur et la rentabilité" et "mesure qui affecte le commerce des services")

Le Canada conteste l'analogie entre les mesures en cause dans la présente affaire et le régime de licences d'importation des CE concernant les bananes, au motif que ce dernier "a une influence déterminante" sur l'ampleur et la rentabilité de la fourniture de services de distribution. Pourrait-il éclaircir le sens de l'expression "influence déterminante" dans ce contexte et expliquer comment il est employé pour déterminer si une certaine mesure doit être considérée comme une "mesure affectant le commerce des services"?

i) Réponse du Canada

7.284 Le Canada ne proposait pas la notion d'"influence déterminante" comme critère. Le critère tel que l'a établi l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*[755] est de savoir si une mesure affecte ou n'affecte pas un fournisseur de services en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et la fourniture de ses services. Le Canada a employé l'expression "influence déterminante" pour opposer l'effet très important que l'accès aux licences d'importation avait, dans l'affaire *CE – Bananes III*, sur les importateurs en leur capacité d'importateurs, c'est-à-dire sur leur aptitude à entrer en concurrence pour la fourniture du service consistant à importer des bananes, et l'absence de tout effet du droit de 6,1 pour cent sur la capacité des distributeurs de véhicules d'entrer en concurrence pour le service constituant à distribuer des véhicules.

7.285 Comme l'a fait observer le Canada, dans le régime communautaire des bananes, le droit d'importer des bananes dans les limites du contingent tarifaire était attribué au moyen d'un régime de licences. Le fait que les mesures communautaires retiraient de façon délibérée et radicale à certains fournisseurs le commerce de distribution pour le donner à d'autres a eu une influence déterminante sur l'issue de l'affaire *CE – Bananes III.* Les distributeurs qui ne recevaient pas de licences devaient acquitter un droit de douane prohibitif, ce qui signifie qu'ils étaient concrètement empêchés de distribuer des bananes dans les CE, sauf s'ils étaient disposés à payer au titulaire d'une licence une rente contingentaire exorbitante. C'est-à-dire qu'ils étaient affectés par le régime de licences d'importation au titre de distributeurs.

7.286 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, les mesures communautaires imposaient aussi des niveaux de droit différenciés, mais il est significatif que ceux-ci n'aient pas été mentionnés à propos du commerce des services mais, à juste titre, seulement à propos du commerce des marchandises. Les droits différenciés peuvent affecter des marchandises en tant que marchandises, mais ils n'affectent pas et ne

[753] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49, paragraphe 220.

[754] *Ibid.*

[755] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III*, *supra* note 49.

peuvent affecter des fournisseurs de services au titre de fournisseurs de services. Maintenir le contraire, ce serait annuler les trois catégories de mesures mises en évidence par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*[756], ignorer les définitions de la "fourniture d'un service" et des "mesures des Membres qui affectent le commerce des services" figurant à l'article XXVIII de l'AGCS, contredire l'*Addendum* de la *Note explicative sur l'établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services* et créer des conflits entre l'AGCS et le traitement différencié des marchandises autorisé par le GATT. L'AGCS complète les droits et obligations résultant du GATT, mais il n'a pas été conçu pour les englober ou les contredire.

c) Question 58 (interface du GATT et de l'AGCS)

Le Canada a fait observer qu'il existait des droits de douane différenciés pour un certain nombre de raisons. Un tel traitement tarifaire différencié risque d'avoir des conséquences commerciales défavorables pour certains fournisseurs de services dans le pays importateur par rapport aux autres fournisseurs de services, notamment lorsque la branche de production se caractérise par une forte intégration verticale.

En supposant que ces droits différenciés soient entièrement compatibles avec le GATT de 1994, on pourrait estimer qu'ils "affectent le commerce des services", ce qui ne veut pas dire que de telles mesures sont nécessairement contraires aux obligations découlant de l'AGCS. Dans le cas des droits différenciés qui résultent d'accords d'intégration économique régionale, il semblerait logique, pour tout examen de cette question, de partir directement de l'article V de l'AGCS, qui traite de la question.

Toutefois, dans les autres cas qui ne relèvent pas d'accords d'intégration économique régionale et où l'article V de l'AGCS ne s'applique donc pas – ordonnances antidumping et ordonnances en matière de droits compensateurs qui sont elles-mêmes entièrement compatibles avec les dispositions du GATT de 1994 et des accords antidumping et SMC, par exemple –, on pourrait aussi considérer que ces droits différenciés ont pour conséquence accessoire d'"affecter le commerce des services", et ils posent en outre la question de savoir si un traitement moins favorable est accordé à certains fournisseurs de services aux termes de l'article II ou de l'article XVII de l'AGCS.

Les délégations du Japon et des CE pourraient-elles donner leur avis sur ce point?

i) Réponse du Japon

7.287 Comme l'indique la réponse déjà apportée par le Japon à cette question dans sa réfutation, le régime d'exemption des droits n'est pas un droit antidumping ni un droit compensateur, de sorte que le Groupe spécial n'a pas à décider de la compatibilité entre ces mesures conformes au GATT et l'AGCS. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a aussi rejeté avec sagesse l'argument relatif à la compatibilité entre des mesures conformes au GATT et l'AGCS en disant qu'il n'avait pas "besoin de décider en l'espèce de la manière de résoudre un conflit qui ne se produirait peut-être jamais" entre les dispositions du GATT et celles de l'AGCS.

7.288 La position du gouvernement japonais est que, dans la mesure où le présent Groupe spécial considère cette question dans le contexte du présent différend, la seule différence entre le régime d'exemption des droits et la mesure en cause dans l'affaire *CE – Bananes III* est l'ampleur de la discrimination établie par le droit de douane en question et non sa nature. La position du gouvernement japonais est donc que, puisque cet argument était hors de propos dans l'affaire *CE - Bananes III*, il l'est tout autant dans le présent différend.

[756] *Ibid.*, paragraphe 221.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.289 Le traitement tarifaire différencié peut "affecter la fourniture de services" au sens du paragraphe 1 de l'article premier de l'AGCS. Toutefois, comme le mentionne à juste titre la question du Groupe spécial, cela ne signifie pas que les écarts de droits de douane sont en eux-mêmes contraires à l'article XVII ou à l'article II de l'AGCS. Pour cela, il faudrait encore montrer que l'écart se traduit en l'espèce par un traitement plus favorable pour les fournisseurs de services nationaux que pour les fournisseurs de services étrangers ou plus favorable pour les fournisseurs de services d'un ou plusieurs Membres que pour les fournisseurs de services d'autres Membres.

7.290 L'écart de droits en cause ici est fondamentalement différent de ceux qui résultent de l'existence d'une zone de libre-échange établie conformément à l'article XXIV du GATT. Le Canada n'accorde l'exemption tarifaire qu'à un nombre limité d'importateurs/distributeurs. En revanche, dans une zone de libre-échange, tout importateur/distributeur a le droit d'importer en franchise de droits toute marchandise en provenance des autres territoires qui constituent la zone. C'est pourquoi il est peu probable que la simple existence d'une zone de libre-échange confère un avantage compétitif aux fournisseurs de services d'un Membre en particulier au détriment des fournisseurs de services des autres Membres. En fait, dans la présente affaire, ni les Communautés européennes ni le Japon n'allèguent que la zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis établie par l'ALENA donne lieu à une violation de l'article II. Les plaignants allèguent au contraire qu'il y a violation de l'article II de l'AGCS en raison des privilèges supplémentaires accordés à certains importateurs/distributeurs des États-Unis au titre de l'exemption tarifaire.

7.291 Contrairement à ce qu'implique la question, la question de savoir si une zone de libre-échange donne lieu ou non à une violation de l'article II de l'AGCS n'a pas à être examinée directement dans le cadre de l'article V de l'AGCS. Il faut, dans un premier temps, établir qu'il y a violation *prima facie* de l'article II de l'AGCS. Il convient d'ailleurs de rappeler que l'existence d'une zone de libre-échange établie conformément à l'article XXIV du GATT ne présuppose pas nécessairement l'existence d'un accord d'intégration économique répondant aux conditions de l'article V de l'AGCS et vice versa.

7.292 L'exemption tarifaire est également facile à distinguer des droits antidumping et des droits compensateurs. En premier lieu, contrairement à l'exemption tarifaire, les droits antidumping et les droits compensateurs n'établissent pas formellement de discrimination entre les importateurs/distributeurs. Ils s'appliquent à toutes les importations en provenance d'un pays exportateur donné, ou au moins à tous les produits importés fabriqués par une certaine entreprise, quelle que soit l'identité de l'importateur/distributeur. Par contre, l'exemption tarifaire s'applique uniquement et exclusivement aux importations en provenance d'un nombre limité d'importateurs/distributeurs désignés.

7.293 En deuxième lieu, même les importateurs/distributeurs qui sont liés à un exportateur/fabricant soumis à des mesures antidumping ou à des mesures compensatoires ont plusieurs possibilités d'importer les marchandises qu'ils distribuent sans avoir à payer de droits antidumping ou de droits compensateurs: a) acheter les marchandises à un fournisseur qui ne leur est pas lié dans le même pays exportateur; b) acheter les marchandises à un fournisseur (qui leur est ou ne leur est pas lié) dans un autre pays non visé par la mesure antidumping ou compensatoire; ou c) arrêter de vendre à des prix de dumping ou renoncer à la subvention. En revanche, il n'y a rien qu'un non-bénéficiaire puisse faire pour obtenir l'exemption tarifaire, sauf prendre le contrôle de l'un des bénéficiaires existants.

7.294 Enfin, il faut rappeler que les droits antidumping et les droits compensateurs sont des mesures correctives à l'encontre des pratiques qui déforment la concurrence entre les marchandises, et donc aussi entre les distributeurs de ces marchandises. En outre, les droits antidumping[757] aussi bien que

[757] Voir l'article 9.2 de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994.

les droits compensateurs[758] doivent être appliqués sans discrimination aux importations, de quelque source qu'elles proviennent. Par conséquent, les droits antidumping et les droits compensateurs ne "modifie[nt] [pas] les conditions de concurrence" en faveur des fournisseurs de services qui distribuent des marchandises non soumises à ces mesures. Au contraire, les droits antidumping et les droits compensateurs servent à rétablir la concurrence sur un pied d'égalité entre les fournisseurs qui distribuent des marchandises faisant l'objet d'un dumping/subventionnées et ceux qui distribuent des marchandises ne faisant pas l'objet d'un dumping/non subventionnées.

6. Questions et réponses relatives aux allégations au titre de l'article II de l'AGCS

a) Question 33 (mesures en cause et article V de l'AGCS)

Sans préjudice de la position énoncée par le Canada selon laquelle le régime d'exemption des droits n'est pas incompatible avec l'article II de l'AGCS et compte tenu de l'argument invoqué par les États-Unis en qualité de tierce partie, le Canada pourrait-il préciser s'il considère que l'article V de l'AGCS a une pertinence quelconque pour les arguments invoqués par les plaignants?

i) Réponse du Canada

7.295 L'article V de l'AGCS est pertinent pour démontrer que le champ d'application de l'AGCS n'a pas été conçu de façon à inclure les mesures qui accordent le régime d'admission en franchise de droits pour des marchandises. Si les rédacteurs de l'AGCS avaient imaginé que des dispositions relatives au commerce des marchandises telles que les programmes de remise des droits pouvaient constituer des mesures "affectant le commerce des services", l'exemption prévue à l'article V:1 de l'AGCS aurait été étendue aux accords qui libéralisent le commerce des marchandises et pas simplement aux accords qui libéralisent le commerce des services. Pour faire l'hypothèse de la pertinence de l'article V de l'AGCS dans le cas où il a été constaté que l'AGCS s'appliquait au régime d'admission de marchandises en franchise, il faudrait déformer le champ d'application de l'AGCS au-delà de l'intention des rédacteurs.

7.296 Si le Groupe spécial constatait néanmoins que les mesures qui accordent le régime d'admission en franchise pour des marchandises relevaient de l'AGCS, le Canada serait d'accord avec les États-Unis sur le fait que, en ce qui concerne tout traitement plus favorable prétendument accordé aux fournisseurs de services des États-Unis, les mesures seraient visées par l'exemption de l'obligation NPF prévue à l'article V:1 de l'AGCS.

b) Question 34 (propriété et contrôle)

Le Canada fait valoir que, lorsqu'on établit la nationalité des fournisseurs de services (distributeurs) conformément aux règles de l'AGCS, aucun fournisseur de services d'un Membre particulier n'est favorisé ni désavantagé. Prière de préciser si les fournisseurs de services, en tant qu'opérateurs économiques individuels (qui peuvent, dans certains cas, être différents des fabricants), sont des fournisseurs de services d'autres Membres selon l'article XXVIII. Prière de donner aussi, dans la mesure du possible, des renseignements factuels sur la situation de ces opérateurs en matière de propriété et de contrôle.

[758] Voir l'article 19.3 de l'Accord SMC.

i) Réponse du Japon

7.297 En ce qui concerne les services de commerce de gros relatifs à l'automobile, les fournisseurs de services concernés et leur propriété sont indiqués aux tableaux 1 et 2 présentés par le Japon.

7.298 Pour résumer les éléments de preuve, le tableau 1 présenté par le Japon énumère les fournisseurs de services de commerce de gros faisant partie des fabricants visés par le Pacte de l'automobile – Chrysler Canada, Ford Canada, GM Canada, Volvo Canada et CAMI – avec leur propriété. Si l'on applique le critère de propriété énoncé aux paragraphes m) et n) de l'article XXVIII de l'AGCS, les trois premières sociétés sont des fournisseurs de services des États-Unis et la quatrième est un fournisseur de services suédois.[759] En ce qui concerne la cinquième société, il ne s'agit pas d'un fournisseur de services japonais au sens du paragraphe n) de l'article XXVIII de l'AGCS.[760]

7.299 Les tableaux 1 et 2 présentés par le Japon énumèrent les fournisseurs de services de commerce de gros suivants ne faisant pas partie des fabricants visés par le Pacte de l'automobile: Toyota Canada Inc., Nissan Canada Inc., Mazda Canada Inc., Suzuki Canada, Honda Canada Inc., Subaru Canada Inc., BMW Canada Inc. et Volkswagen Canada Inc. Parmi les autres fournisseurs absents de ces tableaux figurent les filiales des fabricants de Corée du Sud (par exemple Hyundai, etc.). Comme il ressort de ces tableaux, aucune de ces sociétés n'est une société canadienne ni une société des États-Unis au sens des paragraphes m) et n) de l'article XXVIII.

7.300 On peut conclure des éléments de preuve susmentionnés que les filiales des États-Unis qui fournissent des services de commerce de gros bénéficient du régime d'exemption des droits et qu'aucune des filiales japonaises qui fournissent des services similaires n'en bénéficie.

7.301 Afin d'éviter des malentendus, le gouvernement japonais tient à souligner que, même si un ou plusieurs fournisseurs de services japonais se voyaient accorder le régime d'admission en franchise au titre du régime d'exemption des droits (ce qui n'est pas le cas), le Canada ne pourrait justifier l'octroi d'un traitement moins favorable aux autres fournisseurs de services japonais.

7.302 Le gouvernement japonais n'a que des renseignements insuffisants sur les fournisseurs de services qui distribuent des autobus et des véhicules commerciaux spécifiés importés au Canada, bien qu'à sa connaissance il y ait au moins un fournisseur de services japonais, dénommé *Hino Diesel Trucks (Canada), Ltd.* Comme les renseignements relatifs à la nationalité des fournisseurs de services se trouvent uniquement entre les mains du gouvernement canadien, ils devraient être communiqués par ce dernier. Le gouvernement japonais a donc présenté une question sur ce point au Canada. Il croit cependant savoir qu'aucun fournisseur de services japonais n'est admis à bénéficier de l'exemption des droits d'importation pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés.

---

[759] Cette dernière pourrait devenir un fournisseur de services des États-Unis à la suite de l'accord de rachat du secteur mondial des voitures de tourisme de Volvo conclu le 1er mars 1999 entre Ford Motor Co. et AB Volvo. Le 8 mars 1999, les actionnaires d'AB Volvo ont approuvé l'opération. Celle-ci sera close à la réception des approbations réglementaires. Source: Ford Motor Co., Form 10-K Annual Report (US Securities and Exchange Commission), exercice budgétaire clos le 31 décembre 1998.

[760] Selon les renseignements communiqués par Suzuki Motor Corporation au Ministère japonais du commerce international et de l'industrie, seul le groupe General Motors possède 40 237 358 actions privilégiées de CAMI en sus des actions ordinaires détenues à part égale par et entre General Motors Corporation et Suzuki Motor Corporation.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.303 Les Communautés européennes ont déjà communiqué, dans leur tableau 5, les renseignements factuels demandés sur la propriété et le contrôle des cinq distributeurs de gros qui ont le droit d'importer des automobiles au bénéfice de l'exemption tarifaire.

7.304 Comme l'indique ce tableau, trois de ces cinq distributeurs de gros (Ford Motor Co. of Canada Ltd., General Motors du Canada Ltée et Chrysler Canada Ltd.) peuvent être considérés comme des fournisseurs de services des États-Unis selon les critères énoncés à l'article XXVIII m) et n) de l'AGCS, et un autre (CAMI Automotive Inc.) est une coentreprise entre une société japonaise (Suzuki Motors Corp.) et une société des États-Unis (General Motors Corp.).

7.305 Le cinquième distributeur de gros (Volvo Canada Ltd.) était contrôlé par Volvo AB (Suède), jusqu'en janvier 1999, quand Volvo AB a accepté de vendre à Ford Motor Co. (États-Unis) son secteur des voitures de tourisme. De toute manière, Volvo Canada Ltd. a fermé son usine de montage canadienne en décembre 1998 et perdra donc le droit d'importer des véhicules automobiles dans le cadre du régime de l'exemption tarifaire à compter de juillet 1999.

7.306 Ford Motor Co. of Canada Ltd., General Motors du Canada Ltée et Chrysler Canada Ltd. assurent la grande majorité des ventes d'automobiles importées au bénéfice du régime de l'exemption tarifaire.

7.307 Comme l'indique clairement le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *CE - Bananes III*[761], le fait qu'une personne morale du Membre A qui contrôle un fournisseur de services établi dans le Membre B est elle-même contrôlée par une autre personne du pays C n'empêche pas de considérer ce fournisseur de services comme un fournisseur de services du Membre A aux fins de l'AGCS. Ainsi, contrairement aux assertions du Canada, Chrysler Canada Ltd. peut toujours être considérée comme un fournisseur de services des États-Unis malgré le fait que sa société mère des États-Unis, DaimlerChrysler Corp., est contrôlée par DaimlerChrysler AG (Allemagne) à la suite de la fusion de Chrysler avec Daimler-Benz.

7.308 Le tableau 7 (ci-après) présenté par les CE contient les renseignements demandés sur la propriété des grands distributeurs de gros qui n'ont pas le droit d'importer des automobiles au bénéfice du régime de l'exemption tarifaire. Il contient les renseignements dont disposent les CE et ne se veut pas exhaustif.

7.309 Le tableau 7 des CE montre qu'à une seule exception près (Nissan Canada Inc.), les grands distributeurs de gros d'automobiles qui ne bénéficient pas de l'exemption tarifaire sont tous des fournisseurs de services d'autres Membres que les États-Unis. Ainsi, Volkswagen Canada Inc. est un fournisseur de services allemand, car il est détenu par une personne morale constituée selon le droit allemand, Volkswagen AG, qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire allemand.

[761] Rapports du Groupe spécial *CE - Bananes III*, *supra* note 269, note 493.

Tableau 7 des CE

Pays d'origine des grands fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles qui ne bénéficient pas de l'exemption tarifaire

Fournisseur de services	Société mère	Pourcentage des actions détenues par la société mère	Pays d'enregistrement de la société mère
Volkswagen Canada Inc.	Volkswagen AG	100	Allemagne
BMW Canada Inc.	BMW AG	100	Allemagne
Mercedes-Benz Canada Inc.	DaimlerChrysler AG	100	Allemagne
Honda Canada Inc.	Honda Motor Co.	50,14	Japon
	American Honda Motor Co.*	49,86	États-Unis
Toyota Canada Inc.	Toyota Motor Corp.	50	Japon
	Mitsui & Co.	50	Japon
Nissan Canada Inc.	Nissan Motor Co. Ltd.	38,3	Japon
	Nissan North America Inc.**	61,7	États-Unis
Subaru Canada Inc.	Fuji Heavy Industries Ltd.	100	Japon
Mazda Canada Inc.	Mazda Motor Corp.	60	Japon
	Itochu Corp.	40	Japon
Hyundai Canada Inc.	Hyundai Motor Co.	100	Corée
Porsche Canada Ltd.	Porsche AG	100	Allemagne
Lada Canada Inc.	???	???	???

* Filiale détenue à 100 pour cent de Honda Motor Co. (Japon).
** Filiale détenue à 100 pour cent de Nissan Motor Co. Ltd. (Japon).

iii) Réponse du Canada

7.310 L'article XXVIII m) de l'AGCS dispose qu'une "personne morale d'un autre Membre" s'entend d'une personne morale i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre … ou ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée par … des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i).

7.311 L'article XXVIII n) i) de l'AGCS dispose qu'une personne morale est "détenue" par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient en pleine propriété à des personnes de ce Membre.

7.312 Chrysler Canada Ltd. est à présent DaimlerChrysler Canada Inc. C'est une filiale détenue à 100 pour cent par DaimlerChrysler Corporation (une société des États-Unis), qui est elle-même détenue à 100 pour cent par DaimlerChrysler AG (Allemagne).

7.313 Selon l'article XXVIII m) i), DaimlerChrysler AG est une personne morale constituée conformément à la législation allemande. DaimlerChrysler Canada Inc. est détenue par DaimlerChrysler AG par l'intermédiaire de DaimlerChrysler Corporation. DaimlerChrysler Canada Inc. est donc une personne morale allemande selon l'article XXVIII m) ii) et n) i).

7.314 De même, Nissan Canada Inc. est une personne morale japonaise, bien que, selon le tableau 2 du Japon, elle soit détenue en majorité par Nissan North America Inc. des États-Unis. C'est parce que Nissan North America Inc. est elle-même détenue à 100 pour cent par Nissan Motor Co. Ltd. (Japon).

7.315 Volvo Canada Ltd., qui opérait en tant que fabricant au Canada, était cependant détenue à 100 pour cent par Volvo AB (Suède). C'était donc une personne morale de la Suède en vertu de l'article XXVIII m) et n). Volvo Canada Ltd. est désormais détenue à 100 pour cent indirectement par Ford Motor Company.

7.316 CAMI Automotive Inc. est détenue à 50 pour cent par General Motors du Canada Ltée et à 50 pour cent par Suzuki Motor Company (Japon). General Motors du Canada est détenue à 100 pour cent par General Motors Corporation des États-Unis, ce qui fait d'elle une personne morale des États-Unis aux fins de l'article XXVIII. CAMI est donc détenue à 50 pour cent par une personne morale des États-Unis et à 50 pour cent par une personne morale japonaise. En vertu de l'article XXVIII n) i), une personne morale est détenue par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient à ces personnes. Aucune personne des États-Unis ni du Japon ne détient individuellement CAMI, car ni General Motors ni Suzuki n'en détiennent individuellement plus de 50 pour cent. Toutefois, elles en détiennent ensemble 100 pour cent. On peut donc dire que CAMI est une personne morale à la fois des États-Unis et du Japon.

c) Question 35 (intégration verticale)

Le Canada fait valoir que, dans la fourniture de services de commerce de gros pour l'industrie automobile, il n'y a pas de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros, car les fournisseurs de gros sont subordonnés aux fabricants, de sorte que la question d'un effet sur les conditions de concurrence ne se pose pas. L'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros? Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?

i) Réponse du Japon

7.317 Comme cela a été confirmé dans le rapport de l'Organe d'appel chargé de l'affaire *CE - Bananes III*, même si des fournisseurs de services de commerce de gros sont intégrés avec des fabricants, ce sont des fournisseurs de services de commerce de gros dans la mesure où ils fournissent des services de commerce de gros.

7.318 Et l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros n'exclut pas toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros, car un fabricant intégré, en sa capacité de fournisseur de services de commerce de gros, est en concurrence avec les autres fournisseurs de services de commerce de gros pour la vente d'automobiles aux fournisseurs de services de détail (concessionnaires) et l'entretien et l'expansion de leurs réseaux de concessionnaires. Ce type de concurrence est pertinent pour le présent différend, car les concessionnaires sont les consommateurs des services de commerce de gros fournis par les fournisseurs de services en question. Pour autant que les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros vendent des automobiles aux fournisseurs de services de détail (c'est-à-dire aux concessionnaires), il y a concurrence entre ces fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants, en dépit de leur intégration verticale.

7.319 En outre, les différences de prix de vente des automobiles résultant du régime d'exemption des droits affecteront nécessairement les volumes de ventes et entraîneront des différences de rentabilité dans la fourniture de services de commerce de gros entre les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros. Cela veut dire que les conditions de concurrence entre les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants seront affectées de manière défavorable.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.320 Non. Bien que les grands distributeurs de gros d'automobiles présents sur le marché canadien soient intégrés verticalement avec les fabricants[762], cela n'exclut pas toute concurrence réelle ou potentielle entre eux pour ce qui est de l'achat de véhicules automobiles aux fabricants en vue de leur revente en gros.

7.321 En premier lieu, certains fabricants automobiles étrangers sont peu présents ou absents sur le marché canadien (par exemple Renault, Peugeot-Citroën, Fiat, Mitsubishi, Proton ou Tata).

7.322 Ces nouveaux arrivants potentiels ont fondamentalement trois possibilités de pénétrer sur le marché canadien: créer leurs propres distributeurs; désigner un distributeur indépendant; ou nommer comme distributeur un distributeur intégré existant. Cette troisième possibilité n'est pas rare, surtout lorsque les gammes de modèles des deux fabricants concernés sont complémentaires. À titre d'exemple, Chrysler a, dans le passé, importé et distribué au Canada des véhicules automobiles fabriqués par Mitsubishi, un producteur japonais qui ne lui était pas lié (voir la pièce n° 16 des CE, tableau 1.7).

7.323 Par conséquent, s'il est vrai que, comme le fait valoir le Canada, Honda Canada et Ford Canada ne seraient pas en concurrence pour la distribution au Canada de véhicules fabriqués par Ford aux États-Unis, ils pourraient être en concurrence non seulement avec d'autres distributeurs intégrés mais aussi avec des distributeurs indépendants pour la distribution de véhicules produits par un fabricant étranger dépourvu de réseau de distribution au Canada. L'exemption tarifaire confère aux

[762] L'affiliation de certains distributeurs tels que Lada Canada Inc. n'est toutefois pas claire, comme le montre le tableau 7.

bénéficiaires un avantage compétitif sur ce marché, car elle réduit leurs coûts d'importation et leur donne par conséquent la possibilité d'offrir de meilleures conditions d'achat au fabricant étranger.

7.324 En second lieu, même en ce qui concerne les véhicules automobiles de la marque de la société mère, les distributeurs intégrés verticalement peuvent se trouver en concurrence avec des importateurs parallèles.

En ce qui concerne la question "Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?":

7.325 L'argument du Canada repose sur l'hypothèse erronée que les services de distribution de gros sont fournis par les grossistes exclusivement aux fabricants. Or, la réalité est que les distributeurs de gros d'automobiles font office d'intermédiaires entre les fabricants et les détaillants (et, dans certains cas, les consommateurs finals, par exemple dans le cas des "ventes de parcs de véhicules" à de gros acheteurs). Ils fournissent un service aux détaillants autant qu'aux fabricants. En fait, sauf dans les rares cas où les distributeurs de gros d'automobiles font office de simples agents pour les fabricants, l'"acheteur" du service, c'est-à-dire la personne qui "paie" concrètement le service de distribution, est le détaillant et non le fabricant.

7.326 Il est tout à fait clair que, même si elle était complète, l'intégration verticale entre fabricants et distributeurs de gros d'automobiles n'exclurait pas en soi la concurrence entre les distributeurs de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants et aux consommateurs finals. L'intégration verticale a pour seule conséquence que Honda Canada et Ford Canada ne peuvent se faire concurrence pour la revente des mêmes automobiles aux détaillants. Mais elle ne les empêche pas de se faire concurrence pour la revente aux concessionnaires d'automobiles fabriquées par leurs sociétés mères respectives qui sont directement concurrentielles et substituables entre elles. Autrement dit, l'absence de concurrence entre grossistes pour une même marque n'exclut pas la concurrence entre marques.

iii) Réponse du Canada

7.327 Le Canada fait observer que les arguments en question figurent dans sa réponse initiale.

7.328 Il n'apparaît pas clairement si la question concerne l'intégration verticale dans le secteur automobile uniquement ou l'intégration verticale en général. Dans le secteur automobile, une combinaison d'intégration verticale et d'accords de distribution exclusive n'exclut pas toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros. Il n'en va pas nécessairement de même dans les autres secteurs. Par exemple, il n'en est pas ainsi dans le commerce des bananes, où même les sociétés intégrées verticalement avaient "la capacité et la possibilité de s'implanter sur le marché des services de commerce de gros".[763]

7.329 Contrairement à ce que les CE impliquent dans leur argument, les constatations faites par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III* au sujet des grossistes intégrés étaient spécifiques aux faits de la cause. L'Organe d'appel a déclaré que "même si une société est intégrée verticalement, … dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services de commerce de gros" *et est donc affectée à ce titre par une mesure particulière d'un Membre pour ce qui est de la fourniture de ces "services de commerce de gros"*, ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS".[764] (*pas d'italique dans l'original*)

[763] Rapports du Groupe spécial *CE - Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.320.

[764] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 227.

7.330 Le fait qu'un fournisseur de services de gros soit intégré ne signifie pas qu'il se trouve nécessairement hors du champ d'application de l'AGCS mais il ne signifie pas non plus qu'il se trouve nécessairement dans le champ d'application de l'AGCS. Le facteur déterminant est la question de savoir si ce fournisseur de services est affecté en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et la fourniture de ses services. La nature du secteur automobile est telle qu'il n'y a pas de concurrence entre les fournisseurs de services de gros pour ce qui est de la fourniture de services de commerce de gros. Le Japon l'a confirmé dans ses arguments.

[En ce qui concerne la question "Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?":]

7.331 Si, en mentionnant les détaillants, les CE ont voulu dire que les détaillants pouvaient choisir entre les fournisseurs de services de gros, c'est inexact. La vente en gros est par définition la vente à des détaillants. Les grossistes achètent des marchandises à des fabricants et les revendent à des détaillants. Dans le texte introductif de la section 6 de la CPC, il est dit que "*les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises* ainsi qu'un large éventail de services connexes et subordonnés ...". (*pas d'italique dans l'original*)

7.332 La "revente" implique nécessairement que le concessionnaire a d'abord acheté la marchandise. On ne sait pas avec certitude dans quelle mesure les présences commerciales des fabricants de véhicules automobiles identifiées comme "grossistes" par les plaignants ont acheté les véhicules aux fabricants. Si elles ne l'ont pas fait, on ne peut les qualifier de grossistes. Les plaignants n'ont apporté aucun élément de preuve sur ce point.

7.333 Même en supposant que ces présences commerciales soient des grossistes, elles n'entrent pas en concurrence pour la vente aux détaillants pour la même raison qu'elles n'entrent pas en concurrence pour la distribution des véhicules d'un fabricant en particulier. Ceux qu'on appelle grossistes ont des accords de distribution exclusive avec les fabricants. Par conséquent, les détaillants de marques de véhicules spécifiques ne peuvent choisir entre les fournisseurs de services de gros pour la fourniture de ces véhicules. Les concessionnaires d'automobiles Honda ne peuvent, par exemple, s'adresser à General Motors du Canada pour lui demander de leur fournir des Honda provenant de Honda Motor Company (Japon). C'est à Honda Canada Inc. que ces détaillants doivent demander de leur fournir ces véhicules.

7.334 Il se peut que les CE aient voulu dire que le régime d'admission en franchise pouvait influer sur le choix des détaillants quant aux marques des véhicules qu'ils veulent vendre et que cela influait par voie de conséquence sur leur choix quant au fournisseur de services. Toutefois, cela ne fait que souligner que ce qui bénéficie du régime d'admission en franchise, ce sont des marchandises données (les véhicules) et qu'il n'y a pas de concurrence pour la fourniture de services de distribution en ce qui concerne ces marchandises. Prétendre que la mesure affecte les fournisseurs de services de gros à travers les détaillants signifie que toute mesure affectant des marchandises affecte non seulement les fournisseurs de services de gros de ces marchandises mais aussi les détaillants de ces marchandises. Il n'y a pas de mesure qui affecte des marchandises sans "affecter" également les services. L'argument des CE effacerait la distinction entre les trois catégories de mesures établie par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III.*[765]

[765] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 221.

d) Question 56 (mesures en cause et article V de l'AGCS)

Dans sa réponse à la question 33 du Groupe spécial, le Canada a dit que, si le Groupe spécial constatait que le régime d'admission en franchise relevait de l'AGCS, il serait d'accord avec les États-Unis sur le fait que, en ce qui concerne tout traitement plus favorable prétendument accordé aux fournisseurs de services des États-Unis, les mesures seraient visées par l'exemption de l'obligation NPF prévue à l'article V:1 de l'AGCS. Le Canada pourrait-il préciser en quoi les mesures en cause pourraient être jugées conformes au paragraphe 6 de l'article V en ce qui concerne le traitement des fournisseurs de services des Membres qui ne sont pas parties à l'accord d'intégration économique?

i) Réponse du Canada

7.335 Le Canada n'a pas invoqué l'exemption prévue à l'article V:1, car les mesures tarifaires en question n'affectent pas le commerce des services et ne sont donc pas soumises à l'AGCS. L'article V:1 de l'AGCS vise les accords qui libéralisent le commerce des services mais pas les mesures tarifaires prises conformément à des accords qui libéralisent le commerce des marchandises tels que ceux qui instituent des zones de libre-échange ou des unions douanières. Le Canada estime que ces mesures ne sont pas exemptées au titre de l'article V:1 car, jusqu'aux allégations formulées en l'espèce par les CE et le Japon, personne, y compris les rédacteurs de l'AGCS et les parties à l'affaire *CE – Bananes III*, n'avait jamais pensé que les mesures tarifaires relevaient de l'AGCS.

7.336 Le Canada a déclaré que, si le Groupe spécial constatait néanmoins que les mesures accordant le régime d'admission en franchise relevaient de l'AGCS, il souscrirait à l'idée suggérée par son partenaire de l'ALENA, les États-Unis, selon laquelle l'article V:1 de l'AGCS s'appliquerait par extension à toute violation alléguée de l'obligation NPF résultant d'une disposition de l'ALENA. Cela serait dû au fait que l'ALENA est, entre autres, un accord libéralisant le commerce des services et qu'il relève donc de l'article V:1 de l'AGCS.

7.337 Le Canada ne voit pas tout à fait clairement pourquoi le Groupe spécial invoque l'article V:6 dans le cadre de l'article V:1. L'article V:6 de l'AGCS crée pour les Membres l'obligation d'accorder aux fournisseurs de services qui sont des personnes morales d'un autre Membre constituées conformément à la législation d'une partie à un accord de libéralisation du commerce des services le traitement accordé au titre de l'accord de libéralisation des services, à condition que la personne morale effectue des opérations commerciales substantielles sur le territoire des parties à l'accord de libéralisation des services. Comme ni l'un ni l'autre des plaignants n'a allégué de violation de l'article V:6 dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, les violations alléguées de l'article V:6 de l'AGCS ne font pas partie à proprement parler du mandat du Groupe spécial.

7.338 Si la question du Groupe spécial est destinée à laisser entendre qu'une incompatibilité avec l'article V:6 nierait l'exception prévue à l'article V:1, le Canada ne peut être d'accord. Par opposition avec ce qui est indiqué aux alinéas a) et b) de l'article V:1, rien dans l'article V:6 lui-même ni ailleurs dans l'article V ne laisse entendre que l'article V:6 constituerait une condition limitant l'application de l'exception prévue à l'article V:1. S'il avait été conçu comme une telle condition, il aurait été inclus dans l'article V:1 et non pas rédigé comme une obligation indépendante.

7.339 En tout état de cause, l'ALENA est entièrement conforme à l'article V:6. Le traitement accordé dans les chapitres de l'ALENA qui concernent spécifiquement le commerce des services (chapitres 11, 12 et 14) est accordé aux fournisseurs de services qui sont des personnes morales d'autres Membres constituées conformément à la législation des parties à l'ALENA et qui y effectuent des opérations commerciales substantielles. Dans la mesure où le traitement tarifaire accordé par les dispositions de l'ALENA relatives au commerce des marchandises affecte le commerce des services - ce qui n'est pas le cas aux yeux du Canada - il est également accordé aux fournisseurs de services qui

sont des personnes morales d'autres Membres constituées conformément à la législation des parties à l'ALENA et qui y effectuent des opérations commerciales substantielles. Cela inclut le régime canadien d'admission en franchise pour les fabricants qui répondent aux conditions requises, comme cela est permis en vertu de l'ALENA.

- *De plus, à titre d'hypothèse, comment le Canada justifierait-il un traitement plus favorable accordé aux fournisseurs de services non membres de l'ALENA?*

7.340 Le Canada ne comprend pas la question, mais il serait heureux d'avoir des éclaircissements et de pouvoir y répondre. [Le Groupe spécial a décidé de ne pas donner suite à cette question.]

e) Question 57 (mesures en cause et discrimination *de facto*)

Les CE et le Japon allèguent que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile, en tant que fournisseurs de services de commerce de gros, se voient accorder un traitement plus favorable d'une manière qui constitue une discrimination de facto à l'encontre des autres fournisseurs de services. Cela signifie-t-il que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et les autres fournisseurs de services bénéficient d'un traitement formellement identique? Comment peut-on lier cela au fait que la liste des fabricants visés par le Pacte de l'automobile est close?

i) Réponse du Japon

7.341 L'allégation du gouvernement japonais relative à la restriction de l'admissibilité est que les fournisseurs de services japonais sont exclus *de facto* de la possibilité même de remplir les conditions requises pour bénéficier du régime d'admission en franchise en raison de diverses conditions prescrites dans le MVTO de 1998 et dans les DRS, comme l'indiquent les arguments du Japon, ainsi que du fait que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile sont limités à ceux qui figurent sur une "liste close". Comme l'article II de l'AGCS s'applique à la discrimination *de facto* ainsi qu'à la discrimination *de jure*, il n'est pas nécessaire de traiter de la signification du "traitement formellement identique" dans le cadre du présent différend.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.342 Non. Le traitement accordé aux trois Grands et à CAMI est plus favorable formellement, et pas simplement *de facto*, que celui accordé aux autres fournisseurs de services de distribution de gros pour les automobiles. Les CE allèguent que l'exemption tarifaire aboutit à une discrimination *de facto* au sens où, bien que ces différences de traitement ne soient pas formellement fondées sur l'origine des fournisseurs de services, les fournisseurs des États-Unis bénéficient *de facto* d'un traitement plus favorable que les fournisseurs des autres Membres.

7.343 Le fait que la liste des bénéficiaires a été gelée à partir de 1989 renforce les effets discriminatoires de l'exemption tarifaire, car il signifie que les autres fournisseurs de services de distribution pour les automobiles ne peuvent bénéficier de l'exemption tarifaire, même s'ils sont aussi établis comme fabricants au Canada et répondent à des prescriptions en matière de VCA et de proportion équivalentes à celles imposées aux bénéficiaires.

7.344 Enfin, le fait que la liste a été gelée à la demande des États-Unis montre que les effets de l'exemption tarifaire ne tiennent nullement à la géographie ou au hasard, comme le prétend le Canada, mais sont la conséquence intentionnelle d'une politique délibérée consistant à conférer un avantage aux fournisseurs des États-Unis par rapport à ceux des autres Membres.

f) Question 59 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros)

Le Japon pourrait-il préciser sur quelle base il a classé comme canadiens dans sa pièce n° 50 trois fournisseurs de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiques?

Pourrait-il fournir les pièces nécessaires pour justifier l'origine canadienne de ces fournisseurs?

7.345 En ce qui concerne la nationalité de la "personne morale", l'article XXVIII m) i) et ii) et n) i) de l'AGCS énonce les prescriptions suivantes:

> m) l'expression "personne morale d'un autre Membre" s'entend d'une personne morale:
>
> i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout autre Membre; ou
>
> ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée:
>
> 1. par des personnes physiques de ce Membre; ou
> 2. par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i);
>
> n) une personne morale:
>
> i) "est détenue" par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient en pleine propriété à des personnes de ce Membre;
>
> …

7.346 En fonction des renseignements communiqués par le gouvernement canadien dans sa réponse à la question 4 du gouvernement japonais, les trois fournisseurs de services de commerce de gros classés comme canadiens dans la pièce n° 50 du Japon, qui sont A. Girardin Inc., les Entreprises Michel Corbeil Inc. et Western Star Trucks Inc., ont importé des véhicules d'autres pays au Canada. Ces sociétés fournissent des services grâce à une présence commerciale au Canada. Si elles ne sont pas détenues ou contrôlées par des personnes physiques d'un autre pays que le Canada ou par des personnes morales d'autres pays que le Canada définies à l'alinéa m) i), ce ne sont pas des "personnes morales d'un autre Membre", d'où il s'ensuit que ce sont des personnes juridiques du Membre (le Canada).

7.347 Le Ministère canadien de l'industrie (Industrie Canada) indique sur sa page d'accueil (http://strategis.ic.gc.ca/) que "Thomas Built et Canadian Bluebird appartiennent à des intérêts américains. A. Girardin et les Entreprises Michel Corbeil sont des compagnies à propriété exclusivement canadienne." (Voir la page 3 de la pièce jointe n° 1 annexée à la présente réponse [nom attribué: pièce n° 51 du Japon].) Le Japon en a donc conclu que A. Girardin et les Entreprises Michel Corbeil Inc. étaient des fournisseurs de services d'origine canadienne.

7.348 Sur la page d'accueil d'Industrie Canada (http://strategis.ic.gc.ca/), il est également indiqué que les Entreprises Michel Corbeil Inc. (voir la pièce jointe n° 2 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]) et Michel Corbeil Enterprises Inc. (voir la pièce jointe n° 3 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]) appartiennent à des intérêts canadiens. Cette page d'accueil indique aussi que Western Star Trucks Inc. appartient à des intérêts canadiens (voir la pièce jointe n° 1 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]). En fonction des renseignements communiqués par Industrie Canada sur la propriété de ces

trois sociétés, il est raisonnable de présumer que plus de 50 pour cent de leur capital social est détenu par des Canadiens.

7.349 Prière de se reporter aux pièces jointes n° 1 à 3 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon], qui corroborent la conclusion susmentionnée du Japon.

g) Question 60 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros)

Le Canada pourrait-il confirmer que les trois fournisseurs de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés indiqués comme canadiens dans la pièce n° 50 du Japon sont d'origine canadienne?

7.350 Les trois sociétés mentionnées comme canadiennes dans la pièce n° 50 du Japon sont A. Girardin Inc., les Entreprises Michel Corbeil Inc. et Western Star Trucks Inc. Le Canada dispose des renseignements suivants sur leur "origine": A. Girardin Inc. et les Entreprises Michel Corbeil Inc. sont toutes deux des sociétés à capitaux privés enregistrées au Canada. À la connaissance du Canada, elles appartiennent à des intérêts canadiens. Western Star Trucks Inc. est une société enregistrée au Canada. Elle est détenue à 100 pour cent par une société enregistrée au Canada, Western Star Trucks Holdings Ltd., laquelle est contrôlée par une société enregistrée à Singapour, Western Star International, qui détient 42 pour cent du capital de Western Star Holdings.

7.351 Le Canada fait observer que le Japon n'a présenté dans le dossier aucun élément de preuve corroborant son assertion selon laquelle les trois sociétés en question sont des "fournisseurs de services de commerce de gros". Comme le Canada l'a indiqué dans sa réponse du 25 juin 1999 à la question 35 du Groupe spécial, les grossistes achètent des marchandises et les revendent à des détaillants. Dans le texte introductif de la section 6 de la CPC, il est dit que "les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises ...". Les fabricants qui importent des véhicules sans les revendre à des détaillants ne sont pas des "fournisseurs de services de commerce de gros".

7.352 Les fabricants admissibles qui importent des autobus ou des véhicules commerciaux spécifiés ne sont pas nécessairement des "fournisseurs de services de commerce de gros". Ils peuvent par exemple importer des châssis d'autobus ou de véhicules commerciaux spécifiés (qui sont considérés comme des véhicules au titre du MVTO et des DRS) en tant qu'intrants pour des véhicules finis de leur fabrication; ils peuvent réimporter des véhicules de leur fabrication qui ont été exportés pour être modifiés dans d'autres pays; ou ils peuvent importer des véhicules au titre de détaillants (c'est-à-dire pour les vendre directement à des utilisateurs finals). Aucune de ces activités ne constitue une fourniture de services de commerce de gros.

7.353 Dans sa réponse du 25 juin 1999 à la question 2 (4) du Japon, le Canada a seulement déclaré que les trois sociétés en question, entre autres, "ont importé des véhicules autres que des automobiles dans le cadre du MVTO ou d'un DRS au moins une fois au cours des dix dernières années". Au paragraphe 131 de sa deuxième communication écrite, datée du 2 juillet 1999, le Japon a ensuite déclaré que ces sociétés étaient toutes des "fournisseurs de services de commerce de gros". Il n'a apporté aucun élément de preuve pour corroborer cette assertion.

7. Questions et réponses relatives aux allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS

a) Question 28 (services fournis suivant le mode 1)

Les CE citent des exemples de services susceptibles d'être affectés par la VCA, qui peuvent être fournis suivant le mode 1 et ne peuvent être considérés comme intrinsèquement désavantagés en

raison de leur caractère étranger. Les CE et le Japon pourraient-ils indiquer tous les secteurs de services affectés par la VCA qui peuvent être fournis suivant le mode 1?

i) Réponse du Japon

7.354 Comme la VCA s'applique aux services en général et que le gouvernement canadien est le seul à avoir des renseignements complets sur les types de services qui sont ou pourraient être inclus dans la VCA, le gouvernement japonais n'est pas en mesure d'indiquer tous les secteurs de services affectés par la VCA qui peuvent être fournis suivant le mode 1. Toutefois, un seul exemple de discrimination suffit pour établir une violation de l'article XVII de l'AGCS.

7.355 Dans son exposé initial, le Japon énumère trois catégories générales de services qui rempliraient à première vue les conditions requises pour être inclus dans le calcul de la VCA. Ces services pourraient être fournis suivant le mode 1. Par exemple:

- *Services de réparation et d'entretien* – Ces services pourraient être fournis suivant le mode 1 dans les situations où des machines et/ou du matériel seraient réparés à l'aide de conseils techniques fournis à travers des moyens de télécommunication. Ces machines ou ce matériel seraient par exemple du matériel d'informatique, des tableaux de commande et du matériel et des appareils mécaniques mobiles. Il y a aussi l'exemple des services de réparation et d'entretien des machines de haute technologie fournis de l'extérieur du Canada à travers les moyens de télécommunication.

- *Services d'ingénierie* – Ces services pourraient être fournis suivant le mode 1 dans les situations où des travaux expérimentaux et/ou des travaux de mise au point de produits concernant la fabrication de véhicules automobiles seraient effectués sous la forme de conseils techniques fournis à travers les moyens de télécommunication. Ces services seraient par exemple les services d'ingénierie relatifs à la conception d'une chaîne de montage de véhicules automobiles fournis de l'extérieur du Canada à travers les moyens de télécommunication. Les services d'ingénierie relatifs au fonctionnement d'une telle chaîne de production pourraient aussi être fournis de l'extérieur du Canada à travers les moyens de télécommunication. En conséquence, les services d'ingénierie ne sont pas "intrinsèquement nationaux", comme le suggère à tort le gouvernement canadien. Par exemple, il est possible que des ingénieurs se trouvant en dehors du Canada surveillent le processus de production d'installations situées au Canada.

- *Services généraux* – Comptabilité, traitement de données, réalisation de logiciels et conseil en gestion sont quelques exemples de services généraux qui pourraient être fournis suivant le mode 1. On peut citer comme exemples de tels services les services de traitement des données de production fournis de l'extérieur du Canada à travers les moyens de télécommunication, la mise à jour de logiciels à travers les moyens de télécommunication, la comptabilité exécutée à travers les moyens de télécommunication, les études de gestion, de direction des entreprises et de ressources humaines qui peuvent être effectuées au moyen de conférences téléphoniques par des cabinets étrangers à réception des renseignements nécessaires de la part du fabricant.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.356 En guise de remarque préliminaire, il convient de noter que les exemples cités par les CE comprennent non seulement des exemples de fourniture suivant le mode 1 (fourniture "transfrontières") mais aussi des exemples de fourniture suivant le mode 2 ("consommation à l'étranger").

7.357 Les CE considèrent qu'en principe tous les secteurs de services énumérés dans leur exposé initial (c'est-à-dire les "services d'assurance autres que sur la vie", les "services de réparation de machines et de matériel", les "services d'ingénierie", les "services professionnels", les "services informatiques", les "services bancaires", les "services de télécommunication", les "services relatifs aux voyages" et les "autres services fournis aux entreprises" peuvent être fournis au moyen des modes 1 et/ou 2. En outre, la plupart d'entre eux, voire tous, peuvent être fournis suivant le mode 1.

7.358 En ce qui concerne les "services d'assurance autres que sur la vie" (CPC 8129) et les "services d'ingénierie" (CPC 8672), le Canada applique certaines limites à la fourniture suivant le mode 1. Bien que, pour les raisons expliquées ailleurs, ces limites n'excluent pas une violation de l'article XVII, leur existence même démontre que la fourniture suivant le mode 1 n'est pas impossible.

7.359 Il en est de même pour de nombreux sous-secteurs relevant de la catégorie des "frais d'administration et frais généraux" tels que les "services comptables, d'audit et de tenue de livres" (CPC 862[766]), les "services de conseil en gestion" (CPC 865[767]), les "services de placement et de fourniture de personnel" (CPC 872[768]), les "services d'agences de voyages et d'organisateurs touristiques" (CPC 7471[769]), les "services de télécommunication" (sous-secteurs a), b), c), d), e) et f)[770]) et les "services bancaires".[771]

7.360 En ce qui concerne les autres services mentionnés dans l'exposé des CE, il n'est pas difficile de concevoir des exemples de fourniture suivant le mode 1:

7.361 Consultants juridiques étrangers (CPC 861*): l'Association canadienne des fabricants visés par le Pacte de l'automobile demande à un cabinet juridique de Bruxelles n'ayant pas de présence commerciale au Canada de lui donner un avis juridique sur la compatibilité du Pacte de l'automobile avec les règles de l'OMC. Le cabinet répond en envoyant par télécopie un mémorandum indiquant les raisons pour lesquelles le Pacte de l'automobile contrevient à l'Accord sur l'OMC.

7.362 Services de conseil fiscal (CPC 863*): Intermeccanica envisage de créer une filiale dans l'UE. Elle demande à un conseiller fiscal établi à Bruxelles de lui conseiller l'État membre qui serait le mieux placé du point de vue fiscal. La demande et la réponse sont acheminées par courrier électronique.

7.363 Services informatiques: GM Canada demande à Siemens Allemagne de concevoir le matériel informatique et les logiciels de sa nouvelle usine de Québec (CPC 841 et 842*); elle sous-traite le traitement des factures à une société de Bangalore (Inde) (CPC 843*); elle s'abonne à la version électronique du Journal officiel des CE publié au Luxembourg (CPC 844*).

7.364 Services d'essais et d'analyses techniques (CPC 8676): le département de R-D de GM Canada envoie un échantillon d'un nouveau carburant écologique tiré du sirop d'érable à l'Institut Max Planck

---

[766] GATS/SC/16, page 18 (pièce n° 19 des CE).

[767] *Ibid.*, page 30.

[768] *Ibid.*, page 33.

[769] *Ibid.*, page 70.

[770] GATS/SC/16/Suppl.3, page 2 (pièce n° 19 des CE).

[771] GATS/SC/16/Suppl.4, page 1 (pièce n° 19 des CE).

de Hambourg pour des essais complémentaires. Les résultats sont communiqués par courrier électronique.

7.365 On pourrait faire valoir que quelques-uns des sous-secteurs mentionnés par les CE (par exemple les "services de réparation de machines et de matériel" (CPC 8861 à 8866), les "services d'hôtellerie et autres services d'hébergement" (CPC 641) et les "services de restauration et de vente de boissons à consommer sur place" (CPC 642/3) ne peuvent être fournis suivant le mode 1. Néanmoins, comme le montrent les exemples donnés par les CE, ils peuvent tous être fournis suivant le mode 2.

b) Question 30 (fournisseurs de services "similaires")

Le Canada fait valoir qu'il n'y a pas de fournisseurs de services de distribution de gros "similaires" à des fournisseurs japonais. Pourrait-il préciser pour quelles raisons Intermeccanica ne devrait pas être considérée comme "similaire" aux autres fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles? Pourrait-il aussi préciser pour quelles raisons les fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés ne devraient pas être considérés comme "similaires" aux fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles?

i) Réponse du Canada

7.366 Le Canada fait observer que c'est le Japon qui a la charge de prouver que, comme il l'allègue, Intermeccanica est un fournisseur de services "similaire". Le Japon n'a fourni ni élément de preuve ni explication à l'appui de cette allégation. Il s'est borné à affirmer qu'"Intermeccanica est un fournisseur de services canadien au sens de l'article XVII de l'AGCS". Il n'a ni corroboré cette assertion ni répondu à la question de savoir si les services prétendument fournis par Intermeccanica sont des services de commerce et de distribution de gros. Conformément au principe bien établi, confirmé par l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Mesures affectant les importations de chemises, chemisiers et blouses, de laine, tissés en provenance d'Inde*[772], selon lequel la partie plaignante a d'abord la charge d'établir une présomption de violation, c'est au Japon qu'il incombe d'expliquer pourquoi Intermeccanica devrait être considérée comme "similaire" aux autres fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles. Le Japon ne s'est pas acquitté de sa charge. Ce n'est pas au Canada qu'il incombe de donner l'explication, car le Japon n'a pas d'abord établi de présomption de violation.

7.367 Il y a de toute façon deux raisons fondamentales pour lesquelles Intermeccanica n'est pas "similaire" aux autres fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles. Premièrement, ce n'est pas un fournisseur de services de commerce de gros. Comme les CE l'ont reconnu, c'est un *producteur* d'automobiles. Ce n'est pas un grossiste, et elle n'est pas pertinente aux fins d'une analyse selon l'AGCS. Elle n'importe absolument pas d'automobiles pour les revendre ou les distribuer.

7.368 Deuxièmement, même si elle était un fournisseur de services de distribution de gros, ce qu'elle n'est manifestement pas, sa dimension, le volume de son chiffre d'affaires et les véhicules qu'elle "distribue" sont très différents de ceux des présences commerciales identifiées par le Japon comme des fournisseurs de services de distribution de gros. Intermeccanica emploie huit salariés.[773] Elle n'a jamais produit plus de 22 véhicules par an. Les véhicules qu'elle produit sont des répliques

[772] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *États-Unis – Chemises et chemisiers en laine*, *supra* note 283, pages 14 et suivantes.

[773] Voir la pièce n° 12 du Japon.

faites à la main de voitures célèbres. Il est tout simplement absurde de prétendre qu'elle est un concurrent potentiel[774] pour les activités de distribution de gros de sociétés telles que Toyota ou Honda, qui importent des dizaines de milliers de voitures chaque année. Même si elle était un fournisseur de services de distribution de gros, Intermeccanica serait totalement "dissemblable" des fournisseurs de services étrangers énumérés par le Japon.

ii) Réponse du Canada

7.369 En ce qui concerne la question de savoir "pour quelles raisons les fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés ne devraient pas être considérés comme "similaires" aux fournisseurs de services de commerce de gros pour les automobiles", c'est là encore le Japon qui a la charge de corroborer ses allégations. Et là encore, il ne l'a pas fait. Dans son exposé initial, le Japon a déclaré ceci:

> D'autres fabricants d'origine canadienne visés par le Pacte de l'automobile fabriquent des autobus et des véhicules automobiles commerciaux qui peuvent être exportés par des constructeurs automobiles japonais pour répondre à la demande lorsqu'il existe une demande latente. L'industrie automobile japonaise peut également offrir des services de commerce de gros pour ces autobus et véhicules commerciaux s'il existe une demande pour ce genre de services. Cela démontre qu'il y a au Canada des fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles canadiens.

7.370 Le Japon n'a évidemment rien démontré de la sorte. Il a simplement affirmé qu'il y avait des *fabricants* canadiens d'autobus et de véhicules commerciaux (spécifiés). Il n'a cependant apporté aucune preuve selon laquelle il y aurait des fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés. La fabrication d'une marchandise et sa distribution en gros sont deux activités distinctes. Les arguments invoqués sur la base de l'AGCS par les deux plaignants au sujet de l'effet du régime d'admission en franchise ont pour but d'effacer cette distinction. Le Groupe spécial ne doit pas autoriser cela.

7.371 La question de savoir si des fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés sont "similaires" aux fournisseurs japonais de services de commerce de gros pour les automobiles devrait être tranchée au cas par cas, tout comme elle doit l'être pour les marchandises similaires.[775] Cette détermination est impossible (et sans objet) du fait que le Japon n'a pas identifié de fournisseurs canadiens de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés. En outre, une telle "similarité" ne peut être supposée. Dans le passage de l'exposé japonais cité plus haut, le Japon n'affirme même pas que ses fabricants automobiles produisent, ou sont capables de produire, des autobus ou des véhicules commerciaux spécifiés, et encore moins que ces fabricants ou les présences commerciales qui leur sont apparentées au Canada sont capables de fournir des services de distribution de gros pour l'une ou l'autre de ces deux catégories de véhicule.

---

[774] Même si une telle concurrence était réalisable, ce qui n'est pas le cas en raison des relations entre les fabricants et leurs filiales canadiennes.

[775] Voir le rapport du *Groupe de travail des ajustements fiscaux à la frontière* adopté le 2 décembre 1970, IBDD, S18/105, paragraphe 18, et le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, pages 22-26.

c) Question 31 (engagements inscrits dans la Liste du Canada annexée à l'AGCS)

La rubrique "B. Services de commerce de gros" de la Liste du Canada n'exclut pas expressément les services de commerce de gros pour les véhicules automobiles. Pour quelles raisons le Canada allègue-t-il que ces services sont exclus?

i) Réponse du Canada

7.372 La rubrique "B. Services de commerce de gros" figurant à la page 56 de la Liste d'engagements spécifiques du Canada[776] exclut expressément les services de commerce de gros pour les véhicules automobiles. Cette exclusion figure dans la première colonne, qui indique le secteur ou le sous-secteur auquel s'appliquent les engagements canadiens et mentionne au bas que les engagements ne s'appliquent qu'aux services de la classe 622 de la CPC. La classe 622 de la CPC couvre certains services de commerce de gros à l'exclusion de ceux qui concernent les véhicules automobiles. Elle fait partie de la division 62 de la CPC, intitulée "Services de courtage et de commerce de gros, *sauf de véhicules automobiles …*". (*pas d'italique dans l'original*)

Le Canada fait valoir que l'engagement au regard de la classe 6111 de la CPC, qui figure sous la rubrique des services de commerce de détail, ne figure pas sous celle des services de commerce de gros. Pourquoi n'indique-t-il pas dans cette rubrique l'exclusion du commerce de gros des véhicules automobiles?

ii) Réponse du Canada

7.373 Le Canada a bien indiqué dans cette rubrique l'exclusion des services de commerce de gros pour les véhicules automobiles en faisant figurer son engagement dans la rubrique "Services de commerce de détail". L'article XVII de l'AGCS ne porte que sur les engagements spécifiques. C'est-à-dire qu'il ne lie les Membres que dans les secteurs et sous-secteurs pour lesquels ils ont inscrit des engagements dans leur liste.[777] En inscrivant ses engagements au regard de la classe 6111 de la CPC uniquement dans le secteur des "Services de commerce de détail", le Canada ne s'est pas lié pour d'autres secteurs tels que les "Services de commerce de gros".

d) Question 32 (prescriptions relatives à la VCA et mode 4)

Le Canada fait valoir que la plupart des fabricants qui remplissent les conditions requises excèdent les prescriptions relatives à la VCA sur la seule base des coûts de main-d'œuvre. Pourrait-il donner des renseignements factuels sur les fabricants qui ne satisfont pas aux prescriptions relatives à la VCA sur la seule base des coûts de main-d'œuvre? Dans quelle mesure les coûts de main-d'œuvre incluent-ils l'achat de services qui pourraient être fournis par des personnes physiques suivant le mode 4?

i) Réponse du Canada

7.374 Tous les fabricants visés par le MVTO satisfont aux prescriptions relatives à la VCA sur la seule base des coûts de main-d'œuvre, de même que tous les fabricants visés par un DRS qui opèrent au titre d'une prescription relative à la VCA pour une année de base. Quatre fabricants visés par un DRS et soumis à des prescriptions de 40 ou 50 pour cent de VCA n'ont pas satisfait, au cours de certaines des dernières années, à ces prescriptions sur la seule base des coûts de main-d'œuvre.

---

[776] *Liste du Canada annexée à l'AGCS, supra* note 641.

[777] Rapports du Groupe spécial sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.305.

7.375 Le coût de tout service fourni suivant le mode 4 est entièrement admissible aux fins des prescriptions relatives à la VCA. Les services fournis suivant le mode 4 ne sont pas compris dans la catégorie des coûts de main-d'œuvre mais peuvent l'être au titre d'autres catégories de la VCA.

e) Question 34 (propriété et contrôle)

7.376 (Voir page 365)

f) Question 35 (intégration verticale)

Le Canada fait valoir que, dans la fourniture de services de commerce de gros pour l'industrie automobile, il n'y a pas de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros, car les fournisseurs de gros sont subordonnés aux fabricants, de sorte que la question d'un effet sur les conditions de concurrence ne se pose pas. L'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros? Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?

i) Réponse du Japon

7.377 Comme cela a été confirmé dans le rapport de l'Organe d'appel chargé de l'affaire *CE - Bananes III*, même si des fournisseurs de services de commerce de gros sont intégrés avec des fabricants, ce sont des fournisseurs de services de commerce de gros dans la mesure où ils fournissent des services de commerce de gros.

7.378 De plus, l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros n'exclut pas toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros, car un fabricant intégré, en sa capacité de fournisseur de services de commerce de gros, est en concurrence avec les autres fournisseurs de services de commerce de gros pour la vente d'automobiles aux fournisseurs de services de détail (concessionnaires) et l'entretien et l'expansion de leurs réseaux de concessionnaires. Ce type de concurrence est pertinent pour le présent différend, car les concessionnaires sont les consommateurs des services de commerce de gros fournis par les fournisseurs de services en question. Pour autant que les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros vendent des automobiles aux fournisseurs de services de détail (c'est-à-dire aux concessionnaires), il y a concurrence entre ces fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants, en dépit de leur intégration verticale.

7.379 En outre, les différences de prix de vente des automobiles résultant du régime d'exemption des droits affecteront nécessairement les volumes de ventes et entraîneront des différences de rentabilité dans la fourniture de services de commerce de gros entre les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros. Cela veut dire que les conditions de concurrence entre les fabricants/fournisseurs de services de commerce de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants seront affectées de manière défavorable.

ii) Réponse des Communautés européennes

7.380 Non. Bien que les grands distributeurs de gros d'automobiles présents sur le marché canadien soient intégrés verticalement avec les fabricants[778], cela n'exclut pas toute concurrence réelle ou

[778] L'affiliation de certains distributeurs tels que Lada Canada Inc. n'est toutefois pas claire, comme le montre le tableau 7.

potentielle entre eux pour ce qui est de l'achat de véhicules automobiles aux fabricants en vue de leur revente en gros.

7.381 En premier lieu, certains fabricants automobiles étrangers sont peu présents ou absents sur le marché canadien (par exemple Renault, Peugeot-Citroën, Fiat, Mitsubishi, Proton ou Tata).

7.382 Ces nouveaux arrivants potentiels ont fondamentalement trois possibilités de pénétrer sur le marché canadien: créer leurs propres distributeurs; désigner un distributeur indépendant; ou nommer comme distributeur un distributeur intégré existant. Cette troisième possibilité n'est pas rare, surtout lorsque les gammes de modèles des deux fabricants concernés sont complémentaires. À titre d'exemple, Chrysler a, dans le passé, importé et distribué au Canada des véhicules automobiles fabriqués par Mitsubishi, un producteur japonais qui ne lui était pas lié (voir la pièce n° 16 des CE, tableau 1.7).

7.383 Par conséquent, s'il est vrai que, comme le fait valoir le Canada, Honda Canada et Ford Canada ne seraient pas en concurrence pour la distribution au Canada de véhicules fabriqués par Ford aux États-Unis, ils pourraient être en concurrence non seulement avec d'autres distributeurs intégrés mais aussi avec des distributeurs indépendants pour la distribution de véhicules produits par un fabricant étranger dépourvu de réseau de distribution au Canada. L'exemption tarifaire confère aux bénéficiaires un avantage compétitif sur ce marché, car elle réduit leurs coûts d'importation et leur donne par conséquent la possibilité d'offrir de meilleures conditions d'achat au fabricant étranger.

7.384 En second lieu, même en ce qui concerne les véhicules automobiles de la marque de la société mère, les distributeurs intégrés verticalement peuvent se trouver en concurrence avec des importateurs parallèles.

En ce qui concerne la question "Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?":

7.385 L'argument du Canada repose sur l'hypothèse erronée que les services de distribution de gros sont fournis par les grossistes exclusivement aux fabricants. Or, la réalité est que les distributeurs de gros d'automobiles font office d'intermédiaires entre les fabricants et les détaillants (et, dans certains cas, les consommateurs finals, par exemple dans le cas des "ventes de parcs de véhicules" à de gros acheteurs). Ils fournissent un service aux détaillants autant qu'aux fabricants. En fait, sauf dans les rares cas où les distributeurs de gros d'automobiles font office de simples agents pour les fabricants, l'"acheteur" du service, c'est-à-dire la personne qui "paie" concrètement le service de distribution, est le détaillant et non le fabricant.

7.386 Il est tout à fait clair que, même si elle était complète, l'intégration verticale entre fabricants et distributeurs de gros d'automobiles n'exclurait pas en soi la concurrence entre les distributeurs de gros pour ce qui est des ventes aux détaillants et aux consommateurs finals. L'intégration verticale a pour seule conséquence que Honda Canada et Ford Canada ne peuvent se faire concurrence pour la revente des mêmes automobiles aux détaillants. Mais elle ne les empêche pas de se faire concurrence pour la revente aux concessionnaires d'automobiles fabriquées par leurs sociétés mères respectives qui sont directement concurrentielles et substituables entre elles. Autrement dit, l'absence de concurrence entre grossistes pour une même marque n'exclut pas la concurrence entre marques.

iii) Réponse du Canada

7.387 Le Canada fait observer que les arguments en question figurent dans sa réponse initiale.

7.388 Il n'apparaît pas clairement si la question concerne l'intégration verticale dans le secteur automobile uniquement ou l'intégration verticale en général. Dans le secteur automobile, une combinaison d'intégration verticale et d'accords de distribution exclusive n'exclut pas toute concurrence réelle ou potentielle au niveau du commerce de gros. Il n'en va pas nécessairement de même dans les autres secteurs. Par exemple, il n'en est pas ainsi dans le commerce des bananes, où même les sociétés intégrées verticalement avaient "la capacité et la possibilité de s'implanter sur le marché des services de commerce de gros".[779]

7.389 Contrairement à ce que les CE impliquent dans leur argument, les constatations faites par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III* au sujet des grossistes intégrés étaient spécifiques aux faits de la cause. L'Organe d'appel a déclaré que "même si une société est intégrée verticalement, … dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services de commerce de gros" *et est donc affectée à ce titre par une mesure particulière d'un Membre pour ce qui est de la fourniture de ces "services de commerce de gros"*, ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS".[780] (*pas d'italique dans l'original*)

7.390 Le fait qu'un fournisseur de services de gros soit intégré ne signifie pas qu'il se trouve nécessairement hors du champ d'application de l'AGCS mais il ne signifie pas non plus qu'il se trouve nécessairement dans le champ d'application de l'AGCS. Le facteur déterminant est la question de savoir si ce fournisseur de services est affecté en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et la fourniture de ses services. La nature du secteur automobile est telle qu'il n'y a pas de concurrence entre les fournisseurs de services de gros pour ce qui est de la fourniture de services de commerce de gros. Le Japon l'a confirmé dans ses arguments.

[En ce qui concerne la question *"Dans quelle mesure l'intégration verticale entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros exclut-elle aussi la concurrence pour ce qui est de la vente aux détaillants?"*:]

7.391 Si, en mentionnant les détaillants, les CE ont voulu dire que les détaillants pouvaient choisir entre les fournisseurs de services de gros, c'est inexact. La vente en gros est par définition la vente à des détaillants. Les grossistes achètent des marchandises à des fabricants et les revendent à des détaillants. Dans le texte introductif de la section 6 de la CPC, il est dit que "*les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises* ainsi qu'un large éventail de services connexes et subordonnés ...". (*pas d'italique dans l'original*)

7.392 La "revente" implique nécessairement que le concessionnaire a d'abord acheté la marchandise. On ne sait pas avec certitude dans quelle mesure les présences commerciales des fabricants de véhicules automobiles identifiées comme "grossistes" par les plaignants ont acheté les véhicules aux fabricants. Si elles ne l'ont pas fait, on ne peut les qualifier de grossistes. Les plaignants n'ont apporté aucun élément de preuve sur ce point.

7.393 Même en supposant que ces présences commerciales soient des grossistes, elles n'entrent pas en concurrence pour la vente aux détaillants pour la même raison qu'elles n'entrent pas en concurrence pour la distribution des véhicules d'un fabricant en particulier. Ceux qu'on appelle grossistes ont des

---

[779] Rapports du Groupe spécial *CE - Bananes III, supra* note 269, paragraphe 7.320.

[780] Rapport de l'Organe d'appel *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 227.

accords de distribution exclusive avec les fabricants. Par conséquent, les détaillants de marques de véhicules spécifiques ne peuvent choisir entre les fournisseurs de services de gros pour la fourniture de ces véhicules. Les concessionnaires d'automobiles Honda ne peuvent, par exemple, s'adresser à General Motors du Canada pour lui demander de leur fournir des Honda provenant de Honda Motor Company (Japon). C'est à Honda Canada Inc. que ces détaillants doivent demander de leur fournir ces véhicules.

7.394 Il se peut que les CE aient voulu dire que le régime d'admission en franchise pouvait influer sur le choix des détaillants quant aux marques des véhicules qu'ils veulent vendre et que cela influait par voie de conséquence sur leur choix quant au fournisseur de services. Toutefois, cela ne fait que souligner que ce qui bénéficie du régime d'admission en franchise, ce sont des marchandises données (les véhicules) et qu'il n'y a pas de concurrence pour la fourniture de services de distribution en ce qui concerne ces marchandises. Prétendre que la mesure affecte les fournisseurs de services de gros à travers les détaillants signifie que toute mesure affectant des marchandises affecte non seulement les fournisseurs de services de gros de ces marchandises mais aussi les détaillants de ces marchandises. Il n'y a pas de mesure qui affecte des marchandises sans "affecter" également les services. L'argument des CE effacerait la distinction entre les trois catégories de mesures établie par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*.[781]

g) Question 59 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros)

Le Japon pourrait-il préciser sur quelle base il a classé comme canadiens dans sa pièce n° 50 trois fournisseurs de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiques?

Pourrait-il fournir les pièces nécessaires pour justifier l'origine canadienne de ces fournisseurs?

7.395 En ce qui concerne la nationalité de la "personne morale", l'article XXVIII m) i) et ii) et n) i) de l'AGCS énonce les prescriptions suivantes:

> m) l'expression "personne morale d'un autre Membre" s'entend d'une personne morale:
>
> i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout autre Membre; ou
>
> ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée:
>
> par des personnes physiques de ce Membre; ou
>
> par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i);
>
> n) une personne morale:
>
> i) "est détenue" par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient en pleine propriété à des personnes de ce Membre;
>
> …

[781] *Ibid*., paragraphe 221.

7.396 En fonction des renseignements communiqués par le gouvernement canadien dans sa réponse à la question 4 du gouvernement japonais, les trois fournisseurs de services de commerce de gros classés comme canadiens dans la pièce n° 50 du Japon, qui sont A. Girardin Inc., les Entreprises Michel Corbeil Inc. et Western Star Trucks Inc., ont importé des véhicules d'autres pays au Canada. Ces sociétés fournissent des services grâce à une présence commerciale au Canada. Si elles ne sont pas détenues ou contrôlées par des personnes physiques d'un autre pays que le Canada ou par des personnes morales d'autres pays que le Canada définies à l'alinéa m) i), ce ne sont pas des "personnes morales d'un autre Membre", d'où il s'ensuit que ce sont des personnes juridiques du Membre (le Canada).

7.397 Le Ministère canadien de l'industrie (Industrie Canada) indique sur sa page d'accueil (http://strategis.ic.gc.ca/) que "Thomas Built et Canadian Bluebird appartiennent à des intérêts américains. A. Girardin et les Entreprises Michel Corbeil sont des compagnies à propriété exclusivement canadienne." (Voir la page 3 de la pièce jointe n° 1 annexée à la présente réponse [nom attribué: pièce n° 51 du Japon].) Le Japon en a donc conclu que A. Girardin et les Entreprises Michel Corbeil Inc. étaient des fournisseurs de services d'origine canadienne.

7.398 Sur la page d'accueil d'Industrie Canada (http://strategis.ic.gc.ca/), il est également indiqué que les Entreprises Michel Corbeil Inc. (voir la pièce jointe n° 2 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]) et Michel Corbeil Enterprises Inc. (voir la pièce jointe n° 3 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]) appartiennent à des intérêts canadiens. Cette page d'accueil indique aussi que Western Star Trucks Inc. appartient à des intérêts canadiens (voir la pièce jointe n° 1 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon]). En fonction des renseignements communiqués par Industrie Canada sur la propriété de ces trois sociétés, il est raisonnable de présumer que plus de 50 pour cent de leur capital social est détenu par des Canadiens.

7.399 Prière de se reporter aux pièces jointes n° 1 à 3 [nom attribué: pièce n° 51 du Japon], qui corroborent la conclusion susmentionnée du Japon.

h) Question 60 (origine des fournisseurs de services de commerce de gros)

Le Canada pourrait-il confirmer que les trois fournisseurs de services de commerce de gros pour les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés indiqués comme canadiens dans la pièce n° 50 du Japon sont d'origine canadienne?

7.400 Les trois sociétés mentionnées comme canadiennes dans la pièce n° 50 du Japon sont A. Girardin Inc., les Entreprises Michel Corbeil Inc. et Western Star Trucks Inc. Le Canada dispose des renseignements suivants sur leur "origine": A. Girardin Inc. et les Entreprises Michel Corbeil Inc. sont toutes deux des sociétés à capitaux privés enregistrées au Canada. À la connaissance du Canada, elles appartiennent à des intérêts canadiens. Western Star Trucks Inc. est une société enregistrée au Canada. Elle est détenue à 100 pour cent par une société enregistrée au Canada, Western Star Trucks Holdings Ltd., laquelle est contrôlée par une société enregistrée à Singapour, Western Star International, qui détient 42 pour cent du capital de Western Star Holdings.

7.401 Le Canada fait observer que le Japon n'a présenté dans le dossier aucun élément de preuve corroborant son assertion selon laquelle les trois sociétés en question sont des "fournisseurs de services de commerce de gros". Comme le Canada l'a indiqué dans sa réponse du 25 juin 1999 à la question 35 du Groupe spécial, les grossistes achètent des marchandises et les revendent à des détaillants. Dans le texte introductif de la section 6 de la CPC, il est dit que "les principaux services rendus par les grossistes et les détaillants sont la revente de marchandises ...". Les fabricants qui importent des véhicules sans les revendre à des détaillants ne sont pas des "fournisseurs de services de commerce de gros".

7.402 Les fabricants admissibles qui importent des autobus ou des véhicules commerciaux spécifiés ne sont pas nécessairement des "fournisseurs de services de commerce de gros". Ils peuvent par exemple importer des châssis d'autobus ou de véhicules commerciaux spécifiés (qui sont considérés comme des véhicules au titre du MVTO et des DRS) en tant qu'intrants pour des véhicules finis de leur fabrication; ils peuvent réimporter des véhicules de leur fabrication qui ont été exportés pour être modifiés dans d'autres pays; ou ils peuvent importer des véhicules au titre de détaillants (c'est-à-dire pour les vendre directement à des utilisateurs finals). Aucune de ces activités ne constitue une fourniture de services de commerce de gros.

7.403 Dans sa réponse du 25 juin 1999 à la question 2 (4) du Japon, le Canada a seulement déclaré que les trois sociétés en question, entre autres, "ont importé des véhicules autres que des automobiles dans le cadre du MVTO ou d'un DRS au moins une fois au cours des dix dernières années". Au paragraphe 131 de sa deuxième communication écrite, datée du 2 juillet 1999, le Japon a ensuite déclaré que ces sociétés étaient toutes des "fournisseurs de services de commerce de gros". Il n'a apporté aucun élément de preuve pour corroborer cette assertion.

8. Questions et réponses relatives aux arguments des tierces parties

a) Question 1 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article V de l'AGCS)

Les États-Unis ont donné à entendre que même s'il était constaté que les mesures incriminées étaient incompatibles avec l'article II de l'AGCS, elles relèveraient néanmoins de l'exception prévue à l'article V:1 de l'AGCS.

Cette position semble fondée sur un malentendu relatif à la nature des mesures incriminées. Ces mesures ne font pas partie de l'ALENA et ne sont pas prescrites par cet accord. Certaines d'entre elles ont été prises pour mettre en œuvre les dispositions du Pacte de l'automobile de 1965 conclu entre les États-Unis et le Canada (à savoir l'exemption tarifaire accordée, en vertu du MVTO de 1998, à plusieurs fabricants déjà établis au Canada en 1956 pour les véhicules importés des États-Unis). Les mesures restantes sont purement unilatérales, n'étant prescrites ni par l'ALENA ni par le Pacte (à savoir l'exemption tarifaire accordée aux mêmes fabricants en vertu du MVTO de 1998 pour les véhicules importés de pays tiers, notamment le Mexique, ainsi que des Décrets dits de remise spéciale adoptés à l'intention de fabricants non établis au Canada en 1965).

a) Les États-Unis considèrent-ils que le Pacte de l'automobile remplit les conditions requises pour être un accord du type qui est mentionné à l'article V:1 de l'AGCS?

b) Les États-Unis estiment-ils que l'article V:1 de l'AGCS prévoit également une exception concernant l'adoption de mesures purement unilatérales qui ne font pas partie d'un accord du type qui est mentionné dans cette disposition ou ne sont pas prescrites par un tel accord?

i) Réponse des États-Unis

7.404 a) Non.

b) L'article V:1 peut s'appliquer à de telles mesures dans certains cas, en fonction de leur nature notamment.

b) Question 2 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article V de l'AGCS)

Il est généralement admis que les groupes spéciaux ne peuvent pas tenir compte des moyens de défense affirmatifs à moins qu'ils ne soient invoqués par l'une des principales parties à un différend.

a) Les États-Unis estiment-ils que le Groupe spécial pourrait rejeter une allégation fondée sur l'article V:1 de l'AGCS même si cette disposition n'était pas invoquée par le Canada?

b) À qui incombe-t-il de prouver qu'un accord remplit les conditions énoncées à l'article V:1?

i) Réponse des États-Unis

7.405 Les États-Unis conviennent avec les Communautés européennes qu'un groupe spécial ne peut pas tenir compte des moyens de défense affirmatifs si ceux-ci ne sont pas invoqués par l'une des parties au différend. Dans l'affaire *États-Unis – Redevances pour les opérations douanières*, le Groupe spécial était parvenu à une conclusion semblable: "la pratique du GATT est que les groupes spéciaux ne font de constatations que sur les questions soulevées par les parties au différend".[782] Cette pratique trouve son expression dans l'article 7:2 du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends de l'OMC.

c) Question 3 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause et l'article XXIV du GATT)

Les États-Unis ont indiqué que même s'il était constaté que les mesures incriminées étaient incompatibles avec l'article premier du GATT en ce sens qu'elles accordent de facto un traitement plus favorable aux produits originaires du Mexique et des États-Unis, cette violation serait cependant couverte par l'article XXIV du GATT.

Cependant, les États-Unis ont demandé en 1996 une reconduction de la dérogation qu'ils avaient obtenue en 1965 pour le Pacte de l'automobile bien qu'ils aient entre-temps conclu avec le Canada, l'ALÉ et l'ALENA, qui ont tous deux pour objet de créer une zone de libre-échange. Pourquoi les États-Unis ont-il estimé nécessaire de faire cette demande?

i) Réponse des États-Unis

7.406 Étant donné que les Communautés européennes ont fait observer que "[l]e Pacte de l'automobile [était] un accord asymétrique en vertu duquel chacun des deux signataires [avait] contracté des obligations différentes", la dérogation obtenue par les États-Unis ne semble pas présenter un intérêt dans une affaire portant sur des mesures prises par le Canada.

d) Question 4 des Communautés européennes aux États-Unis (les mesures en cause, l'article XXIV du GATT et l'article V de l'AGCS)

L'article XXIV du GATT et l'article V:1 de l'AGCS prévoient-ils une exception uniquement pour ce qui est des allégations faites par les CE au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS respectivement ou aussi en ce qui concerne toutes les autres allégations présentées par les CE au titre du GATT, de l'Accord sur les MIC, de l'Accord SMC et de l'AGCS?

---

[782] Rapport de Groupe spécial *États-Unis – Redevances pour les opérations douanières*, adopté le 2 février 1988, IBDD, S35/330, paragraphe 124.

i) Réponse des États-Unis

7.407 En tant que tierce partie dans la présente procédure, les États-Unis ont limité leur argumentation à quelques points qui peuvent présenter un intérêt pour le Groupe spécial lors de l'examen du différend. Les points soulevés par les Communautés européennes à la question 4 dépassent la portée de l'argumentation des États-Unis et ces derniers ne sont pas prêts actuellement à donner leur avis sur ces questions.

e) Question 5 des Communautés européennes aux États-Unis (gel de la liste des bénéficiaires de DRS)

Les CE ont allégué, et le Canada ne l'a pas contesté, que l'article 1200.1 de l'ALÉ, qui a "gelé", à compter de 1989, la liste des bénéficiaires du Pacte de l'automobile et des décrets de remise spéciale, a été incéré à la demande des États-Unis.

a) Pourquoi les États-Unis ont-ils exigé l'inclusion de cette disposition?

b) Comment l'article 1200.1 de l'ALÉ a-t-il contribué à libéraliser le commerce des véhicules automobiles et des services de distribution des automobiles entre les États-Unis et le Canada par rapport à la situation antérieure?

i) Réponse des États-Unis

7.408 Les États-Unis voudraient préciser que les Communautés européennes semblent avoir cité par erreur l'article 1200.1 de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada; ils pensent que la disposition pertinente est l'annexe 1002.1 dudit accord. En tant que tierce partie dans la présente procédure, les États-Unis ont limité leur argumentation à quelques points qui peuvent présenter un intérêt pour le Groupe spécial lors de l'examen du différend. Les points soulevés par les Communautés européennes à la question 5 dépassent la portée de l'argumentation des États-Unis et ces derniers ne sont pas prêts actuellement à donner leur avis sur ces questions.

VIII. ARGUMENTS DES TIERCES PARTIES

A. ARGUMENTS DE L'INDE EN TANT QUE TIERCE PARTIE

8.1 En tant que tierce partie, l'**Inde** fait valoir ce qui suit:

8.2 Les parties plaignantes, à savoir le Japon et les Communautés européennes, ont fait valoir que l'exemption tarifaire et les prescriptions relatives à la VCA mises en place à la signature de l'Accord de 1965 entre le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant les produits de l'industrie automobile (ci-après dénommé "Pacte de l'automobile") sont incompatibles avec différentes dispositions de l'Accord sur l'OMC, y compris l'obligation NPF énoncée à l'article premier du GATT, l'obligation en matière de traitement national énoncée à l'article III du GATT, ainsi que les dispositions de l'Accord sur les MIC et celles de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

8.3 Il s'agit de questions importantes dont il faudrait examiner très attentivement le statut juridique ainsi que la compatibilité avec les règles de l'OMC. Cependant, en tant que tierce partie, l'Inde n'abordera pas toutes les questions factuelles et juridiques soulevées au cours de la présente procédure. En revanche, elle fera part de ses vues sur deux points, à savoir les articles premier et III du GATT qui constituent, selon elle, le pilier du système commercial multilatéral dont elle croit fermement à la primauté. Si l'Inde ne formule pas d'observations sur une allégation factuelle ou

juridique particulière, cela ne signifie pas qu'elle approuve ou désapprouve la position prise par l'une quelconque des parties sur ces points.

8.4 L'Inde estime que le Groupe spécial devra déterminer si les mesures en cause entraînent un "traitement moins favorable" pour les produits importés que pour les produits nationaux, c'est-à-dire si ces mesures sont ou non compatibles avec les dispositions de l'article III du GATT. À notre avis, il n'est pas suffisant de soutenir que certaines dispositions du Pacte de l'automobile accordent la préférence, toutes les autres conditions demeurant égales par ailleurs, aux produits canadiens par rapport aux produits similaires importés. Il faut établir que ces dispositions accordent spécifiquement à la branche de production nationale certains privilèges dont les fabricants étrangers ne peuvent pas bénéficier, quelles que soient les conditions auxquelles ils puissent satisfaire. Le Canada n'est pas un pays en développement. Sinon, l'Inde aurait aussi proposé que le Groupe spécial dépasse le cadre juridique et examine aussi les objectifs fondamentaux de la législation nationale car les pays en développement doivent parfois prendre certaines mesures d'incitation pour encourager une branche de production nationale. De telles mesures ne sont généralement pas incompatibles avec les dispositions de l'article III du GATT même si cela peut quelquefois sembler le cas.

8.5 De même, le Groupe spécial devrait aussi déterminer si le "Pacte de l'automobile" est compatible avec les dispositions de l'article premier, c'est-à-dire s'il est ou non conforme à l'obligation NPF. L'important, pour l'Inde, est de voir si le Pacte de l'automobile accorde un quelconque avantage aux importations d'automobiles en provenance des États-Unis et du Mexique par rapport aux importations de produits similaires originaires d'autres pays Membres. Même si l'exemption tarifaire prévue par le Pacte de l'automobile semble à première vue non discriminatoire, le Groupe spécial devra examiner si les bénéficiaires de cette exemption ont surtout été des sociétés basées aux États-Unis et au Mexique ou si des sociétés basées dans des pays non parties à l'ALENA ont pu également bénéficier de cet instrument qui, selon le Canada, a aidé à faire passer ce pays "d'un marché automobile très protégé à l'un des marchés mondiaux les plus ouverts pour les produits et investissements dans le secteur automobile, tant sur le plan juridique que dans la pratique". Les accords commerciaux régionaux sont des éléments importants du système commercial multilatéral mais les avantages qu'ils accordent aux Membres qui en sont parties ne peuvent en aucun cas compromettent les droits et avantages des Membres qui n'en sont pas parties.

B. ARGUMENTS DE LA CORÉE EN TANT QUE TIERCE PARTIE

8.6 En tant que tierce partie, la **Corée** fait valoir ce qui suit:

1. Introduction

8.7 Le gouvernement de la République de Corée souhaite faire observer qu'en tant que fabricant et exportateur de véhicules automobiles et de composants pour ces véhicules et en tant que prestataire de services liés à ces produits, il a un intérêt commercial substantiel dans les questions soulevées dans le cadre du présent différend. À cet égard, il souligne qu'il partage l'avis exprimé par les plaignants au cours de la procédure, selon lequel les mesures en cause[783] concernant la suppression sélective et discriminatoire des droits de douane appliqués à l'importation de certains véhicules automobiles présentent de nombreuses incompatibilités avec les obligations découlant respectivement pour le Canada du GATT de 1994, de l'Accord sur les MIC, de l'Accord SMC et de l'AGCS. La Corée

[783] L'exemption tarifaire applicable de manière sélective à certaines importations de véhicules automobiles, y compris les prescriptions en matière de proportion et les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le Pacte de l'automobile, complété par les lettres d'engagement, et dans le MVTO de 1998 ainsi que les exemptions tarifaires applicables à l'importation de véhicules automobiles, y compris les prescriptions qui leur sont associées en matière de proportion et de VCA, prévues dans les DRS.

souhaitait d'ailleurs préciser sa position sur certaines des grandes questions juridiques ayant trait au présent différend.

2. Le GATT de 1994

a) L'article I:1 du GATT de 1994

8.8 La Corée considère que l'exemption tarifaire appliquée par le Canada est, à l'évidence, incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994 en ce sens que le Canada n'a pas étendu "immédiatement et sans condition" la suppression des droits de douane aux produits similaires originaires ou à destination du territoire de tous les autres Membres de l'OMC. À l'article I:1, est énoncée, en termes très généraux, l'obligation inconditionnelle d'accorder le traitement de la nation la plus favorisée en ce qui concerne le commerce des marchandises. En fait, des clauses du type NPF existaient déjà depuis des siècles dans des traités avant l'entrée en vigueur du GATT de 1994 et de l'Accord sur l'OMC mais les obligations précises qui en découlaient n'avaient pas été toujours formulées en termes aussi généraux que ceux de l'article I:1 du GATT de 1994.[784] Dans ce contexte, il est clair que l'intention des rédacteurs de l'article I:1 du GATT a été de souligner la vaste portée et le caractère inconditionnel des obligations définies audit article, s'agissant de l'application du traitement NPF au commerce des marchandises. Dans le cas présent, si le Canada accorde, en ce qui concerne des "droits de douane", un "avantage" à l'occasion de l'importation de véhicules automobiles originaires d'un pays, il a l'obligation, conformément à l'article I:1 du GATT de 1994, d'étendre "immédiatement et sans condition" le même traitement aux produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres de l'OMC.

b) L'exemption tarifaire concerne un droit de douane au sens de l'article I:1 du GATT de 1994

8.9 Il est clair que l'exemption tarifaire concerne un droit de douane au sens de l'article I:1 car elle a pour effet de suspendre le droit NPF normalement applicable perçu par le Canada.

c) L'exemption tarifaire est un avantage au sens de l'article I:1 du GATT de 1994

8.10 Bien que ces questions aient été traitées de manière assez approfondie dans les arguments des plaignants, la Corée note que l'exemption tarifaire constitue à l'évidence un "avantage", au sens de l'article I:1 du GATT de 1994, concernant les droits de douane, car certains véhicules automobiles importés sont exemptés des droits de douane autrement applicables. Dès le début, l'exemption a été limitée aux importations des fabricants qui remplissaient initialement les conditions fixées par le Pacte de l'automobile et aux importations effectuées conformément à des DRS visant des sociétés précises, conférant ainsi un avantage par rapport aux non-bénéficiaires.

d) Les produits sont des produits "similaires"

8.11 Comme l'exemption tarifaire a été conçue pour s'appliquer à tous les véhicules automobiles (sauf exceptions mineures) et ne comporte pas de critères fondés sur les caractéristiques de ces produits, il est clair que les véhicules automobiles auxquels elle s'applique et les autres véhicules automobiles importés qui ne peuvent pas en bénéficier sont des "produits similaires".

---

[784] On trouvera une étude de la signification donnée au cours de l'histoire aux clauses du type NPF dans "The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations", John H. Jackson.

e) L'avantage n'est pas accordé immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC

8.12 De l'avis de la Corée, l'obligation claire et sans restriction énoncée à l'article I:1 du GATT de 1994 est d'accorder "immédiatement et sans condition" tous avantages aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC. Cependant, dans le cas de l'exemption tarifaire, les avantages résultant de l'exemption des droits de douane sont limités aux bénéficiaires du Pacte de l'automobile. De plus, l'avantage accordé en vertu de l'exemption tarifaire est subordonné à plusieurs conditions concernant notamment les prescriptions en matière de VCA et de proportion. Ces conditions imposées n'ont pas trait aux produits importés eux-mêmes. À cet égard, le Groupe spécial *Indonésie - Automobiles* a indiqué clairement que conformément à l'article I:1 du GATT de 1994, aucun avantage "ne [pouvait] être subordonné à un critère qui n'[avait] pas de rapport avec le produit importé lui-même".

f) Les avantages accordés aux produits originaires de Membres de l'OMC particuliers n'ont pas été accordés aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC

8.13 Conformément aux dispositions du Pacte de l'automobile et des instruments ultérieurs, les bénéficiaires du Pacte constituent un groupe fermé. Ils sont autorisés, en principe, à importer des véhicules automobiles de toute origine nationale. Cependant, en réalité, comme le Japon l'a précisé dans son argumentation, ces fabricants ont généralement choisi d'importer en provenance d'un nombre limité de pays, en fonction de liens commerciaux antérieurs et d'autres facteurs. La majorité des véhicules pouvant bénéficier de l'exemption tarifaire ont une origine nationale précise. De plus, comme la liste des importateurs admissibles a été gelée à compter du 1er janvier 1989, il est clair que dans la pratique, l'avantage résultant du régime d'exemption des droits n'a pas été accordé aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC et que les importateurs ayant des liens de propriété ou des liens commerciaux avec des producteurs d'autres pays Membres de l'OMC, tels que la Corée, n'ont pas obtenu le même avantage.

8.14 Il est clair que l'avantage résultant du régime d'exemption des droits est lié en droit et en fait à la production de véhicules automobiles d'origine canadienne par l'importateur, conformément aux prescriptions du MVTO de 1998. C'est pourquoi, contrairement à ce qu'allègue le Canada, cet avantage établit une discrimination fondée sur l'origine des produits, étant donné qu'un producteur/importateur de véhicules automobiles d'origine coréenne ne peut pas en bénéficier et qu'il n'est accordé qu'aux producteurs/importateurs de véhicules d'origine canadienne. Ainsi, l'allégation du Canada selon laquelle "[c]e sont uniquement les décisions prises par les fabricants qui déterminent quels sont les produits originaires des Membres qui bénéficient d'avantages à un moment donné" figurant dans son argumentation est sans fondement.

8.15 Le Canada fait valoir que la prépondérance des véhicules importés des États-Unis et du Mexique n'est pas pertinente car tout avantage dont ces véhicules peuvent bénéficier résulte de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et ces pays. Enfin, la Corée souhaite souligner que, contrairement à ce que le Canada a affirmé implicitement, aucun organe de l'OMC n'a déterminé ou constaté que l'ALENA était compatible avec l'article XXIV du GATT de 1994. De plus, contrairement à ce que le Canada allègue sans fondement, le GATT de 1994 ne dispose pas explicitement que la conclusion d'un accord de libre-échange qui est compatible avec l'article XXIV dudit accord (à supposer, pour les besoins du débat, que ce soit le cas en l'espèce) permet "[...] de déroger à l'article I:1, *de jure* et *de facto*".

G. Article III:4 du GATT de 1994

8.16 La Corée considère que les prescriptions canadiennes relatives aux objectifs minimaux en matière de VCA, l'une des conditions sur lesquelles repose l'exemption tarifaire, entraînent "un traitement moins favorable", au sens de l'article III:4 du GATT de 1994, que le traitement accordé aux produits nationaux similaires, en ce qui concerne "toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant" la vente, la mise en vente, l'achat, le transport et l'utilisation, sur le marché intérieur, de parties et matières importées servant à la fabrication de véhicules automobiles ou de parties de véhicules automobiles.

8.17 La Corée note, en ce qui concerne les prescriptions relatives à la VCA formulées expressément dans le MVTO de 1998 et les DRS, que ces instruments sont considérés comme des instruments réglementaires au regard de la *Loi canadienne sur les textes réglementaires*.[785] En tant que tels, ils constituent à l'évidence des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. S'agissant des prescriptions relatives à la VCA énoncées dans les lettres d'engagement que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ont signées, la Corée considère que compte tenu des engagements de fond figurant dans ces lettres et des circonstances dans lesquelles ils ont été pris, elles relèvent de la définition des "prescriptions" mentionnées à l'article III:4 et que ledit article s'applique donc également aux engagements relatifs à la VCA qui en découlent. À cet égard, la mention des "prescriptions" ajoutée à celle des "lois [et] règlements" à l'article III:4 donne à entendre que les actes faisant intervenir des parties privées qui n'ont peut-être pas, d'un point de vue formel, de conséquences juridiques immédiates ou évidentes sont néanmoins censés relever de cette disposition si les circonstances révèlent que les parties se considèrent en fait liées par la règle ou la prescription pertinente. Cet avis a été confirmé par le rapport de Groupe spécial *Japon - Pellicules*[786] dans lequel il était indiqué qu'une action décidée par des parties privées pouvait être considérée comme gouvernementale "si le gouvernement y intervien[ait] suffisamment".

8.18 À cet égard, les lettres d'engagement ont été signées par les bénéficiaires du Pacte de l'automobile en tant que condition à laquelle le gouvernement canadien accepterait de conclure ce pacte. Comme les Communautés européennes l'ont relevé, outre que certaines procédures ont été instaurées pour surveiller le respect de ces lettres par les bénéficiaires, le fait que le non-respect est demeuré exceptionnel malgré l'absence de sanctions bien définies en cas de non-exécution des prescriptions relatives à la VCA indique que les lettres d'engagement ne sont considérées comme facultatives par aucune des parties et, par conséquent, relèvent bien de la définition des "prescriptions" visées à l'article III:4.

8.19 De l'avis de la Corée, les prescriptions relatives à la VCA décrites ci-dessus "affectent" la vente, la mise en vente, etc., des parties, matières et équipements en question sur le marché intérieur. La Corée note d'ailleurs que le terme "affectant" employé à l'article III:4 est censé avoir un sens large, ce que le Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*[787] a confirmé quand il a conclu que ce terme englobait "toutes lois et règlements qui pourraient altérer, sur le marché intérieur, les conditions de la concurrence entre le produit d'origine nationale et le produit d'importation". À cet égard, il est clair que les prescriptions relatives à la VCA affectent de façon négative les conditions de la concurrence sur le marché car il existe une incitation constante à utiliser des produits nationaux au lieu de produits importés pour atteindre les niveaux de VCA prescrits et bénéficier ainsi de l'exemption tarifaire. Enfin, la Corée considère que ces prescriptions entraînent un traitement moins favorable pour les

[785] Loi sur les textes réglementaires, L.R.C. (1985), c.S-22, art.2.

[786] Rapport du Groupe spécial *Japon - Pellicules*, *supra* note 93, paragraphe 10.56.

[787] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390, page 67, paragraphe 12.

produits importés, au sens de l'article III:4, car, l'exemption tarifaire étant liée directement à la réalisation de certains objectifs en matière de VCA, les produits importés subissent un désavantage concurrentiel. Les allégations du Canada selon lesquelles les produits fabriqués au Canada n'entrent pas en ligne de compte pour déterminer si un fabricant automobile atteint les niveaux de VCA qui lui sont applicables sont, à l'évidence, contredites par le MVTO de 1998 lui-même où le coût des parties produites au Canada (ainsi que le coût des matières dans la mesure où elles sont d'origine canadienne) est mentionné comme l'un des éléments de la définition de la VCA.

3. Accord sur les MIC

a) Applicabilité de l'Accord sur les MIC au présent différend

8.20 La Corée fait observer que l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC dispose ce qui suit dans la partie pertinente:

> "[A]ucun Membre n'appliquera de MIC qui soit incompatible avec les dispositions de l'article III [...] du GATT."

8.21 Au sujet de l'article 2.1, il est indiqué ce qui suit dans le rapport *Indonésie - Automobiles*[788]:

> "Selon ses termes, l'article 2:1 exige que l'existence de deux éléments soit démontrée pour établir qu'il y a violation de ses dispositions: premièrement, il doit y avoir une MIC; deuxièmement, cette MIC doit être incompatible avec l'article III [...] du GATT."

8.22 À cet égard, la Corée estime que les prescriptions en matière de VCA ainsi que les prescriptions en matière de proportion, qui sont des conditions à remplir pour que l'exemption tarifaire s'applique, relèvent, à l'évidence, du sens ordinaire de l'expression "mesures concernant les investissements" et sont "liées au commerce". De plus, elles sont, telles qu'appliquées, incompatibles avec l'article III:4 du GATT de 1994. Il est clair, en particulier, qu'elles relèvent du paragraphe 1 a) de la liste exemplative des MIC incompatibles avec l'article III:4 du GATT de 1994, liste qui figure à l'annexe de l'Accord sur les MIC.

b) Les prescriptions en matière de VCA et les prescriptions en matière de proportion sont des "mesures concernant les investissements"

8.23 L'exemption tarifaire est soumise notamment à la condition que les prescriptions pertinentes en matière de VCA et de proportions soient respectées.[789] À cet égard, les prescriptions visent expressément à influencer le comportement des bénéficiaires, s'agissant, entre autres, du maintien de certains niveaux de production au Canada ainsi que du choix pour leur approvisionnement entre des fournisseurs canadiens et non canadiens. Ainsi, elles sont liées directement à l'encouragement de types d'investissement dans l'industrie automobile canadienne qui répondent aux grands objectifs du gouvernement canadien dans ce secteur. Les prescriptions en matière de VCA et de proportion relèvent donc naturellement de toute interprétation raisonnable de l'expression "mesures concernant les investissements".

8.24 Dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial a constaté que certaines mesures concernant l'industrie automobile prises par l'Indonésie conditionnaient l'octroi de divers avantages

---

[788] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.64.

[789] Conformément au Pacte de l'automobile, aux lettres d'engagement, au MVTO de 1998 et aux DRS.

douaniers et fiscaux au respect de prescriptions particulières relatives à la teneur en éléments d'origine nationale. Le Groupe spécial a constaté ce qui suit:

> "[ces mesures] visent à encourager la mise en place d'une capacité de production de véhicules automobiles finis et de parties et pièces de véhicules automobiles en Indonésie. Cet objectif implique que les mesures en question ont nécessairement une incidence notable sur l'investissement dans ces secteurs. Pour cette raison, nous considérons que ces mesures relèvent de toute interprétation raisonnable de l'expression "mesures concernant les investissements".

8.25 À cet égard, en soumettant l'octroi de l'exemption tarifaire à la condition de maintenir à des niveaux spécifiés la teneur en éléments d'origine nationale et dans des proportions définies la production canadienne par rapport aux ventes au Canada, ces prescriptions ont assurément une "incidence notable sur l'investissement". Elles entrent donc à l'évidence dans la définition de l'expression des "mesures concernant les investissements" aux fins de l'Accord sur les MIC.

c) Les prescriptions en matière de VCA et de proportion sont "liées au commerce"

8.26 Dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial a noté que des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale étaient nécessairement liées au commerce "[...] parce que ce genre de prescriptions, par définition, encouragent toujours l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés et ont donc une incidence sur les échanges". Les prescriptions en matière de VCA constituent, dans la mesure où il est obligatoire de les respecter pour obtenir l'exemption tarifaire, des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale et, par conséquent, ont "toujours" une incidence sur le commerce.

8.27 Il est également clair que les prescriptions en matière de proportion sont liées au commerce ou "liées au commerce des marchandises", comme précisé à l'article premier de l'Accord sur les MIC. La prescription en matière de proportion oblige un bénéficiaire à maintenir une proportion spécifiée entre la valeur marchande des véhicules de chaque catégorie vendus au Canada et la valeur marchande des véhicules automobiles de la catégorie correspondante fabriqués au Canada; elle est donc liée directement aux conditions du commerce de ces marchandises et a une incidence sur ces conditions. Le Canada semble considérer que le seul fait que les prescriptions en matière de proportion soient le plus souvent respectées indique d'une certaine manière que les mesures ne peuvent pas être liées au commerce. Cette affirmation est à l'évidence sans fondement. Le fait que tels ou tels fabricants respectent à un moment donné ces prescriptions ne contribue manifestement pas à modifier la détermination quant au point de savoir si les mesures qui comportent ces prescriptions sont elles-mêmes liées au commerce.

d) Les prescriptions en matière de VCA et de proportion relèvent de la liste exemplative de MIC interdites

8.28 Le paragraphe 1 de la liste exemplative de MIC interdites dispose ce qui suit dans la partie pertinente:

> "Les MIC qui sont incompatibles avec l'obligation d'accorder le traitement national prévue au paragraphe 4 de l'article III du GATT de 1994 incluent celles (...) auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent:
>
> a) qu'une entreprise achète ou utilise des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale, qu'il soit spécifié qu'il s'agit de produits

déterminés, d'un volume ou d'une valeur de produits, ou d'une proportion du volume ou de la valeur de sa production locale; ou

b) que les achats ou l'utilisation, par une entreprise, de produits importés soient limités à un montant lié au volume ou à la valeur des produits locaux qu'elle exporte."

8.29 Comme indiqué plus haut, les prescriptions en matière de VCA sont des MIC auxquelles il faut se conformer pour obtenir un "avantage", au sens du paragraphe 1, qui, dans ce contexte, consiste en l'exemption tarifaire. De plus, elles imposent clairement l'achat ou l'utilisation de "produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale, ... [sur la base] d'une proportion du volume ou de la valeur de [la] production locale". En vertu du MVTO de 1998, par exemple, le calcul de la VCA, prescrit pour l'obtention de l'exemption tarifaire, porte, entre autres, sur "le coût des parties *produites* au Canada et le coût des matières *dans la mesure où elles sont d'origine canadienne*". (*non souligné et pas d'italique dans l'original*)

8.30 Comme dans de nombreux cas, si ce n'est dans la plupart, le niveau prescrit de VCA ne peut pas être atteint sans recourir à l'achat de parties produites au Canada ou de matières d'origine canadienne, les prescriptions en matière de VCA imposent effectivement l'obligation d'acheter ou d'utiliser des produits d'origine nationale ou provenant d'une source nationale afin de répondre aux conditions requises pour obtenir l'exemption tarifaire et relèvent donc du paragraphe 1 a) de l'annexe.

8.31 De plus, les prescriptions en matière de proportion relèvent du paragraphe 1 b). Comme l'ont fait observer les Communautés européennes, lorsque la prescription en matière de proportion est de 100 pour cent, par exemple, un bénéficiaire qui vendrait toute sa production au Canada, ne pourrait vendre aucun véhicule automobile importé bénéficiant de l'exemption tarifaire parce que son rapport production-ventes serait alors inférieur à 100 pour cent. C'est pourquoi les bénéficiaires doivent, pour obtenir l'exemption tarifaire, limiter leurs achats de produits importés à un montant qui est "lié" à la valeur des produits locaux qu'ils exportent, au sens du paragraphe 1 b). Le Canada note lui-même que si les prescriptions en matière de proportion ne sont pas respectées, "il pourrait se produire [...] qu'un fabricant ait à acquitter des droits sur certains de ces véhicules". Cependant, il affirme que cela ne constitue pas une limite à l'achat ou à l'utilisation de produits importés. Ce raisonnement ne tient pas du tout compte du fait qu'il suffit, aux fins du point 1 de la liste exemplative, qu'il soit nécessaire de se conformer aux prescriptions en matière de proportion pour obtenir un avantage, qui, en l'espèce, consiste en l'exemption tarifaire. Il n'est pas nécessaire de démontrer qu'il faut se conformer à ces prescriptions pour pouvoir importer des véhicules.

8.32 De plus, la Corée relève que l'emploi de l'expression "lié au" au paragraphe 1 b) donne à penser que les mesures concernant les investissements qui relèvent de cette disposition ne doivent pas nécessairement stipuler expressément que les importations sont limitées en fonction de la valeur des produits locaux exportés par le bénéficiaire. De fait, il suffit que les modalités d'application des mesures révèlent qu'il existe des limitations réelles ou potentielles à l'achat ou à l'utilisation de produits importés et qu'il y a un rapport ou un lien logique entre ces limitations et le niveau des exportations de produits locaux.

4. L'Accord SMC

a) Applicabilité de l'Accord SMC au présent différend

8.33 S'agissant de l'Accord SMC, la Corée considère que l'exemption tarifaire constitue une subvention pouvant donner lieu à une mesure compensatoire au sens des articles premier et 2 de l'Accord SMC. De plus, elle est convaincue que cette subvention relève des subventions prohibées au sens de l'article 3.1 a) et 3.1 b).

b) L'exemption tarifaire constitue une subvention pouvant donner lieu à une mesure compensatoire au sens des articles premier et 2 de l'Accord SMC

8.34 L'article 1.1 de l'Accord SMC dispose ce qui suit dans la partie pertinente:

> "[U]ne subvention sera réputée exister:
>
> a) 1) s'il y a une contribution financière des pouvoirs publics [...], c'est-à-dire dans les cas où:
>
> (...)
>
> ii) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt);
>
> (...)
>
> et
>
> b) si un avantage est ainsi conféré."

8.35 À cet égard, la Corée fait observer que les droits de douane constituent à l'évidence une source de "recettes publiques". De plus, la prescription faisant obligation d'acquitter les droits de douane sur les importations de véhicules automobiles est généralement applicable et l'exemption de ces droits de douane est accordée à titre exceptionnel. Ainsi, les droits de douane généralement applicables constituent des recettes publiques "normalement exigibles" et, lorsque l'exemption s'applique, ces recettes sont "abandonnées ou ne sont pas perçues" au sens de l'article 1.1 a) 1) ii). Enfin, l'exemption tarifaire procure manifestement un "avantage" au sens de l'article 1.1 b). Ainsi qu'il a été noté dans l'affaire *Canada - Aéronefs*[790], "[...] le sens ordinaire du terme "benefit" englobe à l'évidence une forme d'avantage". L'exemption tarifaire prouve à l'évidence un avantage dans la mesure où seul un nombre limité de bénéficiaires sont exemptés du paiement des droits de douane sur les importations, alors que les droits de douane généralement applicables restent d'application à l'égard des autres importateurs.

C. <u>L'exemption tarifaire constitue une subvention prohibée au sens de l'article 3.1 a) et 3.1 b) de l'Accord SMC</u>

8.36 L'article 3 de l'Accord SMC dispose, ce qui suit dans la partie pertinente:

> "[L]es subventions définies à l'article premier dont la liste suit seront prohibées:
>
> a) subventions subordonnées, en droit ou en fait, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation [...]
>
> b) subventions subordonnées, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés."

8.37 La Corée considère que les prescriptions en matière de VCA, qui font partie des conditions d'application de l'exemption tarifaire, relèvent de l'article 3.1 b). Aux fins du calcul de la VCA, le

[790] Rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs*, *supra* note 495.

MVTO de 1998 prévoit que les coûts pertinents comprendront "le coût des parties produites au Canada et le coût des matières dans la mesure où elles sont d'origine canadienne". C'est pourquoi un élément nécessaire pour atteindre les niveaux prescrits de VCA dépend de l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Atteindre les montants prescrits de VCA est une condition expresse de l'octroi de l'exemption tarifaire et le coût des parties et matières canadiennes est un élément *de jure* pour y parvenir.

8.38 De plus, la Corée considère que les prescriptions en matière de proportion, dont le respect conditionne l'octroi de l'exemption tarifaire, relèvent de l'article 3.1 a) en ce sens qu'elles sont "subordonnées" aux "résultats à l'exportation". Comme les CE l'ont relevé dans leur argumentation, lorsque la prescription en matière de proportion imposée au bénéficiaire est de 100 pour cent, la possibilité d'effectuer des importations au bénéfice de l'exemption tarifaire et, partant, d'obtenir une subvention dépend directement de l'exportation par le bénéficiaire de véhicules automobiles fabriqués au Canada et est donc "subordonnée" à cette exportation. Si le bénéficiaire n'exporte aucun de ces véhicules, il ne peut effectuer aucune importation au bénéfice de l'exemption tarifaire sans tomber en deçà de la proportion prescrite. En outre, dans d'autres cas où la proportion prescrite est inférieure à 100 pour cent, la valeur des importations qui peuvent être effectuées au bénéfice de l'exemption tarifaire demeure directement liée (et donc subordonnée) à la valeur des véhicules fabriqués au Canada qui sont exportés par le bénéficiaire.

8.39 Par conséquent, l'allégation que le Canada a formulée dans son argumentation, selon laquelle "[i]l est tout à fait clair que dans le cas des mesures canadiennes, le bénéfice du régime d'admission en franchise est subordonné aux résultats à l'importation et non aux résultats à l'exportation", n'est pas exacte.

5. AGCS

a) Article II de l'AGCS

8.40 S'agissant de l'article II de l'AGCS, la Corée estime que l'exemption tarifaire est incompatible avec l'obligation d'accorder le traitement NPF qui y est énoncée. L'article II:1 est libellé comme suit:

> "En ce qui concerne toutes les mesures couvertes par le présent accord, chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays."

8.41 L'article II:2 prévoit des exceptions à cette obligation pour autant que toutes mesures incompatibles avec l'obligation NPF figurent à l'Annexe sur les exemptions des obligations énoncées à l'article II. Toutefois, comme les plaignants l'ont relevé, le Canada n'a pas mentionné d'exemption qui porterait sur les "services de commerce de gros".

8.42 En conséquence, une violation de l'article II de l'AGCS est établie dès lors qu'il est démontré qu'une mesure est couverte par l'AGCS et, s'agissant des services et fournisseurs de services de tout autre Membre, le Canada leur accorde un traitement moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays.

b) L'exemption tarifaire est une mesure couverte par l'AGCS

8.43 L'exemption tarifaire relève à l'évidence de l'article I:1 qui dispose que le présent accord s'applique aux mesures "qui affectent le commerce des services". Dans l'affaire *CE - Bananes III*, il a été noté que l'expression "qui affectent" figurant à l'article I:1 devait être interprétée au sens large et,

en particulier, que "l'utilisation de l'expression "qui affectent" reflète l'intention des rédacteurs de donner une large portée à l'AGCS. Le sens ordinaire de l'expression "qui affectent" implique qu'il s'agit de mesures qui ont "un effet sur", ce qui indique un vaste champ d'application".

8.44 Cette interprétation contraste nettement avec l'interprétation très restrictive du Canada. En particulier, le Canada cherche à distinguer les mesures à l'examen des mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III*, au motif que dans cette affaire, l'application des mesures "[...] avai[t] une influence *déterminante* sur l'ampleur et la rentabilité des services fournis [...], voire sur la capacité même des distributeurs […] d'importer". À l'inverse, le Canada semble donner à entendre qu'il ne peut être considéré que les mesures à l'examen "affectent" le commerce des services que si elles ont une influence également "déterminante" sur la capacité "même" d'importer ou de fournir les services en question. À l'évidence, ce critère ne concorde nullement avec le sens ordinaire de l'expression "qui affectent" ni avec les indications claires quant au sens large attribué à cette expression dans l'affaire mentionnée plus haut *CE – Bananes III*. À cet égard, l'exemption tarifaire affecte manifestement le commerce des services, notamment parce qu'elle réduit le coût de la fourniture de services de commerce de gros pour le nombre limité de bénéficiaires et modifie par conséquent la concurrence en donnant à ces bénéficiaires un avantage compétitif pour la fourniture de ces services. Les mesures ont donc un effet sur le commerce des services et sont, par conséquent, couvertes par l'AGCS.

c) L'exemption tarifaire accorde un avantage aux services de commerce de gros et aux fournisseurs de services de commerce de gros des États-Unis et de la Suède et, par conséquent, un traitement moins favorable aux services similaires et fournisseurs de services similaires d'autres pays

Les services et fournisseurs de services en question sont similaires.

8.45 Les importateurs qui sont au bénéfice de l'exemption tarifaire offrent des services commerciaux consistant à distribuer des véhicules automobiles d'origine nationale et des véhicules importés. De même, les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile offrent des services de commerce de gros similaires. Dans l'affaire *CE – Bananes III*, il a été indiqué ce qui suit:

> "[L]a nature et les caractéristiques des transactions de commerce de gros proprement dites, ainsi que celles de chacun des différents services subordonnés […] sont "similaires" lorsque la fourniture a lieu en liaison avec des services de commerce de gros, que ces services soient ou non fournis pour des bananes communautaires et traditionnelles ACP, d'une part, ou pour des bananes pays tiers et non traditionnelles ACP, d'autre part. En effet, il semble que chacune des différentes activités de services, considérée séparément, est pour ainsi dire la même et qu'elle ne peut être distinguée des autres que par référence à l'origine des bananes pour lesquelles elle est réalisée. De même, à notre avis, dans la mesure où ces entités fournissent ces services similaires, elles sont des fournisseurs de services similaires."[791]

8.46 Par analogie, tant les fabricants visés par le Pacte de l'automobile que ceux qui ne le sont pas fournissent des services "similaires" "en liaison avec des services de commerce de gros". De plus, "dans la mesure où les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et ceux qui ne le sont pas fournissent des services similaires [ils] sont des fournisseurs de services similaires".

8.47 Il est évident que l'exemption tarifaire n'accorde pas un traitement non moins favorable aux services et fournisseurs de services de tout autre pays. Les avantages conférés par l'exemption

[791] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.322.

tarifaire ne sont accordés qu'à une catégorie fermée de fabricants qui sont aussi fournisseurs de services. Cette catégorie comprend presque exclusivement des fournisseurs de services des États-Unis et du Canada. Ce fait, associé aux critères d'admissibilité prohibitifs, assure que l'avantage conféré par l'exemption tarifaire n'est pas accordé immédiatement et sans condition aux fournisseurs de services de tout autre pays. À cet égard, l'exemption établit une discrimination à l'encontre des services et fournisseurs de services de certains Membres de l'OMC qui joue en faveur d'autres Membres et est donc incompatible avec l'obligation d'accorder le traitement NPF qui est énoncée à l'article II de l'AGCS.

L'exemption tarifaire confère un avantage aux services de commerce de gros et fournisseurs de ces services qui sont admis à en bénéficier.

8.48 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, il a été noté que l'obligation d'accorder "un traitement non moins favorable", énoncée à l'article II:1 de l'AGCS, devrait être interprétée comme étant l'obligation d'assurer "des conditions de concurrence non moins favorables". À cet égard, l'exemption tarifaire affecte les conditions de concurrence parce que les fabricants visés par le Pacte de l'automobile n'ont pas besoin de répercuter les droits d'importation sur le prix de vente des automobiles, alors que les fabricants non visés par le Pacte sont tenus de le faire. En conséquence, les fournisseurs de services de commerce de gros qui acquittent le droit NPF sont placés en situation de désavantage concurrentiel et il leur est donc accordé un traitement moins favorable.

d) Article XVII de l'AGCS

8.49 En ce qui concerne l'obligation d'accorder le traitement national qui est énoncée à l'article XVII de l'AGCS, la Corée considère que l'exemption tarifaire est incompatible avec cette disposition. Conformément audit article et à sa liste d'engagements spécifiques, le Canada est tenu d'accorder le traitement national aux services de commerce de gros et fournisseurs de ces services, y compris aux services et fournisseurs de services en rapport avec la production de véhicules automobiles.

8.50 Les paragraphes 1, 2 et 3 de l'article XVII de l'AGCS sont libellés comme suit:

> "Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires.

8.51 Un Membre pourra satisfaire à la prescription du paragraphe 1 en accordant aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre soit un traitement formellement identique à celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, soit un traitement formellement différent.

8.52 Un traitement formellement identique ou formellement différent sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre."

e) Les services de commerce de gros de véhicules automobiles fournis grâce à une présence commerciale sont visés par la liste d'engagements spécifiques du Canada

8.53 Un engagement spécifique du Canada porte sur les services de commerce de gros relevant de la classe 6111 de la CPC[792] (vente de véhicules automobiles, y compris les automobiles et autres véhicules routiers) et fournis grâce à une présence commerciale sans conditions ni restrictions conformément à l'article XVII:1 de l'AGCS. Comme le Canada n'a soumis à aucune limite, condition ou restriction son engagement relatif à ces services, il est tenu d'accorder aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre dans ce secteur un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires.

f) Les services et fournisseurs de services sont "similaires"

8.54 La Corée souscrit à l'argument du Japon, concernant l'interprétation donnée dans l'affaire *CE - Bananes III*, selon lequel les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et les fabricants non visés par le Pacte fournissent des services "similaires" en liaison avec des services de commerce de gros, "que ces services soient ou non fournis pour des automobiles importées par les fabricants visés par le Pacte de l'automobile ou les entreprises qui leur sont liées, d'une part, ou pour des automobiles importées par les fabricants non visés par le Pacte de l'automobile, d'autre part". Elle convient également avec le Japon que dans la mesure où les fabricants visés par le Pacte de l'automobile et ceux non visés "fournissent ces services similaires, ils sont des fournisseurs de services similaires", qu'ils aient ou non des installations de production au Canada.

g) L'exemption tarifaire modifie les conditions de concurrence en faveur des services et fournisseurs de services canadiens

8.55 L'exemption tarifaire modifie les conditions de concurrence en faveur de certains fournisseurs de services seulement en ce sens qu'elle ne s'applique qu'aux fabricants visés par le Pacte de l'automobile qui sont également fournisseurs de services de commerce de gros. Les économies réalisées sur le coût des droits d'importation grâce au régime d'exemption des droits, confèrent aux fabricants visés par le Pacte un avantage concurrentiel pour les services de commerce de gros en raison du moindre coût de ces droits et des économies correspondantes sur les dépenses de financement. Le traitement moins favorable accordé par le Canada aux importations effectuées par les fournisseurs de services de commerce de gros des fabricants non visés par le Pacte de l'automobile modifie donc les conditions de concurrence entre certains services et fournisseurs de services canadiens et les services similaires ou fournisseurs de services similaires d'autres Membres auxquels est accordé ce traitement moins favorable. Par conséquent, l'application de l'exemption tarifaire par le Canada est incompatible avec l'obligation qui lui incombe d'accorder le traitement national conformément à l'article XVII de l'AGCS.

h) L'exemption tarifaire accorde un traitement plus favorable aux services et fournisseurs de services canadiens liés à la production de véhicules automobiles

8.56 La Corée fait observer que, pour atteindre les niveaux de VCA prescrits, les fabricants visés par le Pacte de l'automobile sont effectivement tenus de recourir à certains services fournis au Canada. À cet égard, un traitement plus favorable est accordé aux services et fournisseurs de services canadiens par rapport aux services similaires et fournisseurs de services similaires d'autres Membres de l'OMC. C'est pourquoi l'exemption tarifaire est incompatible avec les obligations du Canada découlant de l'article XVII de l'AGCS. Les types de services qui peuvent être pris en compte pour

[792] Classification centrale des produits des Nations Unies.

atteindre les niveaux de VCA sont définis dans le MVTO de 1998.[793] La définition de la VCA figurant dans le MVTO de 1998 en ce qui concerne les services est notamment la suivante:

> a) iv) "la partie des coûts (…) raisonnablement imputable à la production des véhicules:
>
> I) le coût des travaux d'entretien et de réparation effectués au Canada sur des bâtiments, des machines et du matériel utilisés à des fins de production;
>
> K) le coût des services d'ingénierie ainsi que des travaux d'expérimentation et de mise au point du produit exécutés au Canada.
>
> […]
>
> v) les frais d'administration et les frais généraux engagés au Canada et raisonnablement imputables à la production des véhicules."

8.57 Les types de services que ces catégories de VCA pourraient recouvrir peuvent être très variés. À cet égard, la liste d'engagements spécifiques du Canada comprend, comme le Japon l'a relevé, très peu de limitations relatives à son engagement d'accorder le traitement national en ce qui concerne ces divers services (pour ce qui est des modes 1, 2 et 3) auxquels les fabricants visés par le Pacte ont recours.

i) Les prescriptions en matière de VCA accordent un traitement moins favorable aux services "similaires" et fournisseurs de services "similaires"

Services similaires et fournisseurs de services similaires

8.58 Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a examiné la question des services "similaires" et fournisseurs de services "similaires". S'agissant de savoir si les services de commerce de gros fournis par des entreprises originaires des Communautés européennes et des pays ACP, d'une part, et des entreprises originaires d'autres pays, d'autre part, étaient similaires, il a été indiqué ce qui suit:

> "[L]a nature et les caractéristiques des transactions de commerce de gros proprement dites, ainsi que celles de chacun des différents services subordonnés [...] sont "similaires" lorsque la fourniture a lieu en liaison avec des servies de commerce de gros, que ces services soient ou non fournis pour des bananes communautaires et traditionnelles ACP, d'une part, ou pour des bananes pays tiers et non traditionnelles ACP, d'autre part. En effet, il semble que chacune des différentes activités de services, considérée séparément, est pour ainsi dire la même et qu'elle ne peut être distinguée des autres que par référence à l'origine des bananes pour lesquelles elle est réalisée. De même, à notre avis, dans la mesure où ces entités fournissent ces services similaires, elles sont des fournisseurs de services similaires."[794]

8.59 Par analogie, la nature et les caractéristiques des services en question sont "similaires", quel que soit l'endroit où ils sont fournis. C'est pourquoi, dans la mesure où des fournisseurs de services

---

[793] Paragraphe 1 1) de l'Annexe du MVTO de 1998.

[794] Rapports du Groupe spécial *CE – Bananes III*, *supra* note 269, paragraphe 7.322.

canadiens et d'autres fournisseurs de services fournissent ces services "similaires", ils sont des fournisseurs "similaires".

I.2 Un traitement moins favorable est accordé aux services et fournisseurs de services situés à l'extérieur du Canada

I.3 Modes de fourniture

8.60 Dans la mesure où elles exigent que les services en question soient "exécutés au Canada" (points a) iv) I) et a) iv) K)) ou que les frais occasionnés par ces services soient "engagés au Canada" (point a) v)), les prescriptions en matière de VCA accordent un traitement moins favorable aux fournisseurs de services situés à l'extérieur du Canada en ce sens qu'elles empêchent la prise en compte de frais dans le calcul de la VCA lorsque les services sont fournis selon le mode 1 (fourniture transfrontières) ou le mode 2 (consommation à l'étranger). Par contre, il est tenu compte, aux fins de ce calcul, du coût des services "similaires" fournis au Canada.

J. Portée du traitement moins favorable

8.61 Conformément à l'article XVII:3 de l'AGCS, le traitement accordé aux services et fournisseurs de services d'autres Membres de l'OMC sera considéré comme étant "moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre".

8.62 En vertu des prescriptions en matière de VCA, les coûts associés aux services fournis selon le mode 1 (fourniture transfrontières) et le mode 2 (consommation à l'étranger) sont exclus du calcul de la VCA. En conséquence, l'exclusion de ces coûts aux fins du calcul de la VCA dans ces cas modifie les conditions de concurrence en faveur des services fournis au Canada par rapport aux services similaires fournis selon le mode 1 ou le mode 2, en provenance du territoire d'autres Membres ou sur le territoire d'autres Membres.

6. Conclusion

8.63 Sur la base des considérations factuelles et juridiques ci-dessus, la Corée considère que l'incompatibilité de l'exemption tarifaire du Canada avec les obligations de ce dernier découlant des articles I:1 et III:4 du GATT de 1994, de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC, des articles 3:1 a), 3:1 b) et 3:2 de l'Accord SMC et des articles II et XVII de l'AGCS a été démontrée de façon concluante.

C. ARGUMENTS DES ÉTATS-UNIS EN TANT QUE TIERCE PARTIE

8.64 En tant que tierce partie les **États-Unis** font valoir ce qui suit:

8.65 En tant que tierce partie, les États-Unis ne se proposent pas de répondre à *toutes* les questions factuelles et juridiques soulevées au cours de la présente procédure. Au contraire, ils réservent leurs observations pour une question qui revêt selon eux une importance particulière, à savoir la pertinence de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 ("GATT de 1994") en ce qui concerne cette procédure. En outre, les États-Unis soulèveront une question qui n'a pas encore été abordée, mais que le Groupe spécial souhaitera peut-être garder présente à l'esprit, à savoir la possible pertinence de l'article V de l'*Accord général sur le commerce des services* ("AGCS") en l'espèce. Le fait qu'ils ne formulent aucune observation au sujet d'une allégation factuelle ou juridique particulière ne signifie pas que les États-Unis sont d'accord ou en désaccord avec la position de l'une quelconque des parties au présent différend.

1. Arguments juridiques

a) Article V de l'AGCS

8.66 Il convient de mentionner une question qui ne l'a jusqu'à présent été par aucune partie: la possible pertinence de l'article V de l'AGCS. Il est reconnu audit article, qui est analogue à l'article XXIV du GATT, que les Membres signataires de l'AGCS peuvent participer à des accords libéralisant le commerce des services.

8.67 En particulier l'article V dispose ce qui suit:

> 1. Le présent accord n'empêchera aucun des Membres d'être partie ou de participer à un accord libéralisant le commerce des services entre deux parties audit accord ou plus, à condition que cet accord:
>
> a) couvre un nombre substantiel de secteurs (*note de bas de page omise*), et
>
> b) prévoie l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination, au sens de l'article XVII, entre deux parties ou plus, dans les secteurs visés à l'alinéa a), par:
>
> i) l'élimination des mesures discriminatoires existantes, et/ou
>
> ii) l'interdiction de nouvelles mesures discriminatoires ou de mesures plus discriminatoires,
>
> soit à l'entrée en vigueur dudit accord, soit sur la base d'un calendrier raisonnable, sauf pour les mesures autorisées au titre des articles XI, XII, XIV et XIV*bis*.
>
> 2. Pour évaluer s'il est satisfait aux conditions énoncées au paragraphe 1 b), il pourra être tenu compte du rapport entre l'accord et un processus plus large d'intégration économique ou de libéralisation des échanges entre les pays concernés.

8.68 En 1994, les États-Unis, le Canada et le Mexique ont mis en œuvre l'Accord de libre-échange nord-américain ("ALENA"), accord de libre-échange de vaste portée régissant le commerce des marchandises et des services, les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, et d'autres questions. Les chapitres 11 (Investissement), 12 (Commerce transfrontières des services), 13 (Télécommunications), 14 (Services financiers) et 16 (Admission temporaire) ainsi que d'autres dispositions de l'ALENA relatives aux services créent une zone de libre-échange nord-américaine pour les services.

8.69 Les dispositions de l'ALENA relatives aux services correspondent parfaitement aux termes de l'article V:1 de l'AGCS. L'ALENA prévoit l'élimination ou l'absence pour l'essentiel de toute discrimination entre les trois parties dans toute la gamme des secteurs de services. Il est important du point de vue à la fois du nombre de secteurs qu'il couvre et du volume des échanges visés. De plus, il s'applique à tous les modes de fourniture.

8.70 Les Communautés européennes et le Japon font valoir que l'admission en franchise accordée en vertu du Pacte de l'automobile confère, *de facto*, certains avantages aux entreprises automobiles à capitaux américains qui sont, du point de vue des plaignants, des fournisseurs de services de commerce de gros au sens de l'AGCS. Ils soutiennent que ces avantages sont contraires aux dispositions de l'article II de l'AGCS. Le Canada a rejeté l'allégation des plaignants.

8.71 Les États-Unis ne prennent pas position ici sur le bien-fondé des arguments des CE relatifs à l'article II de l'AGCS ni sur la réfutation du Canada. Cependant, si le Groupe spécial devait finalement faire droit aux CE sur cette question, il devrait tenir compte de l'application de l'article V de l'AGCS aux mesures en cause.

8.72 Si tant est qu'elles accordent aux fournisseurs de services américains un traitement plus favorable qu'aux fournisseurs de services similaires d'autres Membres, comme les Communautés européennes l'affirment, les mesures du Canada relèvent de l'exception implicite aux dispositions de l'article II de l'AGCS prévue par l'article V:1 dudit accord. Plus précisément, le traitement plus favorable que les Communautés européennes cherchent à faire condamner est accordé par une partie à un accord d'intégration économique du type spécifié à l'article V:1 aux fournisseurs de services d'une autre partie à cet accord.

b) Article XXIV du GATT

8.73 En ce qui concerne le commerce des marchandises, les Communautés européennes allèguent parallèlement que "l'exemption tarifaire est incompatible avec l'article I:1 du GATT en ce sens qu'elle accorde *de facto* un avantage aux importations originaires des États-Unis et du Mexique comparativement aux importations de produits similaires originaires d'autres Membres".

8.74 Les arguments avancés plus haut au sujet de l'article V de l'AGCS sont également pertinents en réponse à cette assertion. Comme le Canada l'a relevé, dans la mesure où les États-Unis et le Mexique obtiennent des avantages que d'autres pays n'obtiennent pas, l'article XXIV du GATT sanctionne ce traitement. En tant que partenaires dans une zone de libre-échange, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont autorisés à s'accorder mutuellement des avantages qui ne sont pas étendus à d'autres pays.

IX. RÉEXAMEN INTÉRIMAIRE

9.1 Le 27 octobre 1999, le Canada et le Japon ont demandé au Groupe spécial de réexaminer certains aspects du rapport intérimaire qui avait été transmis aux parties le 13 octobre 1999, conformément à l'article 15:2 du Mémorandum d'accord.[795] Les Communautés européennes ont fait savoir qu'elles n'avaient pas d'observations à formuler. Quant à la possibilité de tenir avec le Groupe spécial une réunion aux fins d'examen, le Canada et le Japon ont dit qu'ils préféraient répondre par écrit aux observations formulées par l'un et par l'autre. Le Groupe spécial a donc invité les parties à présenter pour le 11 novembre 1999 des réponses écrites aux observations formulées par chacune d'entre elles; le Canada et le Japon l'ont fait. Aucune autre observation n'a été acceptée après cette date.

9.2 Nous avons examiné les arguments et suggestions présentés par le Canada et le Japon et avons établi la version définitive de notre rapport, compte tenu des observations des parties qui nous ont paru justifiées.

9.3 Pour la partie descriptive (sections I à VIII), là où cela était demandé, nous avons repris l'énoncé qui figurait dans les originaux des communications des parties, sauf s'il apparaissait déjà dans la partie descriptive. Ces ajouts concernent les paragraphes 5.132 à 5.138, 5.142 et 5.143, 5.217 à 5.220, 6.15, 6.42 à 6.45, 6.66, 6.91 à 6.94, 6.121 à 6.123, 6.162, 6.190 à 6.194, 6.274, 6.361 à 6.363, 6.436, 6.450, 6.792 et 6.1134 à 6.1137, ainsi que les notes de bas de page 34 et 308; les *figures 1 à 7*

[795] La partie descriptive du rapport (sections I à VIII) a été remise aux parties le 5août 1999 pour observations. Le 20 août 1999, le Canada et le Japon ont présenté des observations et les Communautés européennes ont fait savoir qu'elles ne souhaitaient pas le faire.

du Canada ont aussi été ajoutées. Des paragraphes de la section "Arguments juridiques" (section VI) ont été repris dans la section V, aux paragraphes 5.90 à 5.116 et 5.271, par souci d'exhaustivité, comme cela a été demandé. Le paragraphe 4.6 et les notes de bas de page 44, 46 et 275 ont été ajoutés aux fins de clarification, comme cela a été demandé. Les paragraphes 2.3 à 2.6, 2.8, 2.10, 2.14, 2.29, 2.35 et 6.417, ainsi que la note de bas de page 33, ont été révisés à la lumière des observations du Canada. En outre, d'autres améliorations de caractère typographique et technique ont été apportées au texte. Le paragraphe 4.3 a été laissé inchangé bien qu'il ait été demandé qu'il soit supprimé.

9.4 Dans les sections intitulées "Constatations" et "Conclusions et recommandations" (sections X et XI), nous avons effectué des corrections mineures d'ordre linguistique, typographique et technique, et avons aussi ajouté des précisions. Plus exactement, les notes de bas de page 800 et 811 ont été ajoutées pour plus de clarté, comme cela a été demandé; le paragraphe 10.4 a été révisé, et les paragraphes 10.3 à 10.6 ont été réorganisés; la terminologie désignant les mesures en cause a été rectifiée dans les paragraphes 10.264, 9.290, 10.308, 11.1 g) et 11.1 i).

9.5 Plusieurs modifications portant davantage sur le fond ont aussi été effectuées en réponse à des observations des parties. En particulier, le paragraphe 10.39 a été révisé comme il a été demandé pour mieux refléter la position du Canada. Dans ce paragraphe, il s'agit principalement de l'opinion du Canada sur ce qui constitue des conditions "neutres quant à l'origine" applicables aux importateurs, exposée dans la deuxième phrase, qui n'a fait l'objet d'aucune objection. Une phrase résumant l'argument du Canada quant au critère pertinent de la compatibilité avec l'article I:1 a été supprimée de la fin du paragraphe car ces idées ont déjà été présentées au paragraphe 10.35. Le paragraphe 10.44 a été révisé comme il a été demandé pour refléter avec plus de précision la position du Canada sur la question du commerce intra-entreprise dans le secteur automobile; la principale idée exprimée dans ce paragraphe – à savoir que les importateurs importeront uniquement auprès de parties liées – n'est pas modifiée. Les paragraphes 10.52 à 10.54 ont été révisés pour refléter de manière plus détaillée les arguments du Canada, ce qui permet de mieux équilibrer le texte. Le paragraphe 10.81 a été révisé pour montrer clairement que l'idée exprimée dans ce paragraphe n'est pas que l'utilisation de produits importés empêche un fabricant de bénéficier de l'exemption des droits d'importation mais que l'utilisation de produits importés ne contribue pas à la réalisation des conditions à remplir pour bénéficier de l'exemption. Les paragraphes 10.83 et 10.84 ont été révisés pour mieux refléter la position du Canada selon laquelle les mesures n'affectent la vente ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur que si elles ont un effet potentiel dans les circonstances actuelles et non, comme il était précédemment dit au paragraphe 10.83, si elles ont effectivement un effet dans les circonstances actuelles. Les paragraphes 10.225, 10.230, 10.292 et 10.293 ont été révisés pour prendre en compte l'observation du Canada qui signale que son argument selon lequel l'exemption des droits d'importation n'est pas une mesure qui affecte le commerce des services ne s'applique pas également aux prescriptions relatives à la VCA.

9.6 En outre, et eu égard à l'opinion du Japon selon laquelle les moyens de recours peuvent être une considération pertinente lorsqu'il s'agit de déterminer s'il convient d'appliquer le principe d'économie jurisprudentielle, nous avons développé la section X.C.2 (Allégations au titre de l'Accord SMC: prescriptions relatives à la VCA) en examinant la compatibilité des prescriptions relatives à la VCA avec l'article 3.1 b).[796]

[796] Dans un premier temps, nous avons choisi de ne pas examiner les allégations au titre de l'article 3 de l'Accord SMC s'agissant des prescriptions relatives à la VCA. Le Japon a contesté cette décision en ce qui concerne les allégations au titre de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC mais non les allégations au titre de l'article 3.1 a) dudit accord. En conséquence, nous avons uniquement développé les constatations concernant ces allégations au titre de l'article 3.1 b).

X. CONSTATATIONS

A. INTRODUCTION

1. Mesures en cause

10.1 Les parties au présent différend sont en désaccord sur la compatibilité d'une exemption des droits de douane accordée par le Canada à l'importation de véhicules automobiles sous réserve de certaines conditions ("exemption des droits d'importation) avec différentes dispositions du GATT de 1994 (GATT), de l'Accord sur les MIC, de l'Accord SMC et de l'AGCS. Cette exemption des droits d'importation résulte de la mise en œuvre par le Canada du Pacte de l'automobile, conclu entre ce pays et les États-Unis en janvier 1965. Il est actuellement appliqué par le Canada conformément au Décret de 1998 sur le tarif des véhicules automobiles (MVTO de 1998) et d'un certain nombre de décrets de remise spéciale (DRS).[797]

10.2 Le MVTO de 1998 dispose que l'importation de certaines catégories de véhicules automobiles[798] est exonérée du droit NPF applicable par ailleurs si elle est effectuée par un fabricant de véhicules automobiles d'une certaine catégorie conformément aux conditions énoncées dans l'annexe du même décret. L'annexe du MVTO de 1998 donne la définition ci-après du terme "fabricant":

> "… Fabricant de véhicules d'une catégorie qui, à la fois:
>
> a) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada dans chacun des quatre trimestres de l'année de base;
>
> b) a produit des véhicules de cette catégorie au Canada pendant la période de 12 mois se terminant le 31 juillet pendant laquelle l'importation est faite:
>
> i) d'une part, dont la valeur marchande nette représente par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant cette période par le fabricant aux fins de consommation au Canada, une proportion égale ou supérieure à celle que représente la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base par rapport à la valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus pendant l'année de base par le fabricant aux fins de consommation au Canada, et en aucun cas inférieure à 75 sur 100,
>
> ii) d'autre part, dont la valeur canadienne ajoutée est égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée de tous les véhicules de cette catégorie produits au Canada par le fabricant dans l'année de base."

---

[797] Le MVTO de 1998 et les DRS prévoient aussi une exemption des droits d'importation pour certains parties et composants destinés à être utilisés comme équipement d'origine dans la fabrication de véhicules automobiles. Cette exemption n'a pas été contestée dans le présent différend.

[798] Nous notons que dans le MVTO de 1998, l'expression "véhicules automobiles" est définie comme englobant i) les automobiles, ii) les véhicules commerciaux spécifiés, et iii) les autobus. Cette définition est reprise dans les DRS.

L'expression "année de base" signifie la période de 12 mois commençant le 1er août 1963 et se terminant le 31 juillet 1964.

10.3 Un certain nombre de fabricants de véhicules automobiles qui n'avaient pas effectué d'opérations de production au Canada pendant l'année de base 1963/64 ont obtenu le droit d'importer des véhicules automobiles en franchise au Canada en vertu de DRS visant des sociétés spécifiques qui prévoyaient qu'ils devaient satisfaire à des critères concernant, d'une part, le rapport entre la valeur marchande nette des véhicules produits au Canada et la valeur marchande nette de tous les véhicules vendus aux fins de consommation au Canada, et, d'autre part, la valeur canadienne ajoutée dans la production de véhicules automobiles.

10.4 En résumé, pour être admis à bénéficier de l'exemption des droits d'importation, un fabricant admissible de véhicules d'une catégorie donnée doit remplir les conditions suivantes: 1) présence en tant que fabricant au Canada, déterminée, s'agissant du MVTO de 1998, par référence à une année de base, et production locale de véhicules de la catégorie dont relèvent les véhicules importés pendant l'année en cours ("présence en tant que fabricant"); 2) prescription relative au rapport production-vente, énoncée dans le MVTO de 1998 et les DRS ("prescription en matière de proportion"); et 3) prescription relative à la valeur canadienne ajoutée, énoncée dans le MVTO de 1998 et les DRS ("prescription relative à la VCA"). Nous notons aussi que, d'après les plaignants, des prescriptions additionnelles relatives à la VCA figurent dans différentes lettres d'engagement.[799]

10.5 En 1989, la catégorie de fabricants de véhicules automobiles pouvant être admis à bénéficier de l'exemption des droits d'importation en vertu du MVTO applicable à ce moment-là ou des DRS visant des sociétés spécifiques a été close conformément à une obligation assumée par le Canada dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.[800]

10.6 Alors que l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation prévue par le MVTO de 1998 et les DRS est ainsi limitée à certains fabricants de véhicules automobiles, le droit de ces derniers d'importer des véhicules en franchise n'est soumis à aucune limitation pour ce qui est de l'origine de ces véhicules.

10.7 Nous notons que les produits visés ne sont pas les mêmes selon les différentes allégations du Japon, d'une part, et celles des Communautés européennes, d'autre part. Les produits visés par les allégations du Japon – formulées au titre du GATT, de l'Accord sur les MIC, de l'Accord SMC et de l'AGCS – sont les trois catégories de "véhicules automobiles" suivant la définition donnée dans le MVTO de 1998 (à l'exception de certains véhicules qui n'entrent pas dans le cadre de la présente procédure), y compris les "automobiles", les "autobus" et les "véhicules commerciaux spécifiés".[801] De même, les produits visés par les allégations des Communautés européennes au titre de l'article III du GATT, de l'Accord sur les MIC, de l'Accord SMC et de l'article XVII de l'AGCS comprennent aussi l'ensemble des trois catégories de véhicules automobiles.[802] Cependant, les allégations des

---

[799] Nous prenons note de la déclaration des Communautés européennes, reproduite à la section V.A.1 b) *supra*, selon laquelle elles contestent aussi le Pacte de l'automobile canado-américain en tant que tel, mais aucune allégation n'a été faite au sujet du Pacte de l'automobile indépendamment des allégations formulées à l'encontre du MVTO de 1998, des DRS et des lettres d'engagement.

[800] Nous notons que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en tant que tel, n'est pas mis en cause dans le présent différend.

[801] Voir *supra* le paragraphe 2.19.

[802] Voir *supra* le paragraphe 5.20.

Communautés au titre de l'article premier du GATT et de l'article II de l'AGCS visent uniquement les "automobiles" telles qu'elles sont définies dans le MVTO de 1998.[803]

10.8 Aux fins de notre analyse de toutes les allégations des parties, sauf indication contraire, nous entendons par "produit(s)" l'ensemble des trois catégories de "véhicules automobiles" tels que ceux-ci sont définis dans le MVTO de 1998.

2. Ordre dans lequel les allégations sont examinées

10.9 Pour analyser les questions juridiques dans la présente affaire, nous suivrons l'ordre dans lequel les plaignants ont présenté leurs allégations. Par conséquent, nous examinerons d'abord les allégations au titre de l'article I:1 du GATT, puis celles qui sont formulées au titre de l'article III:4 du GATT et celles qui le sont au titre de l'Accord sur les MIC. Nous examinerons ensuite les allégations au titre de l'Accord SMC, puis, enfin, les allégations au titre de l'AGCS.

3. Règles d'interprétation des traités

10.10 Aux termes de l'article 3:2 du Mémorandum d'accord, les groupes spéciaux doivent clarifier les dispositions de l'OMC "conformément aux règles coutumières d'interprétation du droit international public". Il est généralement admis que les règles fondamentales d'interprétation des traités qui sont énoncées aux articles 31 et 32 de la Convention de Vienne sont devenues des règles du droit international coutumier. Ces articles de la Convention de Vienne se lisent comme suit:

ARTICLE 31
Règle générale d'interprétation

1. Un traité doit être interprété de bonne foi suivant le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but.

2. Aux fins de l'interprétation d'un traité, le contexte comprend, outre le texte, préambule et annexes inclus:

a) tout accord ayant rapport au traité et qui est intervenu entre toutes les parties à l'occasion de la conclusion du traité;

b) tout instrument établi par une ou plusieurs parties à l'occasion de la conclusion du traité et accepté par les autres parties en tant qu'instrument ayant rapport au traité.

3. Il sera tenu compte, en même temps que du contexte:

a) de tout accord ultérieur intervenu entre les parties au sujet de l'interprétation du traité ou de l'application de ses dispositions;

b) de toute pratique ultérieurement suivie dans l'application du traité par laquelle est établi l'accord des parties à l'égard de l'interprétation du traité;

c) de toute règle pertinente de droit international applicable dans les relations entre les parties.

---

[803] Voir *supra* le paragraphe 5.19.

4. Un terme sera entendu dans un sens particulier s'il est établi que telle était l'intention des parties.

ARTICLE 32
Moyens complémentaires d'interprétation

Il peut être fait appel à des moyens complémentaires d'interprétation, et notamment aux travaux préparatoires et aux circonstances dans lesquelles le traité a été conclu, en vue, soit de confirmer le sens résultant de l'application de l'article 31, soit de déterminer le sens lorsque l'interprétation donnée conformément à l'article 31:

a) laisse le sens ambigu ou obscur; ou

b) conduit à un résultat qui est manifestement absurde ou déraisonnable.

10.11 Comme l'Organe d'appel l'a noté dans son rapport sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, "l'article 31 de la Convention de Vienne dispose que les termes du traité constituent le fondement du processus interprétatif: "l'interprétation doit être fondée avant tout sur le texte du traité lui-même". Les dispositions du traité doivent être interprétées suivant leur sens ordinaire, dans leur contexte. Il doit également être tenu compte de l'objet et du but du traité pour déterminer le sens de ses dispositions". [804]

10.12 À notre sens, ces règles d'interprétation signifient que, même si l'énoncé d'un terme est le point de départ de toute interprétation, le sens de ce terme ne saurait figurer exclusivement dans son énoncé; pour trouver le sens d'un terme, nous devons aussi prendre en compte son contexte et considérer l'énoncé du terme à la lumière de l'objet et du but du traité. L'article 31 de la Convention de Vienne mentionne expressément "le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte [celui des termes] et à la lumière de son objet et de son but [ceux du traité]". [805] Les trois éléments mentionnés à l'article 31 – énoncé, contexte et objet et but – doivent être considérés comme constituant une seule règle intégrée d'interprétation et non une suite de critères distincts à appliquer suivant un ordre hiérarchique. [806] Bien entendu, le contexte ainsi que l'objet et le but peuvent simplement confirmer le sens textuel d'un terme. Dans nombre de cas, cependant, il est impossible d'attribuer un sens, même un "sens ordinaire", sans considérer également le contexte et/ou l'objet et le but. [807]

---

[804] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, *supra* note 271, page 14.

[805] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Brésil – Mesures visant la noix de coco desséchée*, adopté le 20 mars 1997, WT/DS22/AB/R, page 16.

[806] "En mettant le titre de l'article (Règle générale d'interprétation) au singulier, et en soulignant la relation, d'une part, entre les paragraphes 1 et 2 et, d'autre part, entre le paragraphe 3 et les deux paragraphes qui le précèdent, la Commission a voulu indiquer que l'application des moyens d'interprétation prévus dans l'article constituait une seule opération complexe. Tous les différents éléments, tels qu'ils se trouvent présents dans une situation donnée, seraient jetés dans le creuset et la résultante de leur interaction constituerait l'interprétation juridiquement pertinente." Annuaire de la Commission du droit international (1966), Volume II, A/CN.4/SER.A/1966/Add.1, page 239.

[807] Pour trouver le "sens ordinaire", il est souvent fait référence à une citation d'un dictionnaire faisant autorité. Cependant, il n'y a guère ou pas de mots qui aient un seul sens donné par le dictionnaire. Ainsi, même le choix du (des) sens pertinent(s) donné(s) par le dictionnaire en vue de trouver le "sens ordinaire" - qui est souvent la toute première démarche dans l'interprétation des traités - implique forcément une référence au contexte dans lequel le terme est utilisé. Il peut aussi être indispensable de se référer à l'objet et au but d'un accord pour arriver au sens d'un terme.

10.13 C'est conformément à ces règles d'interprétation des traités que nous examinerons les dispositions de l'OMC en cause dans la présente affaire.

B. ALLÉGATIONS AU TITRE DU GATT ET DE L'ACCORD SUR LES MIC

1. Allégations au titre de l'article I:1 du GATT

a) Introduction

10.14 Comme il est indiqué plus haut dans la partie introductive des constatations, le Canada accorde une exemption des droits d'importation pour les véhicules automobiles si ceux-ci sont importés par des importateurs qui satisfont à certaines conditions. Cette exemption est prévue par le MVTO de 1998 et par certains DRS.

10.15 Les Communautés européennes et le Japon allèguent que cette exemption des droits d'importation est incompatible avec l'article I:1 du GATT, dont le passage pertinent se lit comme suit:

> "Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire … de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ... du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'occasion de l'importation ..."

10.16 Les parties ne contestent pas le fait que l'exemption des droits d'importation est un "avantage" au sens de l'article I:1, en ce qui concerne "les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ... ou à l'occasion de l'importation". Il n'y a pas non plus désaccord sur le fait qu'il existe des produits importés ne bénéficiant pas de cette exemption qui sont similaires à des produits importés bénéficiant de l'exemption.

10.17 Deux principaux arguments ont été avancés au sujet de l'incompatibilité alléguée de cette exemption des droits d'importation avec l'article I:1. Premièrement, le Japon fait valoir que cette exemption est incompatible avec l'article I:1 car, en la subordonnant à des critères qui sont sans lien avec le produit importé lui-même, le Canada n'accorde pas l'exemption immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires du territoire de tous les Membres de l'OMC. Deuxièmement, tant les Communautés européennes que le Japon font valoir que le fait de limiter à certains fabricants de véhicules automobiles l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation est incompatible avec l'article I:1 au motif qu'il entraîne une discrimination *de facto* en faveur des produits de certains pays.

b) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est accordée "immédiatement et sans condition"

10.18 Nous examinons d'abord l'argument du Japon selon lequel, en subordonnant l'exemption des droits d'importation à des critères qui sont sans lien avec le produit importé lui-même, le Canada n'accorde pas cette exemption immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires de tous les Membres de l'OMC. Par "critères sans lien avec les produits importés eux-mêmes", le Japon entend les diverses conditions qui limitent l'admissibilité à l'exemption à certains fabricants de véhicules automobiles au Canada.

10.19 Nous notons qu'en développant cet argument, le Japon se réfère à la définition du Concise Oxford Dictionary selon laquelle l'expression "sans condition" signifie "non soumise à des

conditions", et cite les affaires *Indonésie - Automobiles*[808] et *Allocations familiales belges*[809], ainsi que le *rapport du Groupe de travail de l'accession de la Hongrie*[810], pour étayer l'idée que le fait de subordonner un avantage à *toute* condition *sans lien avec le produit* est incompatible avec l'article I:1.

10.20 Nous rappelons aussi la réponse du Canada selon laquelle le Japon interprète de façon erronée la clause exprimée par l'expression "immédiatement et sans condition" figurant à l'article I:1, lequel n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux *importateurs* par opposition aux *produits* importés. Selon le Canada, l'article I:1 interdit uniquement les conditions relatives à l'origine nationale du produit importé. Le Canada fait donc valoir qu'il est en droit de traiter différemment des produits similaires tant que la différence de traitement est fondée sur des critères autres que l'origine nationale. Il fait valoir qu'en l'espèce, les conditions auxquelles l'exemption des droits d'importation est accordée sont compatibles avec l'article I:1 car elles sont fondées sur les activités des fabricants importateurs et non sur l'origine des produits. Il fait aussi valoir qu'adopter une autre opinion reviendrait à "donner une interprétation de l'article II qui exclurait celui-ci du GATT", étant donné que l'article II envisage expressément des consolidations tarifaires subordonnées à des "*conditions* ou clauses spéciales".[811]

10.21 Nous notons que l'argument du Japon selon lequel l'exemption des droits d'importation est incompatible avec l'article I:1 car elle est subordonnée à des critères sans lien avec les produits importés est distinct de l'argument de ce pays selon lequel l'exemption des droits d'importation constitue une violation de l'article I:1 car elle établit dans la pratique une discrimination en faveur des produits de certains pays. Ainsi, le Japon propose une interprétation de l'article I:1 qui fait la distinction entre, d'une part, la question de savoir si l'avantage découlant de l'exemption des droits d'importation est accordé "sans condition" comme le prescrit l'article I:1, et, d'autre part, la question de savoir si cet avantage est accordé sans discrimination quant à l'origine des produits.

10.22 Comme il est expliqué ci-après, nous estimons que cette interprétation du Japon ne concorde pas avec le sens ordinaire de l'expression "sans condition" figurant à l'article I:1 dans son contexte et à la lumière de l'objet et du but de cet article. À notre avis, la question de savoir si un avantage au sens de l'article I:1 est accordé "sans condition" ne peut pas être déterminée indépendamment de l'examen du point de savoir s'il implique une discrimination entre des produits similaires de pays différents.

10.23 L'article I:1 dispose que si un Membre accorde un avantage à tout produit originaire du territoire de tout autre pays, cet avantage doit être étendu "immédiatement et sans condition" au produit similaire originaire du territoire de tous les autres Membres. Nous convenons avec le Japon que le sens ordinaire de l'expression "sans condition" est "non soumis à des conditions". Cependant, à notre avis, le Japon interprète de façon erronée le sens de l'expression "sans condition" dans le contexte dans lequel elle figure à l'article I:1. L'expression "sans condition" figurant à l'article I:1 ne se rapporte pas à l'octroi d'un avantage en soi mais à l'obligation d'accorder aux produits similaires de tous les Membres un avantage qui a été accordé à tout produit originaire de tout pays. Le but de l'article I:1 est d'assurer l'application sans condition du traitement NPF. Dans ce contexte, nous estimons que l'obligation d'accorder "sans condition" aux pays tiers qui sont Membres de l'OMC un avantage accordé à tout autre pays signifie que l'octroi de cet avantage ne peut pas être soumis à des conditions pour ce qui est de la situation ou du comportement desdits pays. Cela signifie qu'un

---

[808] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270.

[809] Rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*, *supra* note 276.

[810] Rapport du *Groupe de travail de l'accession de la Hongrie*, *supra* note 276.

[811] *Supra* paragraphe 7.97.

avantage accordé à un produit d'un pays doit être accordé au produit similaire de tous les Membres de l'OMC sans discrimination quant à l'origine.

10.24 À cet égard, il nous semble qu'il faut faire une distinction importante entre, d'une part, la question de savoir si un avantage au sens de l'article I:1 est soumis à des conditions et, d'autre part, la question de savoir si un avantage, une fois accordé à un produit d'un pays, est accordé "sans condition" au produit similaire de tous les autres Membres. Un avantage peut être accordé sous réserve de conditions sans que cela implique nécessairement qu'il n'est pas accordé "sans condition" au produit similaire des autres Membres. Plus précisément, le fait que les conditions associées à un tel avantage sont sans lien avec le produit importé lui-même n'implique pas nécessairement que ces conditions soient discriminatoires quant à l'origine des produits importés. Nous ne pensons donc pas que, comme le Japon le fait valoir, l'expression "sans condition" figurant à l'article I:1 doive être interprétée comme signifiant que le fait de subordonner un avantage à des critères sans lien avec le produit importé lui-même est en soi incompatible avec l'article I:1, indépendamment de la question de savoir si et comment ces critères sont liés à l'origine des produits importés.

10.25 Nous constatons donc que l'argument du Japon n'est pas étayé par le libellé de l'article I:1. Nous estimons aussi que rien dans les rapports du GATT et de l'OMC cités par le Japon n'étaye cet argument. Il ressort d'un examen de ces rapports que ceux-ci portaient sur des mesures qui avaient été jugées incompatibles avec l'article I:1 non pas parce qu'elles impliquaient l'application de conditions sans lien avec le produit importé mais parce qu'elles impliquaient des conditions qui entraînaient une différence de traitement pour les produits importés en fonction de leur origine.

10.26 Ainsi, la mesure mise en cause dans l'affaire *Allocations familiales belges* était "l'application de la loi belge qui prévo[yait] la perception d'une retenue sur les produits achetés à l'étranger par les pouvoirs publics, lorsque ces produits [étaient] originaires d'un pays dont le système d'allocations familiales ne rempli[ssait] pas certaines conditions".[812] Le Groupe spécial a déterminé que cette retenue était une imposition intérieure au sens de l'article III:2 du GATT et a constaté qu'elle était incompatible avec l'article I:1:

> "Aux termes des dispositions du paragraphe 1 de l'article premier de l'Accord général, tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par la Belgique à un produit originaire du territoire d'un pays, en ce qui concerne tous les points qui font l'objet des dispositions du paragraphe 2 de l'article III, doivent être, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire du territoire de toutes les parties contractantes. La Belgique a exempté de la retenue en question les produits achetés par les pouvoirs publics, lorsque ces produits sont originaires du Luxembourg et des Pays-Bas, ainsi que de la France, de l'Italie, de la Suède et du Royaume-Uni. Si l'Accord général était définitivement en vigueur, conformément aux dispositions de l'article XXVI, il est évident que cette exemption devrait être étendue sans condition à toutes les autres parties contractantes (y compris le Danemark et la Norvège). *La question de savoir si le système d'allocations familiales en vigueur dans le territoire d'une partie contractante donnée est ou non compatible avec les prescriptions de la loi belge ne se poserait pas à cet égard et la législation belge devrait être amendée, dans la mesure où elle établit une discrimination entre les pays selon qu'ils appliquent tel système d'allocations familiales plutôt que tel autre ou qu'ils n'en appliquent aucun et dans la mesure où elle subordonne l'exemption à certaines conditions.*"[813] (*pas d'italique dans l'original*)

---

[812] Rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*, *supra* note 276, paragraphe 1.

[813] *Ibid.*, paragraphe 3.

10.27 De même, le *rapport du Groupe de travail de l'accession de la Hongrie* cité par le Japon concerne des réductions et exonérations de droits accordées dans le cadre de contrats de coopération. Le secrétariat du GATT, en réponse à une demande d'avis juridique, a dit que "la subordination du bénéfice d'un certain régime tarifaire à l'obtention d'un contrat de coopération sembl[ait] impliquer un régime NPF conditionnel et ne parai[ssait] donc pas compatible avec l'Accord général".[814]

10.28 En ce qui concerne le rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, nous notons que le Groupe spécial a déterminé que certains avantages tarifaires et fiscaux accordés par l'Indonésie pour les importations de "voitures nationales" et de parties et composants de ces voitures en provenance de Corée étaient des avantages au sens de l'article premier, et que ces "voitures nationales" et leurs parties et composants importés de Corée étaient similaires à d'autres véhicules automobiles, parties et composants semblables en provenance d'autres Membres. Le Groupe spécial a ensuite voulu

> "… voir si les avantages accordés aux voitures nationales et à leurs parties et pièces détachées en provenance de Corée sont étendus sans condition aux produits des autres Membres, comme l'exige l'article premier. La jurisprudence établie dans le cadre du GATT est claire: aucun avantage de ce genre (en l'espèce, les avantages fiscaux et tarifaires) ne peut être subordonné à un critère qui n'a pas de rapport avec le produit importé lui-même."[815]

Il est intéressant de relever qu'à l'appui de l'affirmation selon laquelle "la jurisprudence établie dans le cadre du GATT est claire: aucun avantage de ce genre ... ne peut être subordonné à un critère qui n'a pas de rapport avec le produit importé lui-même", le Groupe spécial s'est référé au rapport du Groupe spécial *Allocations familiales belges*.[816] Comme on l'a vu plus haut, ce dernier examinait dans son rapport une mesure qui faisait la distinction entre les pays d'origine en fonction du système d'allocations familiales en vigueur sur leur territoire. Nous notons aussi qu'après avoir formulé cette affirmation, le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* a identifié certaines conditions qui entraînaient une discrimination entre les importations des produits visés en provenance de Corée et les produits similaires en provenance d'autres Membres, et a constaté que ces mesures étaient donc incompatibles avec l'article premier du GATT.[817] L'affirmation du Groupe spécial dans son rapport selon laquelle un avantage au sens de l'article premier "ne peut être subordonné à un critère qui n'a pas de rapport avec le produit importé lui-même" doit donc, à notre avis, être considérée en relation avec les conditions qui entraînent une différence de traitement pour des produits similaires en fonction de leur origine.

10.29 En résumé, nous pensons que les décisions des groupes spéciaux et les autres sources citées par le Japon n'étayent pas l'interprétation de l'article I:1 préconisée par le Japon en l'espèce, selon laquelle l'expression "sans condition" figurant à l'article I:1 doit être interprétée comme signifiant que le fait de soumettre un avantage accordé à l'occasion de l'importation d'un produit à des conditions sans lien avec le produit importé lui-même est en soi incompatible avec l'article I:1, que ces conditions soient ou non discriminatoires quant à l'origine des produits. En fait, ces décisions et sources concordent avec la conclusion découlant de notre analyse du libellé de l'article I:1, à savoir que les conditions associées à un avantage accordé à l'occasion de l'importation d'un produit sont

---

[814] Rapport du *Groupe de travail de l'accession de la Hongrie*, *supra* note 276, paragraphe 12.

[815] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.143.

[816] *Ibid*., paragraphe 14.144.

[817] *Ibid*., paragraphes 14.145 à 14.148.

contraires ou non à l'article I:1 selon qu'elles établissent ou non une discrimination quant à l'origine des produits.

10.30 À la lumière des considérations qui précèdent, nous rejetons l'argument du Japon selon lequel, en subordonnant l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles à des critères qui sont sans lien avec les produits importés eux-mêmes, le Canada n'accorde pas immédiatement et sans condition l'exemption au produit similaire originaire du territoire de tous les Membres de l'OMC. À notre avis, l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada ne peut pas être considérée incompatible avec l'article I:1 simplement au motif qu'elle est octroyée à des conditions qui ne sont pas liées aux produits importés eux-mêmes. En fait, nous devons déterminer si ces conditions équivalent à une discrimination entre des produits similaires d'origine différente.

c) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation établit une discrimination en faveur des véhicules automobiles de certains pays

10.31 Nous abordons donc les questions soulevées par les plaignants pour étayer leur opinion selon laquelle l'exemption des droits d'importation entraîne une discrimination en faveur des véhicules automobiles de certains pays. Nous commençons par récapituler les principaux arguments des parties.

10.32 Le Japon fait valoir que, du fait de la restriction de l'admissibilité, l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada pour les véhicules automobiles établit une discrimination dans la pratique en octroyant un avantage aux véhicules en provenance de certains pays tout en empêchant effectivement les véhicules similaires originaires du territoire des autres Membres de l'OMC de bénéficier du même avantage. D'après le Japon, même si les bénéficiaires de l'exemption des droits d'importation sont apparemment autorisés à importer des véhicules automobiles quelle qu'en soit l'origine nationale, dans la pratique, ils ont choisi et continueront à choisir d'importer les produits de telle ou telle société en provenance de tel ou tel pays, compte tenu des transactions antérieures, des liens de propriété, et de la nationalité des sociétés qui investissent dans ces bénéficiaires. De l'avis du Japon, cela signifie qu'en raison de la restriction de l'admissibilité et des autres conditions associées à l'exemption, la possibilité d'obtenir cet avantage se limite effectivement à certains Membres dont relèvent les sociétés avec lesquelles les bénéficiaires ont certaines relations commerciales. Le Japon fait aussi valoir que le caractère discriminatoire de l'exemption a été renforcé du fait que la liste des importateurs admissibles est gelée depuis le 1er janvier 1989. Pour prouver le caractère discriminatoire de l'exemption des droits d'importation, il présente des statistiques qui montrent qu'en 1997, 96 pour cent des importations au Canada en provenance de Suède et 94 pour cent des importations en provenance de Belgique étaient admises en franchise (dans les deux cas, il s'agissait d'importations de Volvo et de Saab; Saab appartient en partie à GM, tandis que Volvo Canada et GM Canada sont l'une et l'autre des fabricants admissibles). Le Japon compare ces chiffres avec ceux des importations en franchise en provenance de l'ensemble des Communautés européennes (à peine 30 pour cent), de Corée (à peine 5 pour cent) et du Japon (à peine 3 pour cent).[818] Il signale aussi que les Volvo et les Saab importées de Belgique ou de Suède bénéficient de l'exemption des droits d'importation alors que les véhicules similaires produits par les fabricants japonais sont importés en régime NPF.[819] Nous notons qu'au début de la présente procédure, le Japon a axé son argument sur la discrimination en faveur des importations en provenance de Belgique et de Suède, par comparaison avec les importations en provenance du Japon; par la suite, il a aussi soutenu qu'il existait une discrimination en faveur des importations en provenance des États-Unis et du Mexique.

[818] *Supra* tableau 6 du Japon.

[819] *Supra* tableaux 9 et 10 du Japon.

10.33 Les Communautés européennes font valoir que, même si l'exemption des droits d'importation est à première vue non discriminatoire car elle s'applique de façon égale à toutes les importations d'automobiles par les bénéficiaires, quel qu'en soit le pays d'origine, en réalité, les principaux bénéficiaires sont les filiales de sociétés américaines disposant d'importantes installations de fabrication aux États-Unis et au Mexique, de sorte que l'exemption profite presque exclusivement aux importations en provenance de ces deux pays. À l'appui de leurs dires, les Communautés déclarent qu'en 1997, les automobiles importées des États-Unis et du Mexique représentaient 97 pour cent de toutes les importations en franchise au Canada, alors qu'elles ne représentaient que 80 pour cent des importations totales d'automobiles au Canada.[820] D'après elles, cette part "disproportionnée" ne résulte pas de facteurs commerciaux mais de l'exemption des droits d'importation. De plus, alors qu'en 1997, la très grande majorité des importations en provenance du Mexique et des États-Unis bénéficiaient de l'exemption des droits d'importation, la plupart des importations en provenance d'autres sources étaient assujetties à des droits de douane.[821]

10.34 Tant le Japon que les Communautés européennes font valoir que leur allégation selon laquelle l'exemption des droits d'importation donne lieu à une discrimination *de facto* est étayée par les rapports pertinents des groupes spéciaux du GATT et de l'OMC.

10.35 Le Canada fait valoir que l'allégation des plaignants selon laquelle l'exemption des droits d'importation entraîne une discrimination *de facto* en faveur des produits de certains pays est sans fondement en droit et en fait. D'après lui, les affaires soumises au mécanisme de règlement des différends au GATT et à l'OMC montrent que, pour prouver qu'il y a violation *de facto* de l'article I:1, il faut démontrer que seuls les produits ayant une ou plusieurs origines déterminées peuvent en fait satisfaire à un critère qui est neutre à première vue de telle sorte que c'est l'origine nationale qui détermine le traitement tarifaire appliqué au produit. En l'espèce, il n'existe aucun critère en ce sens qui détermine l'origine des produits pouvant être importés au bénéfice de l'exemption des droits d'importation. De l'avis du Canada, la simple limitation du nombre d'importateurs admissibles n'est pas incompatible avec l'article I:1 étant donné qu'il n'y a aucune condition restrictive concernant l'origine des produits importés par les bénéficiaires. À ce propos, le Canada soutient que rien dans la jurisprudence du GATT et de l'OMC ne permet de penser que l'existence d'une violation *de facto* de l'article I:1 peut être établie sur la base des décisions commerciales des importateurs concernant leurs sources d'approvisionnement.

10.36 Le Canada dit aussi que les plaignants n'ont pas apporté d'élément de preuve à l'appui de leur allégation concernant la discrimination. L'absence d'éléments factuels étayant cette allégation ressort clairement de la divergence de vues entre les plaignants sur la question de savoir quels pays tiers profitent du traitement prétendument plus favorable. En outre, les statistiques présentées par les plaignants pour démontrer que les produits de certains pays reçoivent une part disproportionnée de l'avantage découlant du régime de franchise ne prouvent pas l'existence de la discrimination. En ce qui concerne les données présentées par le Japon, le Canada fait valoir que ces données sont inexactes, incomplètes et sans intérêt pour l'établissement de l'existence d'une violation de l'article I:1. En tout état de cause, même les données du Japon montrent qu'en 1996, il y a eu 1 776 ventes de véhicules importés en franchise de Suède, contre 4 502 ventes de véhicules importés en franchise du Japon. Le Canada présente aussi des données[822] qui montrent que pendant la période 1991-1998, les véhicules d'origine japonaise ont beaucoup plus bénéficié de l'exemption des droits d'importation que les véhicules provenant de Belgique, de Suède et de plusieurs autres Membres de l'OMC. Il rejette, en la déclarant sans intérêt, la comparaison faite par le Japon entre les modèles de luxe importés de

[820] *Supra* tableau 1 des CE.

[821] *Supra* tableau 2 des CE.

[822] *Supra* figure 4 du Canada.

Belgique et de Suède et les modèles de luxe importés du Japon. Quant aux statistiques dont font état les Communautés européennes, le Canada fait valoir que les Communautés n'expliquent pas comment ces statistiques constituent la preuve de l'existence d'une discrimination au sens de l'article I:1, et que, même s'il était vrai qu'un avantage est accordé *de facto* aux produits des États-Unis et du Mexique, un tel avantage serait exclu du champ d'application de l'article I:1 en vertu de l'article XXIV.

10.37 En ce qui concerne la divergence de vues entre les parties sur la question de savoir si l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada au titre du MVTO de 1998 et des DRS entraîne une discrimination en faveur des produits de certains pays, nous notons d'abord que le Japon et les Communautés européennes ne contestent pas le fait que cette exemption s'applique aux importations en provenance de tout pays ayant droit au taux NPF consenti par le Canada. Nous estimons donc que la question juridique fondamentale dont nous sommes saisis est la manière dont la clause NPF énoncée à l'article I:1 doit être appliquée à une mesure qui, d'une part, consiste à limiter à certains importateurs un avantage accordé à l'occasion de l'importation d'un produit mais qui, d'autre part, n'impose pas de conditions quant à l'origine des produits admis à bénéficier dudit avantage. Plus exactement, il se pose la question de savoir si une telle mesure peut être considérée comme donnant lieu à une discrimination *de facto* entre des produits similaires originaires du territoire de différents Membres.

10.38 À cet égard, nous notons que la jurisprudence du GATT/de l'OMC a établi que l'article I:1 vise les formes de discrimination aussi bien *de facto* que *de jure*.[823] La présente affaire diffère des situations examinées dans certains des rapports de groupes spéciaux mentionnés par les parties en relation avec la question de la discrimination *de facto* au regard de l'article I:1 car en l'espèce, il est allégué que cette discrimination découle des conditions relatives aux importateurs pouvant être admis à bénéficier de l'exemption des droits d'importation et non des conditions appliquées s'agissant des produits importés par ces importateurs: les plaignants font valoir, pour l'essentiel, qu'il existe une discrimination *de facto* du fait que seuls certains importateurs au Canada remplissent les conditions requises pour bénéficier de l'exemption. À leur avis, cela limite effectivement le bénéfice de cette exemption aux produits de certains Membres sur le territoire desquels se trouvent les sociétés liées à ces importateurs.

10.39 Par contre, le Canada soutient que l'article I:1 n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux importateurs par opposition aux produits importés. Nous comprenons cet argument comme signifiant que, d'après le Canada, les modalités et conditions qui s'appliquent aux importateurs sont "neutres quant à l'origine" si elles ne prévoient pas de limitations concernant l'origine des produits qui peuvent être importés par les importateurs.

10.40 Nous ne contestons pas le bien-fondé de l'affirmation selon laquelle l'article I:1 n'interdit pas l'imposition de modalités et conditions d'importation neutres quant à l'origine qui s'appliquent aux importateurs, mais nous estimons que l'interprétation préconisée par le Canada du sens de l'expression "neutres quant à l'origine" dans le présent contexte est excessivement étroite. D'après nous, rien dans le libellé de l'article I:1 ne permet de dire que, lorsqu'une mesure limite l'exemption des droits d'importation à certains importateurs, la compatibilité de cette mesure avec l'article I:1 dépend uniquement du fait qu'il y a ou non des restrictions concernant l'origine des produits importés par ces importateurs. Au contraire, nous estimons qu'il faudrait aussi prendre en compte la possibilité que la limitation de l'exemption à certains importateurs ait en soi une incidence discriminatoire sur le traitement de produits similaires d'origine différente.

---

[823] Voir le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 232. Voir aussi les rapports des groupes spéciaux *CEE – Importations de viande de bœuf en provenance du Canada, supra* note 282, *Espagne – Café non torréfié, supra* note 282, et *Japon – Bois d'œuvre d'EPS, supra* note 282.

10.41 Comme il a été dit plus haut dans la partie introductive des présentes constatations, la catégorie des importateurs pouvant être admis à bénéficier de l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada au titre du MVTO de 1998 et des DRS se limite aux fabricants qui étaient présents au Canada au cours d'une année de base donnée et qui satisfont à certaines prescriptions en matière de résultats. En outre, depuis 1989, aucun nouveau fabricant de véhicules automobiles n'a pu remplir les conditions requises pour l'exemption. Nous notons à cet égard que parmi les fabricants qui bénéficient actuellement de l'exemption figurent des sociétés ayant des liens de propriété ou de contrôle avec des producteurs de véhicules automobiles implantés dans certains pays. Ainsi, s'agissant des automobiles, les bénéficiaires actuels du MVTO de 1998 sont des filiales à 100 pour cent de General Motors, Ford, Chrysler et Volvo.[824] Par contre, il y a au Canada des fabricants automobiles qui sont des filiales de sociétés implantées dans d'autres pays et qui ne bénéficient pas de l'exemption des droits d'importation.

10.42 Nous estimons que, pour ce qui est de déterminer si la limitation du nombre des importateurs admissibles a une incidence sur l'origine des produits importés au bénéfice de l'exemption des droits d'importation, l'affiliation étrangère des fabricants automobiles au Canada qui bénéficient de cette exemption, par comparaison avec l'affiliation étrangère des fabricants automobiles qui n'y ont pas droit, est particulièrement significative lorsqu'elle est considérée conjointement avec les éléments de preuve dont nous disposons concernant le fait que le commerce des produits de l'industrie automobile est essentiellement, sinon exclusivement, un commerce "intra-entreprise".

10.43 À cet égard, nous notons les arguments et éléments de preuve présentés par les plaignants selon lesquels l'industrie automobile mondiale est fortement intégrée et se caractérise par un degré élevé de commerce intra-entreprise. En particulier, les éléments de preuve avancés au cours de la présente procédure montrent que la structure des importations des principales sociétés automobiles au Canada est telle que celles-ci importent uniquement leurs propres marques et celles des sociétés apparentées.[825] Ainsi, General Motors (Canada) importe uniquement des véhicules de GM et ceux de ses sociétés affiliées; Ford (Canada) importe uniquement des véhicules de Ford et de ses sociétés affiliées; il en va de même pour Chrysler et pour Volvo. Toutes ces quatre sociétés ont rempli les conditions requises pour bénéficier de l'exemption des droits d'importation. Par contre, d'autres sociétés automobiles au Canada, comme Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Subaru, Hyundai, Volkswagen et BMW, qui toutes importent aussi uniquement des véhicules de sociétés apparentées, ne bénéficient pas de l'exemption de droits. Les éléments de preuve montrent aussi que General Motors a importé des Saab et des Suzuki en franchise au Canada et qu'elle a une participation au capital des producteurs étrangers de ces véhicules. De même, entre 1971 et 1993, période pendant laquelle Mitsubishi et Chrysler ont exploité une coentreprise, Chrysler a importé des véhicules de Mitsubishi en franchise au Canada, mais ces importations ont cessé après la fin de l'affiliation par le biais de la coentreprise.

10.44 Nous notons en outre l'affirmation du Canada selon laquelle l'industrie automobile mondialisée se caractérise du fait qu'il y a toujours un lien quelconque, par le biais du capital, des opérations de fabrication ou d'un élément semblable, entre les fabricants automobiles et les sociétés auprès desquelles ceux-ci effectuent leurs importations.[826] Nous notons aussi que, dans le cadre de

---

[824] Nous notons les changements intervenus récemment dans la structure du capital de Chrysler et de Volvo, décrits dans la section du présent rapport relative aux arguments factuels et, dans le cas de Volvo, l'incidence de ces changements sur son statut de bénéficiaire de l'exemption des droits d'importation.

[825] Voir la pièce n° 10 du Japon.

[826] *Supra* paragraphe 7.119.

l'argumentation qu'il oppose en défense aux allégations formulées au titre de l'article II de l'AGCS, le Canada met en relief l'intégration verticale des distributeurs et des fabricants de véhicules automobiles et le fait que les distributeurs n'importeront ni ne distribueront de véhicules produits par d'autres fabricants à moins qu'il n'existe ce lien par le biais du capital, des opérations de fabrication ou d'un élément semblable.

10.45 Nous concluons de cette analyse que la limitation de l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation à certains importateurs au Canada qui sont affiliés à des fabricants dans certains pays affecte la répartition géographique des importations de véhicules automobiles effectuées au bénéfice de l'exemption des droits d'importation. Alors que ces importateurs admissibles ne sont ni en droit ni en fait empêchés d'importer des véhicules en franchise en provenance de n'importe quel pays tiers, en raison de leur affiliation étrangère et du fait que le commerce dans ce secteur est essentiellement, sinon exclusivement, un commerce intra-entreprise, les importations proviendront le plus souvent des pays dans lesquels les sociétés mères de ces fabricants, ou les sociétés apparentées à ces sociétés mères, possèdent des installations de production. Un produit similaire d'un Membre de l'OMC bénéficiera ou non dans la pratique de l'exemption des droits d'importation selon que les producteurs sur le territoire dudit Membre sont ou non liés à l'un quelconque des fabricants canadiens de véhicules automobiles qui sont admissibles. Ainsi, dans la réalité, les conditions auxquelles le Canada accorde l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles entraînent une distinction entre les pays exportateurs selon que les producteurs dans ces pays sont ou non liés aux fabricants admissibles. Nous estimons donc que, dans le contexte d'un commerce intra-entreprise, la limitation de la possibilité de bénéficier de l'exemption des droits d'importation à certains fabricants, y compris des filiales à 100 pour cent de sociétés implantées dans un très petit nombre de pays tiers, établit une discrimination quant à l'origine des produits qui bénéficient de l'exemption des droits.

10.46 Nous notons l'argument du Canada selon lequel l'origine des produits importés au bénéfice de l'exemption des droits d'importation est déterminée par les décisions commerciales des importateurs et ces décisions ne peuvent pas servir de base à une constatation de l'existence d'une infraction à l'article I:1. À cet égard, nous voudrions souligner que, en constatant que les conditions associées à l'exemption des droits d'importation établissent une discrimination quant à l'origine des produits importés en franchise, nous ne nions pas que les décisions prises par les différents importateurs au sujet de leurs sources d'approvisionnement sont des décisions commerciales dans lesquelles le gouvernement canadien n'intervient pas. À notre avis, cependant, il ne s'agit pas de savoir si le gouvernement canadien ordonne ou non, d'une manière ou d'une autre, aux importateurs d'importer auprès de telle ou telle source; de toute évidence, il ne le fait pas. Alors qu'il n'y a aucune intervention du gouvernement canadien dans les décisions des différents importateurs, ce qui est imputable au gouvernement c'est le fait que, à la suite de la limitation du nombre des importateurs admissibles, la répartition géographique des importations bénéficiant de l'exemption des droits d'importation est déterminée par les décisions commerciales d'une catégorie fermée d'importateurs composée essentiellement de filiales de sociétés implantées dans certains pays, et non par les décisions commerciales d'un groupe plus large, à composition non limitée, d'importateurs.

10.47 Nous avons examiné attentivement les éléments de preuve communiqués par les parties au sujet de l'origine des importations en franchise de droits. À cet égard, nous notons en particulier l'argument du Canada selon lequel les éléments de preuve disponibles, tels que les données contenues dans la figure n° 4 du Canada, montrent que les importations en franchise proviennent de plusieurs pays, dont le Japon, la Belgique et la Suède et, qu'au cours des dernières années, les importations en provenance du Japon ont représenté un plus grand pourcentage des importations en franchise que celles qui provenaient de certains autres pays, comme la Suède, la Belgique et le Royaume-Uni.

10.48 Nous estimons que les éléments de preuve présentés par le Canada montrent que les conditions associées à l'exemption des droits d'importation n'empêchent pas les importations de véhicules automobiles en provenance de divers pays, y compris les plaignants, de bénéficier de cette

exemption. Ces éléments de preuve confirment aussi la déclaration du Canada selon laquelle les fabricants admissibles ont des liens d'affiliation avec des sociétés de divers pays. En même temps, nous ne pensons pas que ces données contredisent notre opinion selon laquelle l'exemption des droits d'importation favorise les produits de certains pays en fonction de l'affiliation des producteurs implantés dans ces pays avec les importateurs au Canada qui peuvent être admis à bénéficier de l'exemption. Nous notons à cet égard que d'autres données dont nous disposons, présentées par les Communautés européennes et le Japon, font ressortir des différences très significatives entre les pourcentages des importations d'automobiles en provenance de tel ou tel pays ayant bénéficié de l'exemption des droits. La différence entre les États-Unis, le Mexique, la Suède et la Belgique, d'une part, et les autres pays d'Europe et le Japon, d'autre part, - sans parler d'autres gros producteurs de véhicules automobiles comme la Corée - est particulièrement frappante.[827] Nous jugeons aussi significatives les données présentées par les Communautés européennes et le Japon concernant les pourcentages des importations d'automobiles en provenance de différentes sources dans les importations totales en franchise de droits.[828] Nous pensons donc que le fait que les importations en franchise provenaient de plusieurs pays, à la suite des liens de propriété entre les importateurs admissibles et les producteurs dans ces pays, ne permet pas de conclure que l'exemption des droits d'importation est accordée de façon égale aux produits similaires d'origine différente.

10.49 Comme il a été expliqué plus haut, notre opinion sur le caractère discriminatoire de l'exemption des droits d'importation est fondée sur une analyse des conséquences, dans le contexte d'une industrie caractérisée par le commerce intra-entreprise, de la limitation du nombre des importateurs admissibles aux fabricants ayant des liens d'affiliation particuliers avec l'étranger. Nous estimons que, sans être déterminant, le contexte historique de l'exemption des droits d'importation est un autre élément qui étaye cette opinion. Nous rappelons que cette mesure découle d'un accord bilatéral conclu entre le Canada et les États-Unis en vue de régler un différend déjà ancien entre ces deux pays concernant le commerce des produits de l'industrie automobile. Cet accord visait notamment à assurer la rationalisation de la production sur le marché nord-américain. Du point de vue du Canada, cela impliquait l'octroi d'exemptions de droits d'importation pour encourager les sociétés américaines fabriquant des véhicules automobiles à accroître leurs opérations de production au Canada. Nous estimons donc qu'au départ, l'exemption des droits d'importation était censée bénéficier principalement à des importations en provenance de sources déterminées.

10.50 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que, en réservant à certains importateurs, l'exemption des droits d'importation prévue par le MVTO de 1998 et les DRS, le Canada accorde aux produits originaires de certains pays un avantage qui n'est pas étendu immédiatement et sans condition à des produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres de l'OMC. En conséquence, nous constatons que l'application de cette mesure est incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article I:1 du GATT.

d) Applicabilité de l'article XXIV du GATT

10.51 Après avoir constaté que l'exemption des droits d'importation est incompatible avec l'article I:1 du GATT, nous examinons maintenant les arguments des parties concernant l'applicabilité de l'article XXIV à l'exemption.

10.52 Nous notons que le Canada invoque l'article XXIV en réponse à la plainte des Communautés européennes selon laquelle il a accordé le régime d'admission en franchise sur une base incompatible avec l'article premier du GATT, du fait que la plupart des véhicules bénéficiant de la franchise sont

---

[827] *Infra* tableau 2 des CE, tableau 6 du Japon.

[828] *Infra* tableau 1 des CE, "nouvelle" *figure 4* du Japon.

originaires des États-Unis ou du Mexique. Le Canada note qu'il a établi une zone de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique et que, en conséquence, l'octroi de la franchise aux produits de ses partenaires dans le cadre de l'accord de libre-échange est exclu du champ d'application de l'article I:1 en vertu de l'article XXIV.

10.53 Les Communautés européennes déclarent qu'il n'existe actuellement aucune zone de libre-échange entre le Mexique et le Canada, que l'exemption des droits d'importation ne fait pas partie de l'ALENA ni n'est requise par cet accord, que, pour autant que cette exemption soit fondée sur un accord international, ce dernier – le Pacte de l'automobile – n'a pas le champ d'application nécessaire pour relever de l'article XXIV, et que l'exemption des droits d'importation n'est pas une mesure nécessaire à l'établissement d'une zone de libre-échange.

10.54 Le Canada conteste les arguments des Communautés européennes, en déclarant ce qui suit: il ne fait pas de doute qu'il existe une zone de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique; le statut d'accord au sens de l'article XXIV n'exige pas l'élimination totale de tous les droits de douane entre les membres d'une zone de libre-échange; les Communautés européennes ont tort de faire valoir que les mesures incriminées ne font pas partie de l'ALENA car celui-ci prévoit expressément le maintien du régime de franchise mis en place en vertu du Pacte de l'automobile; en tout état de cause, aucune disposition des articles premier ou XXIV ne prévoit qu'un régime de franchise préférentiel n'est exclu du champ d'application de l'article premier que dans la mesure où il fait "partie" du principal accord instituant la zone de libre-échange ou est "requis" par cet accord; et l'objectif d'une zone de libre-échange est, pour le moins, l'établissement d'un régime de franchise entre ses membres.

10.55 Nous rappelons que dans notre analyse de l'incidence des conditions auxquelles l'exemption des droits est accordée, nous avons constaté que ces conditions entraînaient une distinction entre les pays selon qu'il existe ou non un lien de propriété entre les producteurs dans ces pays et les importateurs admissibles au Canada. Ainsi, la mesure accorde le régime d'admission en franchise non seulement aux produits importés des États-Unis et du Mexique par les fabricants bénéficiaires mais aussi aux produits importés de pays tiers qui ne sont pas parties à une union douanière ou à un accord de libre-échange avec le Canada. L'idée que l'exemption des droits d'importation implique l'octroi du régime de franchise aux produits importés des États-Unis et du Mexique ne prend pas en compte cet aspect de la mesure. À notre avis, l'article XXIV ne peut manifestement pas justifier une mesure qui accorde un régime de franchise incompatible avec les règles de l'OMC aux produits originaires de pays tiers qui ne sont pas parties à une union douanière ou à un accord de libre-échange.

10.56 Nous notons aussi que l'exemption des droits d'importation ne prévoit pas l'importation en franchise de tous les produits similaires originaires des États-Unis ou du Mexique et que l'octroi de l'exemption à ces produits est subordonné au fait qu'ils sont importés par certains fabricants de véhicules automobiles au Canada qui peuvent être admis à en bénéficier. Alors qu'en raison des liens d'affiliation particuliers de ces fabricants avec l'étranger, l'exemption bénéficiera principalement aux produits des États-Unis et du Mexique, il est peu probable qu'elle s'étende aux produits de certains producteurs dans ces pays qui n'ont pas de lien avec ces fabricants. Ainsi, dans la pratique, l'exemption des droits d'importation ne s'applique pas à certains produits qui auraient droit au régime de franchise si celui-ci était uniquement subordonné au fait que les produits sont originaires des États-Unis ou du Mexique. Nous ne pensons donc pas que l'on puisse à bon droit caractériser l'exemption des droits d'importation comme étant une mesure qui prévoit un régime d'admission en franchise pour les importations des produits de parties à un accord de libre-échange.

10.57 Au vu de ce qui précède, nous **constatons** que l'article XXIV du GATT ne justifie pas l'incompatibilité avec l'article premier de l'exemption des droits d'importation accordée en vertu des mesures mises en cause. Nous n'estimons pas nécessaire d'aborder les autres questions soulevées par les parties au sujet de l'application de l'article XXIV à l'exemption des droits d'importation.

2. Allégations au titre de l'article III:4 du GATT et de l'Accord sur les MIC

10.58 Les allégations présentées au titre de l'article III:4 du GATT portent sur les conditions relatives au niveau de valeur canadienne ajoutée et au maintien d'un certain rapport entre la valeur marchande nette des véhicules produits au Canada et la valeur marchande nette des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada.

10.59 Nous notons que les plaignants ont aussi formulé des allégations au titre de l'Accord sur les MIC en ce qui concerne ces aspects des mesures mises en cause dans le présent différend. Les plaignants allèguent l'un et l'autre que les conditions relatives à la valeur canadienne ajoutée sont incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC. Les Communautés européennes allèguent que les conditions relatives au maintien d'un rapport entre la valeur marchande nette des véhicules automobiles produits au Canada et la valeur marchande nette des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada sont aussi incompatibles avec cette disposition.

10.60 Nous notons que, dans deux procédures récentes de règlement des différends, il a été question de l'ordre dans lequel les allégations formulées au sujet de la même mesure au titre de l'article III:4 du GATT et de l'Accord sur les MIC étaient examinées.

10.61 Dans l'affaire *CE – Bananes III* (ECU), des allégations ont été formulées au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC au sujet de certains aspects des procédures de licences d'importation des Communautés européennes applicables aux bananes. Le groupe spécial chargé dudit différend a décidé d'examiner les allégations au titre de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC en même temps que les allégations au titre de l'article III:4 du GATT.[829] Il a constaté que l'attribution à certains opérateurs d'un pourcentage des certificats permettant d'importer des bananes pays tiers et des bananes non traditionnelles ACP aux taux de droits contingentaires était incompatible avec les prescriptions de l'article III:4 du GATT.[830] À la lumière de cette constatation, le Groupe spécial n'a pas jugé nécessaire de statuer spécialement sur la question de savoir si cet aspect de ces procédures de licences d'importation était aussi incompatible avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.[831]

10.62 Dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, des allégations au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC ont été formulées au sujet de certaines mesures relatives à la teneur en éléments d'origine nationale appliquées par l'Indonésie aux automobiles. Le groupe spécial chargé dudit différend a décidé d'examiner d'abord les allégations au titre de l'Accord sur les MIC au motif que "celui-ci [était] plus spécifique que l'article III:4 pour ce qui [était] des allégations considérées".[832] Après avoir constaté que les mesures en cause étaient incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC[833], le Groupe spécial a déterminé qu'il n'était pas nécessaire de formuler une constatation sur la question de savoir si ces mesures étaient incompatibles avec l'article III:4 du GATT.[834]

---

[829] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III (ECU)*, *supra* note 269, paragraphe 7.168.

[830] *Ibid.*, paragraphe 7.182.

[831] *Ibid.*, paragraphes 7.185 à 7.187.

[832] Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270, paragraphe 14.63.

[833] *Ibid.*, paragraphe 14.91.

[834] *Ibid.*, paragraphe 14.93.

10.63 Dans le présent différend, les parties n'ont pas explicitement abordé la question de savoir laquelle des allégations formulées au titre de l'article III:4 du GATT et de l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC devrait être examinée en premier. L'ordre dans lequel elles ont présenté leurs allégations donne implicitement à penser que ces allégations devraient être examinées d'abord au regard de l'article III:4 du GATT. Nous gardons présente à l'esprit la déclaration faite par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III* et mentionnée par le Groupe spécial chargé de l'affaire *Indonésie - Automobiles*, selon laquelle il faudrait examiner une allégation d'abord au regard de l'accord le plus spécifique en ce qui la concerne, mais nous ne sommes pas convaincus que l'on puisse à bon droit caractériser l'Accord sur les MIC comme étant plus spécifique que l'article III:4 s'agissant des allégations formulées par les plaignants dans la présente affaire. Ainsi, nous notons qu'il y a désaccord entre les parties non seulement sur la question de savoir si les mesures en cause peuvent être considérées comme des "mesures concernant les investissements et liées au commerce" mais aussi sur la question de savoir si les prescriptions relatives à la valeur canadienne ajoutée et les prescriptions en matière de proportion relèvent explicitement de la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC. Il semblerait donc, à supposer que les mesures en cause soient des "mesures concernant les investissements et liées au commerce", qu'il ne sera peut-être pas possible de déterminer leur compatibilité avec l'article III:4 du GATT uniquement sur la base de l'énoncé de la Liste exemplative mais qu'il faudrait peut-être une analyse fondée sur le libellé de l'article III:4. En conséquence, nous doutons que nous puissions régler plus efficacement le différend dont nous sommes saisis en examinant les allégations d'abord au regard de l'Accord sur les MIC au lieu de les examiner au regard de l'article III:4.

10.64 À la lumière de ce qui précède, nous décidons que, conformément à l'approche suivie par le Groupe spécial chargé de l'affaire *CE– Bananes III*, nous examinerons les allégations en question d'abord au regard de l'article III:4 du GATT.

a) Prescriptions relatives à la VCA

10.65 Les Communautés européennes et le Japon allèguent que le Canada agit de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT en raison des conditions relatives aux niveaux de VCA prescrits, telles qu'elles sont énoncées dans le MVTO de 1998, les DRS et certaines lettres d'engagement.

10.66 Nous examinons d'abord les allégations concernant les prescriptions relatives à la VCA qui sont énoncées dans le MVTO de 1998 et les DRS, puis les allégations concernant les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans les lettres d'engagement.

i) *Prescriptions relatives à la VCA qui sont énoncées dans le MVTO de 1998 et dans les DRS*

10.67 Le MVTO de 1998 prévoit que d'après l'une des conditions que doit remplir un fabricant afin de pouvoir importer en franchise des véhicules automobiles, la valeur canadienne ajoutée dans la production de véhicules d'une catégorie doit être égale ou supérieure à la valeur canadienne ajoutée correspondant à tous les véhicules de la même catégorie produits au Canada par le fabricant pendant l'année de base.[835] L'expression "année de base" s'entend dans le présent contexte de la période de 12 mois commençant le 1er août 1963 et se terminant le 31 juillet 1964. Étant donné que la prescription relative à la valeur canadienne ajoutée s'exprime sous forme d'une valeur ajoutée correspondant à l'année de base, elle énonce essentiellement une obligation d'atteindre un montant nominal fixe de valeur ajoutée.

[835] *Supra* paragraphe 2.23.

10.68 Les prescriptions relatives à la VCA comme condition pour l'admissibilité à l'importation en franchise de véhicules automobiles figurent aussi dans les DRS.[836] Dans les DRS publiés avant 1984, elles prescriptions énoncent à la fois un pourcentage spécifié du coût de production et un niveau de valeur canadienne ajoutée à atteindre durant la période de base applicable pour chaque DRS. Les DRS publiés après 1984 contiennent des prescriptions relatives à la VCA exprimées sous forme d'un pourcentage du coût des ventes.[837]

10.69 À cet égard, l'expression "valeur canadienne ajoutée" a été définie comme englobant les éléments suivants: i) le coût des parties produites au Canada et des matières d'origine canadienne qui sont incorporées aux véhicules automobiles; ii) les coûts directs de main-d'œuvre engagés au Canada; iii) les coûts indirects de production engagés au Canada; iv) les frais généraux et frais d'administration engagés au Canada qui sont imputables à la production de véhicules automobiles; v) l'amortissement des machines et du matériel de production fixe situés au Canada qui sont imputables à la production de véhicules automobiles et vi) une provision pour amortissement des terrains et des bâtiments situés au Canada qui sont utilisés pour la production de véhicules automobiles.[838]

10.70 Les plaignants allèguent que les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS sont incompatibles avec l'article III:4 en raison du traitement accordé aux parties, matières et équipements non durables importés pour être utilisés dans la production de véhicules automobiles.

10.71 Le passage pertinent de l'article III:4 du GATT se lit comme suit:

> "Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale en ce qui concerne toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation de ces produits sur le marché intérieur."

10.72 En conséquence, pour étayer cette allégation, il faut démontrer i) que les prescriptions relatives à la VCA impliquent une loi, un règlement ou une prescription affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation sur le marché intérieur de ces parties, matières et équipements non durables importés, et ii) que cette loi, ce règlement ou cette prescription accorde aux parties, matières et équipements non durables importés un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires.[839]

10.73 Nous notons qu'il n'a pas été contesté dans le présent différend que, comme l'ont déclaré des groupes spéciaux antérieurs du GATT et de l'OMC ainsi que l'Organe d'appel dans leurs rapports, l'article III:4 s'applique non seulement à des mesures impératives mais aussi aux conditions qu'une entreprise accepte afin de recevoir un avantage[840], y compris lorsqu'il s'agit d'un avantage lié aux

---

[836] *Supra* paragraphe 2.32.

[837] *Supra* paragraphe 2.33.

[838] Voir le paragraphe 2.26.

[839] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Essence*, *supra* note 306, paragraphe 6.5, et le rapport du Groupe spécial *Japon – Pellicules*, *supra* note 93, paragraphe 10.369.

[840] Voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants*, *supra* note 127, paragraphe 5.21.

conditions d'importation d'un produit.[841] Le fait que le respect des prescriptions relatives à la VCA n'a pas un caractère impératif mais est une condition à remplir pour obtenir un avantage qui est le droit d'importer certains produits en franchise n'empêche donc pas l'application de l'article III:4.

10.74 Nous notons aussi que les parties conviennent que le MVTO de 1998 et les DRS sont des instruments juridiques qui relèvent du champ de la notion de "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. En outre, il n'a pas été contesté que la distinction faite entre les produits nationaux et les produits importés dans la définition de la valeur canadienne ajoutée est uniquement fondée sur l'origine et que, par conséquent, il existe des produits importés qui doivent être considérés similaires aux produits nationaux dont les coûts sont inclus dans la définition de la valeur canadienne ajoutée.

10.75 Il y a cependant désaccord entre les parties sur la question de savoir si les prescriptions relatives à la VCA affectent la "vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits importés au sens de l'article III:4 et accordent aux produits importés un traitement moins favorable à cet égard que celui qui est accordé aux produits nationaux. Les arguments des parties sur ces questions sont résumés brièvement dans les passages qui suivent.

10.76 L'allégation des Communautés européennes et du Japon porte principalement sur le fait que la définition de la valeur canadienne ajoutée aux fins du MVTO de 1998 et des DRS inclut les coûts des parties, matières et équipements non durables nationaux mais exclut les coûts des produits similaires importés. Les plaignants font valoir qu'en raison de l'exclusion des produits importés de la définition de la valeur canadienne ajoutée, les prescriptions relatives à la VCA affectent "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits car elles modifient les conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés, et que ces prescriptions accordent aux produits importés un traitement moins favorable en créant une incitation à utiliser des produits nationaux. Ils rejettent l'argument du Canada selon lequel, comme les prescriptions relatives à la VCA ne stipulent pas que l'utilisation de produits nationaux est une condition nécessaire et peuvent facilement être respectées sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls, elles ne jouent aucun rôle dans les décisions concernant les achats de parties et n'affectent donc pas "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits. D'après les plaignants, cet argument ne prend pas en compte la discrimination à l'encontre de l'utilisation de produits importés qui résulte du fait que les coûts de ces produits sont exclus de la définition de la valeur canadienne ajoutée. Les plaignants considèrent en outre que cet argument est incompatible avec le principe énoncé dans la jurisprudence du GATT et de l'OMC selon lequel l'article III devrait être interprété à la lumière de son objectif, qui est de protéger l'égalité effective des possibilités de concurrence, et avec le principe selon lequel les effets effectifs d'une mesure sur le commerce sont à cet égard sans intérêt en droit. Les plaignants nient aussi que les éléments de preuve présentés par le Canada montrent effectivement que les fabricants de véhicules automobiles peuvent facilement respecter les prescriptions relatives à la VCA sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls.

10.77 Le Canada fait valoir que les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS n'exigent pas en droit l'utilisation de produits nationaux car elles peuvent être respectées sur la base d'autres éléments de la valeur ajoutée, tels que les coûts de main-d'œuvre. Il déclare aussi que, de fait, les éléments de preuve montrent que les montants de VCA prescrits sont fixés à un niveau si bas qu'ils peuvent être facilement atteints avec les coûts de main-d'œuvre à eux seuls. Parce que l'utilisation de produits nationaux n'est requise ni en droit ni en fait, les prescriptions relatives à la VCA n'affectent pas les conditions de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux et ne jouent aucun rôle dans les décisions des fabricants concernant l'achat de

[841] Voir, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 211.

parties de véhicules automobiles. En conséquence, elles n'affectent pas "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits importés, ni n'accordent aux produits importés un traitement moins favorable. Ainsi, de l'avis du Canada, il faut faire une distinction importante entre, d'une part, une prescription relative à la valeur ajoutée qui n'exige pas l'utilisation de produits nationaux et, d'autre part, une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale qui ne peut être respectée que par l'utilisation de produits nationaux. Selon le Canada, l'idée que le simple fait d'inclure les produits nationaux dans la définition d'une valeur ajoutée prescrite est en soi incompatible avec l'article III:4 est contredite par les rapports pertinents des groupes spéciaux du GATT et de l'OMC et incompatible avec les principes établis de la charge de la preuve dans la procédure de règlement des différends de l'OMC car elle libérerait les plaignants de l'obligation de démontrer que les mesures contestées ont un effet quelconque sur les conditions de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux. Le Canada déclare que la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC corrobore son opinion selon laquelle il doit y avoir obligation d'utiliser des produits nationaux pour qu'une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale ou à la valeur ajoutée soit incompatible avec l'article III:4.

10.78 Pour examiner la pertinence de ces arguments, nous prenons en compte certaines considérations bien établies concernant l'interprétation de l'article III:4. L'obligation d'accorder un "traitement non moins favorable" énoncée à l'article III:4 a été systématiquement interprétée comme étant une prescription visant à assurer l'égalité effective des possibilités entre les produits importés et les produits nationaux. À cet égard, il a été considéré que, comme l'un des objectifs fondamentaux de l'article III est la protection du rapport de concurrence escompté entre les produits importés et les produits nationaux, une mesure peut être jugée incompatible avec l'article III:4 en raison de son incidence discriminatoire potentielle sur les produits importés.[842] La prescription figurant à l'article III:4 vise les "possibilités de concurrence relatives créées par les pouvoirs publics sur le marché, et non les choix effectivement opérés par les entreprises sur ce marché".[843] Il a été établi, en ce qui concerne tant l'article III:2 que l'article III:4, que les effets effectifs d'une mesure contestée sur le commerce ne sont pas un critère décisif pour déterminer si les prescriptions de ces dispositions sont respectées dans une affaire donnée.[844] Enfin, comme l'Organe d'appel l'a déclaré, pour déterminer s'il y a eu violation de l'article III:4, il n'est pas nécessaire d'examiner séparément la question de savoir si une mesure protège la production nationale.[845]

10.79 Comme il a été dit plus haut, le principal argument avancé par le Canada en réponse à l'allégation selon laquelle les prescriptions relatives à la VCA accordent un traitement moins favorable au sens de l'article III:4 est que ces prescriptions n'affectent pas "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits importés car elles n'exigent ni en droit ni en fait l'utilisation de produits nationaux et ne jouent donc aucun rôle dans les décisions des fabricants concernant l'achat des parties de véhicules.

10.80 Pour ce qui est de savoir si les prescriptions relatives à la VCA affectent "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits, nous notons que, comme l'Organe d'appel l'a déclaré, le sens ordinaire du mot "affectant" implique qu'il s'agit d'une mesure qui a "un effet sur", ce

---

[842] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Article 337, supra* note 280, paragraphes 5.11 et 5.13.

[843] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Boissons à base de malt, supra* note 427, paragraphe 5.31.

[844] Voir, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques, supra* note 271, page 19; et le rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III (ECU), supra* note 269, paragraphe 7.179.

[845] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE – Bananes III, supra* note 49, paragraphe 216.

qui indique un vaste champ d'application.[846] Le mot "affectant" qui figure à l'article III:4 du GATT a été interprété comme visant non seulement les lois et règlements qui régissent directement les conditions de vente ou d'achat mais aussi toutes lois ou tous règlements qui pourraient altérer les conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés.[847]

10.81 Nous notons qu'il n'est pas contesté que la définition de la valeur canadienne ajoutée inclut les coûts des parties, matières et équipements non durables nationaux, c'est-à-dire canadiens, mais exclut les coûts des parties, matières et équipements non durables importés. Étant donné que les prescriptions relatives à la VCA figurent parmi les conditions qu'il faut remplir pour obtenir l'avantage lié à l'importation en franchise de véhicules automobiles, l'exclusion des produits importés du calcul de la valeur canadienne ajoutée signifie que, alors que l'utilisation de produits nationaux par un fabricant au Canada peut contribuer à la réalisation d'une condition nécessaire à l'obtention d'un avantage, l'utilisation de produits importés ne le peut pas.

10.82 À la lumière de notre interprétation du mot "affectant" qui figure à l'article III, nous estimons qu'une mesure qui prévoit qu'il est possible d'obtenir un avantage en utilisant des produits nationaux mais non en utilisant des produits importés a une incidence sur les conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés et qu'elle affecte donc "la vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits importés, même si elle permet de recourir à d'autres moyens pour obtenir l'avantage, tels que l'utilisation de services nationaux à la place de produits nationaux. Par conséquent, les prescriptions relatives à la VCA, qui confèrent un avantage lors de l'utilisation de produits nationaux et en refusent l'octroi lorsque des produits importés sont utilisés, doivent être considérées comme des mesures qui "affectent" la "vente ... ou l'utilisation ... sur le marché intérieur" des produits importés, nonobstant le fait qu'elles n'exigent pas en droit l'utilisation de produits nationaux.

10.83 Nous ne voyons aucune pertinence dans l'argument du Canada selon lequel les prescriptions relatives à la VCA n'"affectent" pas dans la pratique la vente ou l'utilisation sur le marché intérieur des parties et matières importées car les niveaux de VCA sont si peu élevés qu'ils peuvent être facilement atteints sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls. Comme il a été dit plus haut, d'après le sens ordinaire du mot "affectant", les prescriptions relatives à la VCA doivent être considérées comme affectant la vente ou l'utilisation sur le marché intérieur des produits importés car elles ont un effet sur le rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux en conférant un avantage lors de l'utilisation de produits nationaux tout en refusant d'octroyer cet avantage si des produits importés sont utilisés. Ainsi, nous estimons que le fait qu'il est plus facile de satisfaire à ces prescriptions et donc de bénéficier de l'exemption des droits d'importation si des produits nationaux et non des produits importés sont utilisés suffit pour permettre de constater que ces prescriptions affectent la vente ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur, et nous ne pensons pas qu'il nous soit nécessaire d'examiner l'importance de ces prescriptions dans les circonstances actuelles en tant que facteur influençant les décisions des fabricants de véhicules automobiles au Canada concernant le choix entre les parties, matières et équipements non durables nationaux, d'une part, et les parties, matières et équipements non durables importés, d'autre part.

10.84 L'idée qu'une mesure qui fait la distinction entre les produits importés et les produits nationaux peut uniquement être considérée comme affectant la vente ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur s'il est montré qu'elle a une incidence dans les circonstances actuelles sur les décisions d'entreprises privées quant au choix de la source d'approvisionnement en produits peut difficilement être conciliée avec l'idée que l'obligation d'accorder un "traitement non moins

[846] *Ibid.*, paragraphe 220.

[847] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes, supra* note 390, paragraphe 12.

favorable", prévue à l'article III:4 est l'obligation pour les pouvoirs publics d'assurer l'égalité effective des possibilités de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés, et avec le principe selon lequel il n'est pas nécessaire de montrer les effets sur le commerce pour établir l'existence d'un manquement à cette obligation. À cet égard, il faut souligner que, contrairement à ce que le Canada a fait valoir, il n'y a pas dans la présente affaire de "possibilité d'un futur changement de circonstances qui donnerait lieu à une discrimination potentielle" ni de "discrimination qui pourrait exister après un changement de circonstances susceptible de se produire à l'avenir à un moment indéterminé".[848] En fait, la présente affaire porte clairement sur l'application d'un traitement formellement différent aux produits importés et aux produits nationaux même si les effets effectifs de cette différence de traitement sur le commerce sont peut-être minimes dans les circonstances actuelles. Nous ne sommes donc pas d'accord avec le Canada lorsqu'il affirme que les prescriptions relatives à la VCA n'entraînent aucune "possibilité actuelle de discrimination dans les circonstances présentes".[849] En conséquence, le fait qu'il soit ou non facile dans la pratique pour les fabricants de véhicules automobiles de satisfaire aux prescriptions du MVTO de 1998 et des DRS relatives à la VCA sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls ne change rien à notre constatation que ces prescriptions affectent la vente ou l'utilisation des produits sur le marché intérieur. Nous n'estimons donc pas nécessaire d'examiner les questions factuelles soulevées par les parties à l'appui de leurs vues divergentes sur cette question.

10.85 À la lumière de ce qui précède, nous constatons que les prescriptions relatives à la VCA affectent la vente ou l'utilisation sur le marché intérieur au Canada de parties, matières et équipements non durables importés en vue d'être utilisés dans la production de véhicules automobiles. Nous estimons aussi que ces prescriptions accordent aux parties, matières et équipements non durables importés un traitement moins favorable au sens de l'article III:4 que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires car, en conférant un avantage lors de l'utilisation de produits nationaux mais non lors de l'utilisation de produits importés, elles portent atteinte à l'égalité des possibilités de concurrence pour les produits importés par rapport aux produits nationaux similaires.

10.86 Sur ce dernier point, nous notons l'argument du Canada d'après lequel les rapports des groupes spéciaux du GATT et de l'OMC et la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC étayent son opinion selon laquelle une prescription relative à la teneur en éléments d'origine nationale ou à la valeur ajoutée n'est incompatible avec l'article III:4 que si l'utilisation de produits nationaux est requise.

10.87 Cet argument n'est pas convaincant à notre avis. Premièrement, il est porté atteinte à l'égalité des possibilités de concurrence entre les produits nationaux et les produits similaires importés si une mesure accorde un avantage à la vente ou à l'utilisation de produits nationaux mais non à la vente ou à l'utilisation de produits similaires importés, indépendamment du fait que cet avantage puisse ou non être aussi obtenu par d'autres moyens. Le traitement moins favorable appliqué aux produits importés qui résulte du refus d'accorder l'avantage dans le cas de la vente ou de l'utilisation de produits importés n'est pas annulé par le fait que l'avantage peut aussi être obtenu par d'autres moyens que la vente ou l'utilisation de produits nationaux. Nous constatons par conséquent que l'argument du Canada n'est pas étayé par le sens ordinaire de l'obligation d'accorder un "traitement non moins favorable" énoncée à l'article III:4.

10.88 Deuxièmement, s'il est vrai que les rapports des groupes spéciaux du GATT et de l'OMC dans lesquels des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale ont été jugées contraires à l'article III:4 portent sur des conditions qui ne peuvent être remplies que grâce à l'utilisation de

[848] *Supra* paragraphes 6.335 et 6.336.

[849] *Supra* paragraphe 6.336.

produits nationaux[850], rien dans le raisonnement exposé dans ces rapports ne donne à penser qu'ils confirment l'idée générale que les mesures relatives à la teneur en éléments d'origine nationale ou à la valeur ajoutée ne sont incompatibles avec l'article III:4 que si l'utilisation de produits nationaux est une condition nécessaire.

10.89 Troisièmement, quant à l'argument du Canada selon lequel la Liste exemplative annexée à l'Accord sur les MIC corrobore son opinion d'après laquelle une mesure liant un avantage à l'utilisation de produits nationaux n'est incompatible avec l'article III:4 que si elle "exige" l'utilisation de produits nationaux, nous estimons que, par définition, la nature exemplative de la Liste signifie que celle-ci ne constitue pas une énumération exhaustive des mesures incompatibles avec l'article III:4.

10.90 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que le Canada agit de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT en accordant aux parties, matières et équipements non durables importés un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires pour ce qui est de leur vente ou utilisation sur le marché intérieur, à la suite de l'application des prescriptions relatives à la VCA comme une des conditions d'admissibilité à l'exemption des droits d'importation pour les véhicules automobiles au titre du MVTO de 1998 et des DRS.

10.91 À la lumière de la constatation formulée au paragraphe précédent, nous n'estimons pas nécessaire de statuer spécifiquement sur la question de savoir si les prescriptions relatives à la VCA énoncées dans le MVTO de 1998 et les DRS sont incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC. Nous estimons que le raisonnement exposé par le Groupe spécial chargé de l'affaire *CE - Bananes III* pour expliquer pourquoi il n'avait pas formulé de constatation au regard de l'Accord sur les MIC après avoir constaté que certains aspects des procédures de licences des CE étaient incompatibles avec l'article III:4 du GATT s'applique aussi à la présente affaire.[851] Ainsi, d'une part, une constatation dans la présente affaire selon laquelle les prescriptions relatives à la VCA ne sont pas des mesures concernant les investissements et liées au commerce aux fins de l'Accord sur les MIC serait sans incidence sur notre constatation concernant l'incompatibilité de ces prescriptions avec l'article III:4 du GATT puisque le champ d'application de cet article ne se limite pas aux mesures concernant les investissements et liées au commerce. D'autre part, les dispositions prises par le Canada pour mettre ces mesures en conformité avec l'article III:4 supprimeraient aussi l'incompatibilité alléguée avec les obligations découlant de l'Accord sur les MIC.

ii) Engagements relatifs à la VCA contenus dans certaines lettres d'engagement

10.92 Outre les dispositions du MVTO de 1998 et des DRS concernant la valeur canadienne ajoutée, les plaignants contestent la compatibilité avec l'article III:4 du GATT des conditions relatives à la valeur canadienne ajoutée qui sont énoncées dans certaines lettres d'engagement, datées des 13 et 14 janvier 1965 et adressées par quatre producteurs canadiens de véhicules automobiles[852] au Ministère canadien de l'industrie.

10.93 En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada a dit que d'autres fabricants avaient aussi présenté des lettres contenant des engagements relatifs à la valeur canadienne ajoutée. Il a ensuite communiqué des copies des 18 lettres en ce sens rédigées pendant la période 1965-1984.

---

[850] Rapport du Groupe spécial *Machines agricoles italiennes*, *supra* note 390, rapport du Groupe spécial *Canada – LEIE*, *supra* note 126, rapport du Groupe spécial *Indonésie – Automobiles*, *supra* note 270.

[851] Rapport du Groupe spécial *CE – Bananes III (ECU)*, *supra* note 269, paragraphe 7.186.

[852] General Motors du Canada Ltée, Ford Motors Co. of Canada Ltd. Chrysler Canada Ltd., et American Motors (Canada) Ltd.

Nous estimons que, comme les plaignants ne mentionnent expressément dans leurs arguments que les quatre lettres d'engagement écrites les 13 et 14 janvier 1965, ces autres lettres ne sont pas en cause ici.

10.94 Les lettres écrites en janvier 1965 énoncent certains engagements souscrits par les quatre sociétés qui s'ajoutaient à l'obligation, prévue dans le projet de Pacte de l'automobile, de maintenir la valeur canadienne ajoutée à un niveau égal ou supérieur à celui de la valeur canadienne ajoutée réalisée pendant la période allant du 1er août 1963 au 31 juillet 1964. Plus exactement, il est précisé dans ces lettres que les fabricants: i) accroîtront au cours de chaque année automobile ultérieure, par rapport à l'année automobile de base, la valeur canadienne ajoutée dans la production de véhicules et de parties d'équipements d'origine d'un montant égal à 60 pour cent de la croissance de leur marché des automobiles vendues aux fins de consommation au Canada et d'un montant égal à 50 pour cent de la croissance de leur marché des véhicules commerciaux vendus aux fins de consommation au Canada, et ii) accroîtront d'un montant spécifié la valeur canadienne ajoutée annuelle avant la fin de l'année automobile 1968.

10.95 D'après les renseignements dont dispose le Groupe spécial, les engagements souscrits en 1965 par les quatre producteurs de véhicules automobiles n'ont pas été révoqués ni rendus caducs. Une publication d'Industrie Canada, datée du 10 juin 1998 et contenant des renseignements généraux sur le Pacte de l'automobile, indique ce qui suit:

> "Les sociétés de montage se sont aussi engagées à atteindre, pour la VCA dans le montage de véhicules et/ou la production de parties, un montant en dollars fixé pour chaque société (chiffre de 1964) majoré de montants équivalant à 60 pour cent de la croissance annuelle en valeur de leurs ventes de véhicules au Canada, à 50 pour cent de la croissance des ventes de camions, et à 40 pour cent de la croissance des ventes d'autobus. Ces conditions sont énoncées dans une lettre d'engagement de chaque société et, bien que non contraignantes, ont généralement été respectées."

10.96 Le Japon et les Communautés européennes déclarent que les conditions énoncées dans ces lettres au sujet de la réalisation de la valeur canadienne ajoutée sont des "prescriptions" au sens de l'article III qui accordent aux parties et matières importées un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires s'agissant de leur vente ou utilisation sur le marché intérieur. Le Canada fait valoir que les lettres ne sont pas des "prescriptions" visées à l'article III:4.

10.97 Il s'ensuit que nous devons d'abord examiner la question de savoir si l'article III:4 s'applique aux lettres d'engagement en tant que "prescriptions".[853] Il n'y a pas désaccord entre les parties sur le fait que ces lettres ne sont pas des "lois" ni des "règlements" aux fins de l'article III:4.

10.98 Alors qu'il n'y a pas désaccord entre les parties quant au principe selon lequel il est possible que l'action de parties privées constitue une "prescription" au sens de l'article III:4, leurs vues divergent sur la question de savoir si en l'espèce, l'intervention du gouvernement canadien a été telle que les conditions mentionnées dans les lettres peuvent être à bon droit considérées comme des "prescriptions".

10.99 Les Communautés européennes déclarent, premièrement, que les lettres sont des actes qui sont imputables au Canada en raison du rôle joué par les autorités canadiennes dans leur présentation. De l'avis des Communautés, les lettres ont été présentées en réponse à une demande du gouvernement

[853] Nous notons que les parties ont aussi exprimé des vues divergentes sur la question plus générale de savoir si les lettres constituent des "mesures" qui sont soumises aux disciplines de l'OMC. Cependant, à propos des allégations présentées au titre de l'article III:4, nous avons uniquement besoin d'examiner si ces conditions constituent des "prescriptions" au sens de cette disposition.

canadien et leur libellé se fondait sur un modèle fourni par le Ministère canadien de l'industrie; les engagements souscrits dans les lettres ne favorisaient pas les intérêts commerciaux des sociétés; et les déclarations faites par les directeurs généraux des sociétés en question lors d'un débat sur le Pacte de l'automobile au Congrès des États-Unis montrent que les lettres ont été négociées par les sociétés avec le Ministère canadien de l'industrie et qu'elles étaient considérées par le Canada comme une condition *sine qua non* pour la signature du Pacte de l'automobile. Deuxièmement, les Communautés font valoir que le libellé des lettres montre que les engagements qui y sont formulés étaient considérés comme des obligations contraignantes. Troisièmement, elles estiment que les lettres sont exécutoires par le gouvernement canadien, bien qu'aucune sanction ne soit expressément associée au non-respect des conditions stipulées dans les lettres. En raison du lien entre la présentation des lettres et la conclusion du Pacte de l'automobile, les sociétés en question ont supposé qu'en cas de non-respect des engagements indiqués dans les lettres, le gouvernement canadien retirerait l'exemption des droits d'importation. Enfin, les Communautés mentionnent les procédures de communication de rapport et de vérification prévues dans les lettres ainsi que les mesures prises par le gouvernement canadien pour s'assurer que les engagements énoncés dans les lettres sont respectés.

10.100 Le Japon fait valoir que les fabricants canadiens de véhicules automobiles ont présenté les lettres d'engagement, à la demande du gouvernement canadien, afin d'obtenir l'avantage lié à l'exemption des droits d'importation. Le Japon déclare aussi que les engagements énoncés dans les lettres sont contraignants, que celles-ci contiennent des prescriptions en matière de vérification et de présentation de rapports, et qu'aucune échéance n'y est mentionnée. De l'avis du Japon, les lettres sont exécutoires car le gouvernement canadien peut abroger ou modifier le MVTO de 1998 ou les DRS si elles ne sont pas respectées. Le fait qu'il n'y a pas de mise en œuvre des lettres en droit canadien et que le MVTO de 1998 et les DRS ne prévoient pas de sanction en cas de non-respect des engagements contenus dans les lettres est donc sans intérêt.

10.101 Le Canada nie que les lettres soient exigées des producteurs de véhicules automobiles comme condition pour la signature du Pacte de l'automobile par le Canada, qu'elles aient été négociées entre le gouvernement canadien et les sociétés en question, et que les sociétés aient supposé que la non-exécution des engagements énoncés dans les lettres entraînerait un retrait de l'exemption des droits d'importation. Il explique que lors de la conclusion du Pacte de l'automobile, le gouvernement canadien a demandé aux sociétés concernées de lui donner l'assurance qu'elles comprenaient bien le nouveau système et leur a fourni un projet de lettre indiquant dans les grandes lignes quelles seraient les prescriptions énoncées dans le Pacte et les résultats qu'il en escomptait. Les engagements figurant dans les lettres constituent l'énoncé des résultats escomptés de la mise en œuvre par le Canada du système établi dans le cadre du Pacte de l'automobile. D'après le Canada, les lettres ne sont pas juridiquement contraignantes en droit canadien. Elles ne sont ni des contrats ni des instruments réglementaires. Ni le gouvernement canadien ni les sociétés ne les considèrent contraignantes en aucune façon. Le Canada déclare aussi que les lettres ne sont pas exécutoires car le gouvernement canadien n'a pas le mandat légal lui permettant de ne pas octroyer les avantages découlant du MVTO ou des DRS en cas de non-exécution des engagements contenus dans les lettres. Les rapports des groupes spéciaux *Canada - LEIE* et *CEE - Pièces détachées et composants* confirment l'idée que les lettres ne sont pas des "prescriptions" au sens de l'article III:4 car leur respect n'est ni juridiquement exécutoire ni une condition nécessaire à l'obtention d'un avantage. Enfin, le Canada signale qu'il ne rassemble pas de renseignements sur la situation quant au respect des engagements contenus dans les lettres.

10.102 Nous notons que plusieurs groupes spéciaux du GATT et de l'OMC ont constaté dans leurs rapports que les actions de parties privées peuvent constituer des "prescriptions" au sens de l'article III:4.

10.103 Le Groupe spécial *Canada – LEIE* examine dans son rapport la situation de certains engagements souscrits par des investisseurs étrangers en tant que "prescriptions" au sens de l'article III:4:

> "Le Groupe spécial a d'abord examiné la question de savoir si les engagements en matière d'achats doivent être considérés comme étant des "lois, règlements ou prescriptions" au sens de l'article III:4. Étant donné que les deux parties étaient convenues que la Loi sur l'examen de l'investissement étranger et le Règlement sur l'examen de l'investissement étranger - tout en prévoyant la possibilité d'engagements écrits - ne les rendaient pas obligatoires, il restait à se demander si les engagements pris dans des cas particuliers doivent être considérés comme étant des "prescriptions" au sens de l'article III:4. À cet égard, le Groupe spécial a noté que l'article 9 *c)* de la loi mentionne "tout engagement écrit ... se rattachant à l'investissement proposé ou effectif remis par une partie à celui-ci sous réserve d'autorisation de l'investissement" et que l'article 21 de la loi porte que "lorsqu'une personne qui a contracté un engagement écrit ... omet ou refuse de se conformer à cet engagement", une cour peut rendre une ordonnance "enjoignant à cette personne de se conformer à cet engagement". Le Groupe spécial a également noté que, une fois acceptés, les engagements écrits en matière d'achats - abstraction faite de la manière dont ils ont pu être pris (action volontaire, encouragement, négociation, etc.) - font partie des conditions d'approbation des projets d'investissement et peuvent faire l'objet d'une exécution forcée. Le Groupe spécial a donc constaté que le mot "prescriptions" tel qu'il est employé à l'article III:4 pouvait être considéré comme s'appliquant bien aux engagements existants."[854]

10.104 Le Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants* a déclaré ce qui suit dans son rapport:

> "Le Groupe spécial a noté que l'article III:4 se réfère à "toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation ... sur le marché intérieur". Il a considéré que le caractère général de cette disposition – "*toutes* lois, *tous* règlements ou *toutes* prescriptions *affectant*" (termes non soulignés dans le texte) la vente, etc., des produits importés sur le marché intérieur conduit à penser que non seulement les prescriptions qu'une entreprise est juridiquement contrainte de respecter, telles que celles examinées par le Groupe spécial de la Loi canadienne sur l'examen de l'investissement étranger (IBDD, S30/147, 167), mais aussi celles qu'une entreprise accepte volontairement afin d'obtenir du gouvernement un avantage, constituent des "prescriptions" au sens de cette disposition."[855]

10.105 Plus récemment, le Groupe spécial *Japon – Pellicules* a examiné dans son rapport la question de l'interprétation de l'expression "lois, règlements et prescriptions" figurant à l'article III:4 mais il n'a pas formulé de constatation à proprement parler sur ce sujet.[856]

---

[854] Rapport du Groupe spécial *Canada - LEIE, supra* note 126, paragraphe 5.4.

[855] Rapport du Groupe spécial *CEE – Pièces détachées et composants, supra* note 127, paragraphe 5.21.

[856] Le Groupe spécial a déclaré ce qui suit: "Une lecture littérale de l'expression *toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions* figurant à l'article III:4 pourrait donner à penser que celle-ci a une portée plus limitée que le mot *mesure* figurant à l'article XXIII:1 b). Cependant, qu'il faille ou non interpréter cette expression d'une manière aussi large que le terme *mesure*, compte tenu de l'interprétation large qui en a été donnée dans les affaires susmentionnées, nous allons poser en principe aux fins de la présente analyse qu'elle

10.106 Il ressort clairement du raisonnement suivi par les groupes spéciaux *Canada - LEIE* et *CEE - Pièces détachées et composants* dans leurs rapports qu'ils ne cherchent pas à y établir des critères généraux pour déterminer si l'engagement d'une partie privée de faire telle ou telle chose constitue une "prescription" aux fins de l'article III:4. Ces affaires sont instructives car elles confirment que tant les engagements juridiquement exécutoires que les engagements qu'une société accepte afin d'obtenir un avantage accordé par un gouvernement peuvent constituer des "prescriptions" au sens de l'article III:4, mais nous ne pensons pas qu'elles étayent l'idée que soit la force exécutoire en droit soit l'existence d'un lien entre une action privée et un avantage conféré par un gouvernement est une condition nécessaire pour qu'une action d'une partie privée constitue une "prescription". Qualifier une action privée de "prescription" au sens de l'article III:4 signifie qu'en relation avec cette action, un Membre est tenu par une obligation internationale, à savoir l'octroi aux produits importés d'un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux.

10.107 Pour déterminer si une action privée équivaut à une "prescription" au regard de l'article III:4, il faut donc nécessairement se fonder sur la constatation qu'il existe entre cette action et l'action d'un gouvernement un lien tel que celui-ci doit être tenu responsable de ladite action. Nous ne pensons pas qu'un tel lien puisse exister uniquement si un gouvernement rend juridiquement exécutoires des engagements de parties privées, comme dans la situation examinée par le Groupe spécial *Canada - LEIE*, ou si un gouvernement subordonne l'octroi d'un avantage à des engagements pris par des parties privées, comme dans la situation examinée par le Groupe spécial *CEE - Pièces détachées et composants.* Nous notons à cet égard que le terme "requirement" (prescription) a été défini comme signifiant "1. Le fait de prescrire quelque chose; une demande. 2. Une chose prescrite ou nécessaire, un besoin, une nécessité. Également le fait d'avoir besoin de quelque chose ou de vouloir quelque chose. 3. Quelque chose préconisé ou exigé; une condition qui doit être respectée."[857] Le terme "prescription" dans son sens ordinaire et à la lumière de son contexte dans l'article III:4 implique clairement une action des pouvoirs publics qui comporte une exigence, une demande ou l'imposition d'une condition, mais à notre avis, ce terme n'a pas de connotation particulière quant à la forme juridique que peut revêtir cette action des pouvoirs publics. À cet égard, nous estimons que, pour appliquer la notion de "prescription" figurant à l'article III:4 à des situations impliquant des actions de parties privées, il faut tenir compte du fait qu'il existe une grande diversité des formes d'action des pouvoirs publics qui peuvent influencer efficacement le comportement de parties privées.

10.108 À la lumière de ces considérations, nous analysons maintenant la question de savoir si, en l'espèce, il y a entre les engagements souscrits par les quatre fabricants de véhicules automobiles et les actions du gouvernement canadien un lien tel que ces engagements doivent être considérés comme des "prescriptions" au sens de l'article III:4. À cette fin, nous examinons d'abord les arguments et éléments de preuve présentés par les parties concernant la nature de l'intervention du gouvernement canadien dans la présentation des lettres. Nous examinons ensuite les arguments et éléments de preuve présentés par les parties concernant la question de savoir si les engagements inscrits dans les lettres sont contraignants et exécutoires et si le gouvernement canadien en surveille l'exécution.

10.109 En ce qui concerne les circonstances dans lesquelles les lettres d'engagement ont été présentées, les éléments de preuve dont nous disposons montrent que celles-ci ont été présentées par les fabricants canadiens de véhicules automobiles en réponse à une demande faite par le

---

devrait être interprétée comme englobant un éventail aussi large d'actions gouvernementales et d'actions de parties privées pouvant être assimilées à des actions gouvernementales." Rapport du Groupe spécial *Japon - Pellicules, supra* note 93, paragraphe 10.376.

[857] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), volume II, page 2557.

gouvernement canadien dans le contexte de la conclusion prévue du Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis.

10.110 Il ressort clairement du libellé des lettres qu'elles ont été présentées en réponse à une demande du gouvernement canadien. Premièrement, la première phrase d'une de ces lettres se lit comme suit:

> "La présente lettre vise à exposer, comme suite à votre demande, notre opinion au sujet du projet d'accord entre le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis concernant le commerce et la production des produits de l'industrie automobile, tel que vous nous l'avez décrit."

10.111 Deuxièmement, la structure, la teneur et le libellé des lettres présentent une très grande similitude. À cet égard, le Canada a confirmé pendant la procédure du Groupe spécial que le gouvernement canadien avait fourni un projet de lettre aux fabricants de véhicules automobiles en question. Troisièmement, le libellé des lettres montre que le gouvernement canadien avait demandé des engagements spécifiques concernant la valeur canadienne ajoutée.[858] Au cours de la procédure du Groupe spécial, le Canada a confirmé que le gouvernement canadien avait bien demandé des engagements concernant la valeur canadienne ajoutée. Enfin, les témoignages des directeurs généraux des sociétés en question devant le Congrès des États-Unis confirment aussi que les lettres ont été écrites en réponse à une demande du gouvernement canadien.[859]

10.112 Les Communautés européennes et le Canada sont en désaccord sur la question de savoir si les lettres faisaient l'objet de "négociations" entre les sociétés en question et le gouvernement canadien.[860]

---

[858] L'une des lettres contient le passage suivant: "Vous nous avez demandé d'augmenter la valeur canadienne ajoutée de nos produits de 121 millions de dollars canadiens durant la période débutant en 1964 et se terminant à la fin de l'année automobile 1968, comme il est indiqué à la condition 4). Vous nous avez aussi demandé d'augmenter à nouveau cette valeur du montant indiqué à la condition 3) ci-dessus."

[859] *Supra* paragraphe 5.62.

[860] Pour étayer leur opinion selon laquelle les lettres ont été négociées avec le gouvernement canadien, les Communautés européennes se réfèrent aux déclarations ci-après faites devant le Congrès des États-Unis: "Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord, telles qu'elles avaient été arrêtées et approuvions les principes ainsi que nous les comprenions, et il nous a fixé un objectif d'après lequel, au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits."

"L'accord a été conclu par le Canada uniquement après que les fabricants canadiens de véhicules lui avaient donné des assurances en vue de protéger et de favoriser l'industrie canadienne, qui est beaucoup plus modeste et moins développée."

"… Il convient de noter qu'il y a eu de tels entretiens entre le gouvernement canadien et chacun des fabricants canadiens d'automobiles, et que les résultats de ces entretiens – c'est-à-dire les lettres donnant les assurances demandées, ou les déclarations d'intention, sont un élément important de cet accord dans son ensemble, du point de vue du Canada."

"… Nous savions durant les négociations qui se sont poursuivies pendant de nombreux mois que le Ministre canadien de l'industrie s'entretenait avec les constructeurs automobiles canadiens au sujet de leurs plans de production selon les différentes conditions qui pourraient être énoncées dans l'accord envisagé … Le gouvernement canadien a eu besoin d'un certain temps pour mettre au point le contenu des lettres, mais je dirais [que nous avons pris connaissance de leur teneur] certainement pendant l'hiver de 1964 … Je suppose que les entretiens que les sociétés ont eus séparément avec le Ministre de l'industrie avaient peut-être la même teneur et il est possible que celui-ci ait rédigé un projet de lettre qu'il a examiné avec chaque société et dont le libellé était identique, et que les sociétés canadiennes les aient par la suite modifiées compte tenu de leur situation particulière avant de les renvoyer au Ministre, en en gardant pour l'essentiel le même libellé."

Nous estimons que les éléments de preuve dont nous disposons ne sont pas concluants pour ce qui est de savoir si les lettres ont fait ou non l'objet de négociations entre les fabricants de véhicules automobiles et le gouvernement canadien. Cependant, cette incertitude sur le point de savoir si le contenu des lettres a fait ou non l'objet de négociations entre les fabricants et le gouvernement canadien ne porte pas atteinte à la preuve incontestée que les lettres ont été présentées en réponse à une demande du gouvernement canadien.

10.113 Un autre aspect pertinent du rôle du gouvernement canadien dans la présentation des lettres d'engagement est le rapport entre la présentation de ces lettres et la conclusion du Pacte de l'automobile. À cet égard, les éléments de preuve dont nous disposons montrent que les lettres ont été demandées par le gouvernement canadien et présentées par les sociétés en question en relation avec la conclusion prévue du Pacte de l'automobile. Les lettres ont été présentées plusieurs jours avant la signature du Pacte. Chaque lettre commence par une phrase mentionnant l'"accord entre le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis concernant le commerce et la production des produits de l'industrie automobile". Il est évident que les sociétés avaient été informées des objectifs et des dispositions du projet d'accord: les lettres mentionnent les principaux objectifs de l'accord, expriment le soutien des sociétés à ces objectifs, et font état des conditions auxquelles le Pacte de l'automobile prévoit l'admission en franchise au Canada de véhicules automobiles et de certaines parties de véhicules. Dans trois des lettres, le paragraphe exposant les engagements relatifs à la valeur canadienne ajoutée commence par la phrase suivante:

> Outre le respect des conditions stipulées *et en vue de contribuer à la réalisation des objectifs de l'accord ..." (pas d'italique dans l'original)*

10.114 Enfin, dans deux lettres, la mise en œuvre du Pacte de l'automobile est mentionnée comme étant une condition pour les engagements:

> "Les observations formulées ci-après se fondent sur l'idée que le projet d'accord concernant le régime de franchise bénéficie pleinement du soutien des gouvernements respectifs et qu'il y a lieu de croire que le programme sera maintenu pendant une très longue période."
>
> et
>
> "Nos engagements sont, bien entendu, subordonnés à l'exécution de cet accord, à l'adoption d'un décret et d'un règlement identique en substance aux projets que vous nous avez déjà communiqués, ainsi qu'à une réponse satisfaisante à la lettre supplémentaire ci-jointe."

10.115 Il s'ensuit que l'anticipation de la conclusion du Pacte de l'automobile a été un facteur-clé dans la décision des sociétés de répondre favorablement à la demande du gouvernement canadien, qui souhaitait qu'elles s'engagent à élever le niveau de valeur canadienne ajoutée dans leurs opérations. Les sociétés ont subordonné leurs engagements à la conclusion et à la mise en œuvre du Pacte de l'automobile et les ont considérés comme une contribution à la réalisation des objectifs du Pacte. Étant donné que, en présentant les engagements avant la conclusion du Pacte, les sociétés en question

---

Par contre, le Canada a cité la déclaration ci-après du directeur général d'une des sociétés en question:

"Je puis m'exprimer au nom de General Motors et je puis affirmer qu'*il n'y a eu aucune entente secrète, qu'il n'y a eu aucune négociation.* Le gouvernement canadien nous a demandé de lui adresser une lettre dans laquelle nous exposerions notre interprétation des dispositions de l'accord, telles qu'elles avaient été arrêtées, et approuverions les principes ainsi que nous les comprenions, et il nous a fixé un objectif d'après lequel au cours des quatre années visées par l'accord, nous nous engagerions à accroître notre production au Canada ou la valeur canadienne de nos produits". (passage mis en italique par le Canada)

étaient motivées par des attentes concernant les avantages qu'elles tireraient de cet accord grâce à l'exemption des droits d'importation, il est possible de considérer que cet aspect de la relation entre l'action des parties privées et le rôle du gouvernement canadien, sous forme d'un engagement offert par les parties privées, était une condition pour l'obtention d'un avantage auprès d'un gouvernement. Même si les informations dont nous disposons n'établissent pas de façon concluante que, comme l'allèguent les Communautés européennes, les engagements contenus dans les lettres étaient considérés par le gouvernement canadien comme une condition *sine qua non* pour la conclusion du Pacte de l'automobile, il existe des éléments de preuve suffisants pour permettre de conclure que les actions des sociétés étaient manifestement dépendantes (décidées en anticipation) d'une action du gouvernement canadien sous la forme de la conclusion d'un accord international.

10.116 Nous examinons maintenant les questions soulevées par les parties pour ce qui est de savoir si les lettres d'engagement sont contraignantes et exécutoires et si le gouvernement canadien en surveille le respect.

10.117 Il y a désaccord entre les parties sur le point de savoir si les engagements contenus dans les lettres sont "contraignants". À cet égard, nous notons d'abord que d'après ces lettres, les sociétés "s'engagent" à atteindre des objectifs très spécifiques et vérifiables concernant le niveau de valeur canadienne ajoutée dans leurs opérations. Dans plusieurs lettres, elles expliquent de manière détaillée comment elles comprennent tel ou tel aspect technique de l'application du critère de la valeur ajoutée, en particulier la méthode de calcul de la valeur canadienne ajoutée, et quelles sont leurs préoccupations à ce sujet, et appellent l'attention sur les facteurs qui pourraient limiter leur capacité de réaliser les objectifs énoncés. Ensuite, il ressort de différentes phrases de ces lettres que le verbe "s'engager" a été utilisé pour désigner un engagement formel. Par exemple, une des lettres contient les passages suivants:

> "Sous réserve des impondérables mentionnés plus haut, nous avons l'intention, nous-mêmes et nos sociétés affiliées, de faire tout notre possible pour réaliser les objectifs de l'accord qui sera conclu entre le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis, et pour atteindre les objectifs indiqués le plus vite possible.
>
> (...)
>
> En conclusion, je suis donc disposé à affirmer à ce stade que, premièrement (nom de la société) a entrepris d'exécuter des plans pour accroître la valeur canadienne ajoutée d'environ 30 millions de dollars pendant chacune des deux premières années du plan, et, deuxièmement, que nous continuons à étudier les moyens de réaliser la suite du programme et nous nous engageons à atteindre le niveau objectif total de 121 millions de dollars avant la fin de l'année automobile 1968.
>
> Il est prévu qu'il faudra entre trois et quatre mois pour terminer ces études et je serai disposé à en examiner avec vous les résultats lorsqu'elles seront achevées. Périodiquement, comme il a été demandé, nous serons heureux d'examiner avec le Ministre de l'industrie nos opérations en cours et nos plans d'expansion future, et de recevoir et d'étudier ses suggestions."

Dans trois des quatre lettres d'engagement, le dernier paragraphe se lit comme suit:

> "(nom de la société) convient également de communiquer au Ministre de l'industrie, tous les trois mois à compter du 1er avril 1965, les *renseignements que celui-ci pourra exiger au sujet des progrès réalisés par notre société ainsi que des plans pour l'exécution des obligations que nous avons contractées aux termes de la présente*

> *lettre*. En outre, il est entendu pour (nom de la société) que le gouvernement procédera chaque année à une vérification des points mentionnés dans la présente lettre. (*pas d'italique dans l'original*).
>
> Il est entendu pour nous qu'avant la fin de l'année automobile 1968, il nous faudra examiner ensemble les perspectives de l'industrie automobile canadienne et le programme de notre société."

Dans une des lettres, ces paragraphes sont précédés de la déclaration ci-après:

> "Les engagements souscrits dans la présente lettre seront modifiés dans la mesure nécessaire pour prendre en compte les circonstances ne relevant pas de la volonté de (nom de la société) ou de toute société affiliée (nom de la société), telles que les cas de force majeure, les incendies, les tremblements de terre, les grèves dans une usine appartenant à (nom de la société) ou à l'un de nos fournisseurs, et les guerres."

10.118 Étant donné la spécificité des engagements, la précision avec laquelle sont énoncées les modalités de leur mise en œuvre, la référence aux engagements comme étant des "obligations", la promesse de communiquer les renseignements "exigés" par le Ministère de l'industrie concernant les "progrès accomplis … ainsi que des plans pour l'exécution" de ces obligations, et la mention explicite de la nécessité de modifier les engagements en cas de force majeure, il est raisonnable de conclure que les sociétés, en présentant ces lettres, ont accepté une responsabilité à l'égard du gouvernement canadien pour ce qui est de la réalisation des conditions qui y sont indiquées. Nous estimons donc que les engagements énoncés dans les lettres étaient conçus comme des obligations liant les sociétés en question même si, comme le fait valoir le Canada, les lettres n'ont pas de statut juridique spécifique en droit canadien.

10.119 Le Japon et les Communautés européennes font valoir que les lettres sont exécutoires car rien n'empêche le Canada de modifier ou d'abroger le MVTO de 1998 ou les DRS pour retirer l'exemption des droits d'importation en réaction contre le non-respect des engagements énoncés dans les lettres. Les Communautés européennes déclarent aussi que, en raison du lien entre la présentation des lettres d'engagement et la conclusion du Pacte de l'automobile, les bénéficiaires ont supposé que s'ils se soustrayaient aux engagements énoncés dans les lettres, le gouvernement canadien retirerait l'exemption des droits d'importation. Le Canada fait observer que les lettres ne sont pas exécutoires car il n'existe aucune base juridique sur laquelle les autorités canadiennes peuvent se fonder pour ne pas accorder le droit à l'admission en franchise en réaction contre le non-respect d'un engagement indiqué dans les lettres. À son avis la question de savoir si les lettres pourraient ou non être rendues exécutoires par le biais de modifications du MVTO et des DRS est sans intérêt car les Accords de l'OMC visent uniquement les mesures effectivement appliquées par les Membres. Le Canada rejette aussi, en le déclarant non étayé par des éléments de preuve, l'argument des Communautés européennes selon lequel les sociétés et le gouvernement se sont tacitement entendus sur le fait que l'exemption des droits d'importation serait révoquée en cas de non-respect des engagements prévus dans les lettres.

10.120 Les renseignements dont nous disposons montrent que le Canada n'a pas pris de dispositions pour établir un mandat légal spécifique dans le cadre du droit interne qui permettrait au gouvernement canadien de réagir contre un manquement des sociétés aux engagements énoncés dans les lettres. Plus exactement, rien dans les instruments juridiques adoptés par le Canada en relation avec la mise en œuvre sur le plan interne du Pacte de l'automobile n'indique que l'exemption des droits d'importation peut être retirée en cas de non-respect de ces engagements. À cet égard, nous estimons que les arguments des Communautés européennes et du Japon concernant les dispositions que le Canada pourrait prendre pour rendre les engagements exécutoires en modifiant les règlements pertinents relèvent quelque peu de conjectures.

10.121 Cependant, nous ne pensons pas que la question de savoir si les lettres d'engagement sont ou non exécutoires par le biais du recours, en cas de non-respect, à des sanctions sous la forme d'un retrait de l'exemption des droits d'importation ait une importance décisive. En fait, les procédures de communication de renseignements au Ministre de l'industrie, l'engagement d'"examiner ensemble les perspectives de l'industrie automobile canadienne et le programme de notre société" et la réalisation d'une vérification annuelle montrent que le gouvernement canadien jouerait un rôle actif dans l'évaluation de la mise en œuvre des engagements. Le choix d'un mécanisme informel pour la mise en œuvre des lettres, à la place d'un mécanisme d'exécution formel prévoyant la possibilité de sanctions en cas de non-respect, ne signifie pas qu'il n'y avait pas une intervention active du gouvernement canadien au sujet du respect de ces engagements. Sur ce dernier point, nous notons qu'au cours de la procédure du Groupe spécial, le Canada a confirmé que jusqu'à l'année automobile 1996 au moins, il avait rassemblé chaque année des renseignements sur la réalisation des niveaux de valeur canadienne ajoutée énoncés dans les lettres d'engagement.

10.122 En résumé, les éléments de preuve dont dispose le Groupe spécial montrent ce qui suit: i) en prenant les engagements indiqués dans les lettres, les sociétés ont agi à la demande du gouvernement canadien; ii) la conclusion prévue du Pacte de l'automobile a été un facteur clé dans la décision des sociétés de présenter ces engagements; iii) les sociétés ont accepté une responsabilité à l'égard du gouvernement canadien s'agissant de la mise en œuvre des engagements indiqués dans les lettres, qu'elles qualifiaient d'"obligations" et au sujet desquels elles se sont engagées à communiquer des renseignements au gouvernement, en précisant qu'il était entendu pour elles que le gouvernement effectuerait chaque année des vérifications; et iv) au moins jusqu'à l'année automobile 1996, le gouvernement canadien a rassemblé chaque année des renseignements sur la mise en œuvre des conditions énoncées dans les lettres.

10.123 À la lumière de ces éléments de preuve, nous estimons que l'intervention du gouvernement canadien dans l'action entreprise par les quatre sociétés était telle que les engagements énoncés dans les lettres peuvent être considérés comme des "prescriptions" au sens de l'article III:4. Lorsqu'un gouvernement demande à une société de prendre des engagements aussi spécifiques que ceux qui sont contenus dans les lettres et de les consigner par écrit dans des lettres qui doivent lui être adressées, et que ces engagements sont décrits par les sociétés comme étant des "obligations" au sujet de l'exécution desquelles elles s'engagent à communiquer des renseignements au gouvernement et à tenir avec lui des consultations, il est évident qu'il s'agit d'une action de parties privées dirigée, ou à tout le moins escomptée, par le gouvernement. Que les lettres n'aient pas un statut juridique spécifique en droit canadien en ce sens qu'elles ne sont ni des contrats ni des instruments réglementaires ne change rien au fait que l'action des pouvoirs publics a effectivement incité les sociétés à prendre à l'égard du gouvernement canadien des engagements, qu'elles considéraient contraignants, concernant leurs activités commerciales au Canada. Le sens ordinaire du terme "prescriptions" ne permet pas de dire que, lorsqu'un gouvernement incite une société à prendre, à son égard, l'engagement clairement spécifié et vérifiable d'agir de telle ou telle manière, cet engagement ne peut être considéré comme une "prescription" que s'il est énoncé dans un instrument doté d'un statut juridique défini au regard du droit du pays en question.

10.124 Nous notons l'argument du Canada selon lequel, quel que soit le statut des lettres par le passé, celles-ci ne sont pas des "prescriptions" aujourd'hui. Le Canada soutient que, avant même que les plaignants n'aient introduit la présente affaire, il avait publiquement déclaré que les lettres n'étaient pas contraignantes, et qu'il a renoncé à vérifier si les sociétés atteignaient les montants indiqués dans les lettres.

10.125 Nous notons que, sauf en ce qui concerne les conditions relatives à la réalisation d'un niveau spécifique de valeur canadienne ajoutée en 1968, les engagements indiqués dans les lettres n'avaient pas de durée limitée. Les engagements d'accroître la valeur canadienne ajoutée d'un montant

correspondant à un pourcentage spécifié de la croissance du marché s'appliquaient à "chaque année automobile par rapport à l'année automobile précédente". Les lettres n'indiquent aucune échéance. Il ressort des éléments de preuve dont dispose le Groupe spécial qu'il n'a pas été mis fin aux engagements.

10.126 Les renseignements dont nous disposons ne montrent pas que les sociétés en question ne se considèrent plus liées à l'égard du gouvernement canadien pour ce qui est des engagements indiqués dans les lettres. Au contraire, les déclarations faites en octobre et en novembre 1997 par les directeurs généraux de Ford Motor Company of Canada et de Chrysler Canada Ltd. donnent à penser que ces sociétés continuaient à se considérer liées par ces engagements ("chaque membre doit atteindre une valeur canadienne ajoutée de 60 pour cent ainsi qu'il s'y est engagé" et "nous avons très largement rempli ces obligations").[861] Nous notons aussi que dans une publication datée du 10 juin 1998 et contenant des renseignements généraux sur le Pacte de l'automobile, Industrie Canada mentionne expressément les engagements pris par les fabricants au sujet de la valeur canadienne ajoutée:

> "Les sociétés de montage se sont aussi engagées à atteindre, pour la VCA dans le montage de véhicules et/ou la production de parties, un montant en dollars fixé pour chaque société (chiffre de 1964) majoré de montants équivalant à 60 pour cent de la croissance annuelle en valeur de leurs ventes de véhicules au Canada, à 50 pour cent de la croissance des ventes de camions, et à 40 pour cent de la croissance des ventes d'autobus. Ces conditions sont énoncées dans une lettre d'engagement de chaque société et, bien que non contraignantes, ont généralement été respectées."

10.127 Cela donne clairement à entendre qu'en juin 1998, encore, le gouvernement canadien considérait que ces engagements faisaient partie de sa politique relative à la mise en œuvre du Pacte de l'automobile et qu'au moins à ce moment-là, il possédait les renseignements nécessaires pour évaluer jusqu'à quel point il avait été satisfait aux conditions énoncées dans les lettres d'engagement. Enfin, le Canada a fait savoir qu'il avait cessé de vérifier le respect des engagements, mais nous rappelons que rien dans les renseignements dont nous disposons ne donne à penser que le gouvernement canadien ait pris des dispositions pour mettre fin aux engagements.

10.128 Dans ces circonstances, nous estimons que les renseignements fournis par le Canada au cours de la procédure du Groupe spécial selon lesquels il avait récemment cessé de rassembler des renseignements sur les montants de VCA indiqués dans les lettres d'engagement ne constituent pas une base suffisante pour nous permettre de conclure que les lettres ne devraient plus être considérées comme des "prescriptions" au sens de l'article III:4 à la date à laquelle le mandat du présent Groupe spécial a été établi.

10.129 Nous estimons que, en tant que prescriptions au sens de l'article III:4, les engagements concernant la valeur canadienne ajoutée qui figurent dans les lettres affectent la vente ou l'utilisation des produits importés sur le marché intérieur et accordent aux produits importés un traitement moins favorable que celui qui est appliqué à des produits nationaux similaires car il est plus facile de les respecter en utilisant des produits nationaux au lieu de produits importés. À cet égard, nous rappelons que dans notre analyse des allégations formulées au sujet des prescriptions concernant la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS, nous avons rejeté l'argument du Canada selon lequel une mesure relative à l'utilisation de produits nationaux n'est incompatible avec l'article III:4 que si elle exige en droit ou en fait l'utilisation de produits nationaux. De même, nous rappelons notre opinion exprimée à ce propos selon laquelle les effets que les prescriptions relatives à la VCA ont effectivement sur le commerce sont dénués de conséquence juridique dans le contexte de l'article III:4. En conséquence, nous ne jugeons pas nécessaire d'examiner les arguments des parties

[861] *Supra* paragraphes 5.49 et 5.50.

concernant la question de savoir si les engagements indiqués dans les lettres peuvent, dans la pratique, être facilement respectés par les sociétés en question.

10.130 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que le Canada agit de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT en accordant aux produits importés un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires s'agissant de leur vente ou utilisation sur le marché intérieur, à la suite des conditions indiquées dans les lettres d'engagement au sujet de la valeur canadienne ajoutée.

10.131 Pour les raisons exposées au paragraphe 10.91, nous ne jugeons pas nécessaire de formuler une constatation sur la question de savoir si ces conditions sont incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC.

b) Prescriptions en matière de proportion

10.132 Nous examinons maintenant la question de savoir si le Canada agit de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT en raison des dispositions du MVTO de 1998 et des DRS visant des sociétés spécifiques qui prévoient que, afin d'être admis à importer en franchise des véhicules automobiles, les fabricants doivent maintenir un certain rapport entre la valeur marchande nette des véhicules produits au Canada et la valeur marchande nette de tous les véhicules de la même catégorie qui sont vendus aux fins de consommation au Canada ("prescriptions en matière de proportion").

10.133 Nous notons que, alors que les Communautés européennes nous demandent expressément de constater que ces prescriptions en matière de proportion sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT, le Japon n'a pas demandé une telle constatation dans son exposé d'arguments initial.[862] Dans cet exposé, le Japon présente plusieurs arguments sur la question et se réserve le droit de développer les allégations y relatives dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial.[863] À la première réunion tenue avec les parties, nous avons rejeté une exception préliminaire soulevée par le Canada au sujet du fait que le Japon se réservait le droit de développer ces allégations.[864] À cette réunion, nous avons aussi posé au Japon plusieurs questions sur les arguments qu'il avait présentés dans son exposé initial concernant l'incompatibilité des prescriptions en matière de proportion avec l'article III:4.[865] Le Japon a répondu qu'il aborderait dans sa réfutation les questions soulevées par le Groupe spécial, mais dans son exposé d'arguments ultérieur, il passe entièrement sous silence la question de l'incompatibilité alléguée des prescriptions en matière de proportion avec l'article III:4.

10.134 Étant donné que la demande de constatations présentée par le Japon telle qu'elle est énoncée dans son exposé d'arguments initial n'inclut pas la question de l'incompatibilité des prescriptions en matière de proportion avec l'article III:4, que, par la suite, le Japon n'a avancé aucun autre argument sur la question pendant la procédure du Groupe spécial, et qu'il n'a pas répondu à nos questions à ce sujet, nous concluons que le Japon n'a pas présenté d'allégation selon laquelle les prescriptions en matière de proportion sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT. À titre subsidiaire, à supposer pour les besoins de l'argumentation que les arguments présentés par le Japon dans son exposé initial puissent être à bon droit décrits comme équivalant à une allégation, nous constatons que le Japon n'a

[862] *Supra* paragraphe 3.1.

[863] *Supra* paragraphe 4.2.

[864] *Supra* section VI.C.

[865] Question 14 du Groupe spécial.

pas étayé cette allégation. En conséquence, nous nous bornons à examiner l'allégation soulevée par les Communautés européennes.

10.135 Les Communautés européennes allèguent que les prescriptions en matière de proportion énoncées dans le MVTO de 1998 et les DRS sont incompatibles avec l'article III:4 car elles accordent aux véhicules automobiles importés un traitement moins favorable que celui qui est appliqué aux véhicules automobiles nationaux similaires en ce qui concerne leur vente sur le marché intérieur.

10.136 Comme il a été noté plus haut, les parties conviennent que le MVTO et les DRS sont visés par l'expression "lois, règlements ou prescriptions" figurant à l'article III:4. De même, il n'est pas contesté que les prescriptions en matière de proportion s'appliquent aux véhicules automobiles importés et nationaux qui sont des produits similaires au sens de l'article III:4.

10.137 De l'avis des Communautés européennes, les prescriptions en matière de proportion "affectent" la vente des véhicules automobiles sur le marché intérieur car elles créent une incitation à limiter les ventes de véhicules importés, modifiant ainsi les conditions de concurrence entre ces véhicules et les véhicules nationaux pour lesquels la vente sur le marché intérieur n'est soumise à aucune restriction semblable.

10.138 Pour étayer leur opinion selon laquelle les prescriptions en matière de proportion accordent aux véhicules automobiles importés un traitement moins favorable que celui qui est appliqué aux véhicules nationaux similaires s'agissant de leur vente sur le marché intérieur, les Communautés européennes déclarent que ces prescriptions fixent pour la valeur marchande totale de tous les véhicules automobiles vendus aux fins de consommation au Canada une limite maximale qui, dans la pratique, a pour effet de restreindre exclusivement les ventes de véhicules automobiles importés. Alors qu'une augmentation de la valeur marchande des véhicules automobiles produits au Canada par le bénéficiaire entraînera automatiquement une augmentation identique de la valeur des ventes autorisées dans le pays, un accroissement des importations de véhicules automobiles n'entraîne aucune augmentation de la valeur des ventes autorisées dans le pays. En conséquence, les bénéficiaires ne peuvent pas, sans perdre leur droit à l'exemption tarifaire, vendre au Canada des véhicules automobiles importés au-delà d'un certain montant qui est directement lié à la valeur marchande de leur production intérieure de véhicules automobiles. Du fait qu'aucune limite semblable n'est fixée pour la vente des véhicules nationaux sur le marché intérieur, les prescriptions en matière de proportion accordent un traitement moins favorable aux véhicules importés en ce qui concerne leur vente sur le marché intérieur au Canada.

10.139 En réponse aux questions du Groupe spécial, les Communautés européennes ont déclaré alléguer que les prescriptions en matière de proportion limitent la vente sur le marché intérieur au Canada des véhicules automobiles *importés au bénéfice de l'exemption tarifaire*[866] et que ces prescriptions sont des mesures intérieures au sens de l'article III et non des mesures à la frontière car "elles limitent le droit de vendre au Canada des véhicules déjà importés dans ce pays au bénéfice de l'exemption tarifaire".[867] Nous poursuivons donc notre analyse étant entendu que l'allégation des Communautés concerne l'incidence des prescriptions en matière de proportion en ce qui concerne la vente sur le marché intérieur de ces véhicules automobiles qui ont été importés en franchise.

10.140 Le Canada déclare que les prescriptions en matière de proportion ne relèvent pas du champ d'application de l'article III:4 car elles n'affectent la vente sur le marché intérieur d'aucun véhicule automobile au Canada, qu'il soit importé ou national. À son avis, l'argument des Communautés selon

[866] *Supra* paragraphe 7.164.

[867] *Supra* paragraphe 7.165.

lequel ces prescriptions entraînent une restriction de la vente des véhicules importés sur le marché intérieur repose sur une interprétation erronée du fonctionnement de ces prescriptions. À cet égard, le Canada fait observer que, puisque les fabricants peuvent toujours veiller à rester en conformité avec les proportions qui leur sont prescrites en acquittant les droits de douane sur les véhicules importés, ces proportions ne peuvent pas limiter la vente des véhicules importés sur le marché intérieur. Les prescriptions en matière de proportion ont une incidence sur l'importation de véhicules automobiles en ce sens qu'elles limitent la valeur totale des véhicules qu'un fabricant peut importer en franchise. Cependant, elles n'affectent pas les conditions de vente des véhicules une fois qu'ils ont été importés. À ce propos, le Canada fait valoir que les Communautés ne font pas la distinction entre les mesures affectant l'importation des produits et les mesures affectant les produits importés après leur importation.

10.141 Au vu de l'allégation des Communautés européennes et des contre-arguments du Canada, nous devons déterminer si et comment les prescriptions en matière de proportion affectent les conditions de la vente sur le marché intérieur au Canada des véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption des droits d'importation, c'est-à-dire des véhicules importés en franchise par les bénéficiaires du MVTO de 1998 et des DRS visant des sociétés spécifiques, par comparaison avec les conditions de vente des véhicules similaires produits au Canada par les bénéficiaires. Plus exactement, nous devons établir si les prescriptions en matière de proportion entraînent une restriction du "droit de vendre au Canada des véhicules déjà importés au bénéfice de l'exemption tarifaire", comme cela est allégué par les Communautés européennes et contesté par le Canada.

10.142 Les prescriptions en matière de proportion signifient qu'il faut maintenir un certain rapport entre la valeur marchande nette des véhicules produits par un fabricant et la valeur marchande nette de tous les véhicules de la même catégorie vendus par le fabricant aux fins de consommation au Canada. La valeur marchande nette de tous les véhicules vendus aux fins de consommation au Canada inclut la valeur des véhicules nationaux et celle des véhicules importés en franchise, mais non la valeur des véhicules pour lesquels des droits ont été acquittés au moment de l'importation. En raison des prescriptions en matière de proportion, la valeur marchande nette de tous les véhicules d'une catégorie vendus par un fabricant aux fins de consommation au Canada ne peut pas dépasser d'un certain montant la valeur marchande des véhicules de la même catégorie produits au Canada par le même fabricant.

10.143 Du fait que les prescriptions en matière de proportion s'appliquent à la "valeur marchande nette de tous les véhicules de cette catégorie vendus aux fins de consommation au Canada", il n'y a aucune distinction formelle entre les véhicules d'après leur origine. Ainsi, à première vue, la limitation de la valeur marchande des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada s'applique sans distinction entre véhicules importés et nationaux. La question dont nous sommes saisis est de savoir si, dans la pratique, cette limitation a pour effet de restreindre la vente sur le marché intérieur des véhicules automobiles qui ont été importés en franchise, sans soumettre à une restriction semblable la vente sur le marché intérieur des véhicules automobiles similaires produits dans le pays.

10.144 Nous notons que, si un véhicule importé au bénéfice de l'exemption des droits d'importation est vendu aux fins de consommation au Canada, la valeur marchande de ce véhicule entraînera un accroissement de la valeur marchande nette des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada mais n'aura pas d'incidence sur celle des véhicules produits au Canada. Le rapport entre ces deux valeurs diminuera par conséquent. Par contre, dans le cas d'un véhicule de fabrication nationale, la production et la vente de ce véhicule feront augmenter de manière identique la valeur marchande nette des véhicules produits au Canada et celle des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada. Ainsi, le rapport entre ces valeurs ne sera pas modifié.

10.145 Il s'ensuit que, à la suite des prescriptions en matière de proportion, la valeur marchande nette des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada et importés en franchise est soumise à limitation. La valeur marchande maximale possible de ces véhicules est atteinte si un fabricant exporte la totalité de sa production de véhicules produits dans le pays, auquel cas la valeur marchande nette des véhicules vendus aux fins de consommation au Canada et représentée par les véhicules importés en franchise est égale à la valeur marchande nette des véhicules produits au Canada par le fabricant.

10.146 Cependant, la notion d'une limitation de la valeur marchande nette des véhicules automobiles vendus aux fins de consommation au Canada et importés en franchise ne suffit pas en soi pour permettre une constatation en faveur de l'allégation des Communautés européennes. En fait, pour étayer cette allégation, il faut montrer que cette limitation découle d'une restriction de la vente sur le marché intérieur de ces véhicules importés. En d'autres termes, il faut démontrer que, en raison des prescriptions en matière de proportion, les véhicules importés en franchise sont soumis à une restriction pour ce qui est de leur vente sur le marché intérieur au Canada.

10.147 À cet égard, nous notons que, lorsque la valeur marchande nette des véhicules importés en franchise et vendus aux fins de consommation au Canada atteint la limite autorisée d'après les prescriptions en matière de proportion, le bénéficiaire perd le droit d'effectuer des importations en franchise. Les véhicules importés et vendus ultérieurement au Canada seront par conséquent ceux pour lesquels les droits d'importation auront été acquittés. En même temps, les véhicules déjà importés en franchise ne seront pas concernés. Nous notons que les Communautés européennes n'ont pas contesté l'explication donnée par le Canada sur cet aspect du fonctionnement des prescriptions en matière de proportion.[868]

10.148 Nous estimons en conséquence que l'effet des prescriptions en matière de proportion, à savoir la limitation de la part des véhicules importés en franchise dans la valeur marchande nette de tous les véhicules vendus aux fins de consommation au Canada, est une conséquence directe du fait que, au-delà d'une certaine valeur des importations, les importations ultérieures de véhicules sont assujetties au paiement des droits d'importation. Cette limitation de la valeur marchande nette des véhicules importés en franchise ne se fait pas par le biais d'une restriction de la vente de ces véhicules sur le marché intérieur après l'importation. Les Communautés européennes allèguent que les prescriptions en matière de proportion "limitent le droit de vendre au Canada des véhicules déjà importés au bénéfice de l'exemption tarifaire", mais elles n'ont pas montré comment ces prescriptions pourraient créer une situation dans laquelle un fabricant de véhicules automobiles qui a été autorisé à importer un véhicule en franchise devra ensuite faire face à la limitation de son "droit de vendre" ce véhicule au Canada. Ce que les Communautés mentionnent comme étant une "limitation" de la vente de ces véhicules sur le marché intérieur est en fait une limitation de la valeur des véhicules qui peuvent être importés en franchise.

10.149 Aux fins de l'article III, la manière dont les prescriptions en matière de proportion affectent le traitement accordé aux véhicules automobiles en ce qui concerne les conditions régissant leur importation est sans intérêt. Le fait qu'il y a une limitation de la valeur marchande nette des véhicules qui peuvent être importés en franchise ne peut donc pas constituer un motif pour une constatation de l'existence d'une violation de l'article III:4. Le fait que les ventes des véhicules nationaux sur le marché intérieur ne sont pas soumises à une limitation "semblable" est aussi sans intérêt. Par définition, l'existence d'une violation de l'article III ne peut pas être établie sur la base d'une comparaison entre les conditions régissant la vente sur le marché intérieur des produits nationaux et les conditions d'importation des produits importés.

---

[868] *Supra* paragraphe 6.369.

10.150 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que les Communautés européennes n'ont pas démontré que, en appliquant les prescriptions en matière de proportion au titre du MVTO de 1998 et des DRS comme l'une des conditions déterminant l'admissibilité à l'importation en franchise de véhicules automobiles, le Canada accorde aux véhicules importés en franchise un traitement moins favorable, s'agissant de leur vente sur le marché intérieur, que celui qui est appliqué aux véhicules nationaux similaires. L'allégation des Communautés concernant l'incompatibilité des prescriptions en matière de proportion avec l'article III:4 doit donc être rejetée. Ayant formulé cette constatation au sujet de l'allégation des Communautés européennes concernant la compatibilité des prescriptions en matière de proportion avec l'article III:4 du GATT, nous devons aussi rejeter l'allégation des Communautés selon laquelle ces prescriptions sont incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC. Nous notons à cet égard que les Communautés allèguent que ces prescriptions sont des mesures concernant les investissements et liées au commerce qui sont incompatibles avec l'article 2:1 de l'Accord sur les MIC car elles constituent une infraction à l'article III:4 du GATT.

C. ALLÉGATIONS AU TITRE DE L'ACCORD SMC

10.151 Les Communautés européennes et le Japon allèguent que l'exemption des droits d'importation accordée par le gouvernement canadien à certains fabricants de véhicules automobiles en vertu du MVTO de 1998 et des DRS constitue une subvention au sens de l'article premier de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC). Ils allèguent aussi que, du fait que cette exemption des droits d'importation est accordée une fois qu'il a été satisfait à certaines prescriptions en matière de proportion et prescriptions relatives à la VCA, elle est subordonnée à des résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC et à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés au sens de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC et est donc prohibée en vertu de ces dispositions.

1. Prescriptions en matière de proportion

10.152 De l'avis des Communautés européennes et du Japon, l'exemption des droits d'importation constitue des "recettes ... abandonnées" qui sont "normalement exigibles", et qu'il existe donc une contribution financière au sens de l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC. Cette exemption des droits d'importation confère un avantage aux fabricants en question car ceux-ci sont autorisés à conserver des fonds qu'ils seraient normalement obligés de verser à titre de droits d'importation. Les plaignants estiment aussi que l'exemption des droits d'importation est subordonnée, en droit et en fait, aux résultats à l'exportation, car l'admissibilité à en bénéficier est fondée sur la réalisation des rapports production-ventes qui font obligation à un fabricant bénéficiaire d'exporter.

10.153 Le Canada soutient que l'exemption des droits d'importation ne représente pas une subvention au sens de l'article premier de l'Accord ni une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord. Le but primordial de l'Accord SMC est d'instituer une discipline pour les subventions qui faussent le commerce, et il serait contraire à l'objectif de libéralisation des échanges de dire qu'une mesure qui facilite les importations a des effets de distorsion indus sur le commerce. De plus, l'exemption des droits d'importation n'est semblable à aucune des pratiques énumérées dans la Liste exemplative de subventions à l'exportation qui figure à l'Annexe I de l'Accord SMC (Liste exemplative).

10.154 Le Canada déclare que les prescriptions en matière de proportion ne subordonnent pas en droit l'exemption des droits d'importation aux résultats à l'exportation car rien dans le MVTO de 1998 ni dans l'un quelconque des DRS n'indique que l'exemption est uniquement accordée à condition que les fabricants visés obtiennent tel ou tel résultat à l'exportation. Il fait aussi valoir que les prescriptions en matière de proportion ne subordonnent pas en fait l'exemption des droits d'importation aux résultats à l'exportation car l'exemption n'est pas "liée" à l'exportation ou à des recettes d'exportation au sens de la note de bas de page 4 de l'Accord SMC. Dans ce contexte, le

Canada explique comment, à son avis, l'exemption des droits d'importation est entièrement indépendante des volumes d'exportation.

a) Ordre dans lequel les questions seront examinées

10.155 L'article 3.1 a) de l'Accord SMC dispose que les subventions "définies à l'article premier" qui sont subordonnées aux résultats à l'exportation sont prohibées. En conséquence, pour qu'une mesure soit une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, il faut qu'elle soit une subvention au sens de l'article premier dudit accord. Nous examinerons donc d'abord la question de savoir si l'exemption des droits d'importation indiquée par les Communautés européennes et le Japon est une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC, puis la question de savoir si cette subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord.

b) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est une subvention au sens de l'article premier

10.156 Les passages pertinents de l'article 1.1 de l'Accord SMC disposent ce qui suit:

> "Aux fins du présent accord, une subvention sera réputée exister:
>
> a) 1) s'il y a une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un Membre (dénommés dans le présent accord les "pouvoirs publics"), c'est-à-dire dans les cas où:
>
> ...
>
> ii) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt) (note de bas de page omise);
>
> ... et
>
> b) si un avantage est ainsi conféré."

Il ressort clairement de l'article 1.1 que les deux critères doivent être remplis pour qu'il y ait subvention au sens de cet article. Premièrement, il doit y avoir une contribution financière des pouvoirs publics. Deuxièmement, un avantage doit être ainsi conféré. Nous examinerons l'un après l'autre ces deux critères.

i) Contribution financière des pouvoirs publics

10.157 Les Communautés européennes font valoir que, comme les droits de douane sont imposés, perçus et affectés au budget par le gouvernement canadien, ils constituent des "recettes publiques". Étant donné que l'importation de véhicules automobiles au Canada est, en principe, passible de droits de douane, une exemption de ces droits signifie que le gouvernement canadien "abandonne" des recettes qui seraient normalement "exigibles". Il existe donc une contribution financière au sens de l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC. Le Japon fait valoir que les "recettes publiques" sont perçues au moyen de taxes et autres impositions intérieures, y compris les droits de douane. Puisque des recettes publiques sont abandonnées lorsqu'une exemption de droits de douane est accordée, l'exemption des droits d'importation équivaut à une contribution financière.

10.158 Le Canada fait valoir qu'une exemption des droits d'importation pour des marchandises ne constitue pas nécessairement un abandon de recettes aux termes de l'article 1.1 a) 1) ii). Si c'était le

cas, une subvention existerait chaque fois qu'un Membre applique unilatéralement un taux de droit inférieur au taux qu'il a consolidé. Qualifier ce programme de "subvention" serait contraire à l'objet et au but de l'Accord sur l'OMC, qui dit expressément que les réductions tarifaires contribuent à la réalisation des objectifs de l'Accord.

10.159 Il convient de rappeler que, aux termes de l'article premier de l'Accord SMC, il y a contribution financière et donc subvention éventuelle lorsque "des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt)". Le terme "recette" est défini, notamment, comme signifiant "le revenu annuel d'un gouvernement ou d'un État, en provenance de toutes les sources, sur lequel les dépenses publiques sont imputées".[869] Le terme "normalement" est défini, notamment, comme signifiant "dans d'autres circonstances".[870] L'adjectif "exigible" est défini, notamment, comme signifiant "qui est dû ou doit être payé au titre d'une obligation ou d'une dette".[871]

10.160 Pour examiner l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada à la lumière du sens ordinaire des termes mentionnés plus haut, nous considérons que les droits de douane représentent des "recettes publiques". Pour ce qui est de savoir si les droits de douane en cause en l'espèce représentent des recettes publiques normalement exigibles, nous rappelons que l'exemption des droits d'importation est accordée à des importateurs déterminés et non à d'autres, et considérons aussi qu'en l'absence de cette exemption, les importations effectuées par les fabricants bénéficiaires qui sont dispensés d'acquitter ces droits grâce à l'exemption seraient passibles de droits. Pour ce qui est de savoir si ces droits de douane représentent l'abandon de recettes publiques normalement exigibles, nous rappelons que le Canada applique un droit NPF, au taux de 6,1 pour cent, aux véhicules automobiles originaires des pays non parties à l'ALENA. Nous rappelons aussi que certains droits de douane restent applicables aux importations originaires des pays parties à l'ALENA. Alors que les camions légers en provenance du Mexique et tous les véhicules automobiles en provenance des États-Unis sont admis en franchise au Canada dans le cadre de l'ALENA, les véhicules automobiles en provenance du Mexique autres que les camions légers sont assujettis à des droits de 1,3 ou de 2,4 pour cent.[872] Enfin, nous rappelons que, pour remplir les conditions requises aux fins du traitement tarifaire préférentiel applicable aux importations en provenance des pays parties à l'ALENA, les véhicules automobiles doivent satisfaire à certaines règles d'origine et prescriptions en matière de présentation des rapports qui ne sont pas applicables aux fins de l'obtention de l'exemption des droits d'importation en cause dans le présent différend. Ainsi, même les véhicules automobiles importés du Mexique et des États-Unis qui relèvent d'une catégorie tarifaire bénéficiant du droit nul ne seraient pas nécessairement admissibles au régime de franchise s'il n'y avait pas l'exemption des droits d'importation. Par conséquent, en l'absence de l'exemption des droits d'importation accordée à certaines sociétés au titre du MVTO de 1998 et des DRS, ces sociétés seraient tenues de payer des droits allant jusqu'à 6,1 pour cent sur les véhicules en question. Nous constatons, en conséquence, que l'exemption des droits d'importation constitue l'"abandon" de recettes publiques qui sont "normalement exigibles".

10.161 Nous examinons maintenant l'argument du Canada selon lequel, si une exemption des droits d'importation était nécessairement considérée comme un abandon de recettes, une subvention existerait chaque fois qu'un Membre de l'OMC applique un taux de droit inférieur au taux qu'il a

---

[869] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), Volume 2, page 2579.

[870] *Ibid.*, page 2032.

[871] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), Volume 1, page 761.

[872] *Supra* note 492.

consolidé, ce qui serait contraire à l'objet et au but de l'Accord sur l'OMC, qui dit expressément que les réductions tarifaires contribuent à la réalisation des objectifs de l'Accord. À notre avis, un taux consolidé d'un Membre ne représente que le droit *maximal* que celui-ci peut imposer sur les importations en provenance des Membres de l'OMC; le simple fait qu'un Membre de l'OMC applique un taux de droit inférieur au taux consolidé ne signifierait pas qu'il abandonne des recettes qui sont "normalement exigibles". Surtout, même s'il est reconnu dans le préambule de l'Accord sur l'OMC que la "réduction substantielle des tarifs douaniers" contribue à la réalisation de certains objectifs de l'Accord, il ne s'ensuit pas que les réductions tarifaires seront toujours compatibles avec les règles de l'OMC. Par exemple, une réduction des droits de douane, effectuée de manière discriminatoire, pourrait donner lieu à une violation de l'article premier du GATT de 1994. De même, nous estimons que l'abandon de recettes publiques normalement exigibles, sous forme de droits de douane, et d'une manière qui est spécifique au sens de l'article 2, peut donner lieu à une subvention visée par les disciplines de l'Accord SMC.[873]

10.162 Le Canada fait aussi valoir que, si une exemption des droits d'importation était nécessairement considérée comme un abandon de recettes, une subvention existerait chaque fois qu'un Membre de l'OMC accorde des préférences généralisées ou des ristournes de droits de douane. À notre avis, cependant, ces exemples avancés par le Canada comportent des considérations factuelles et juridiques différentes de celles de la présente affaire. Par exemple, dans le cadre du système généralisé de préférences, un traitement favorable est accordé à certains produits en provenance de certains pays, et *tous* lesdits produits en provenance de ces pays reçoivent un traitement favorable. Cette situation est différente de celle de la présente affaire, dans laquelle *quelques* importateurs d'un produit – les fabricants bénéficiaires – obtiennent un traitement favorable par rapport à d'autres importateurs *du même produit en provenance du même pays.* Quant aux ristournes de droits de douane, le point i) de la Liste exemplative indique les circonstances dans lesquelles la remise ou ristourne des impositions à l'importation perçues sur les intrants importés consommés dans la production du produit exporté constitue une subvention à l'exportation. Lu conjointement avec la note de bas de page 1 de l'Accord SMC, le point i) semblerait indiquer – bien qu'il ne s'agisse pas d'une question sur laquelle nous avons besoin de statuer dans le présent différend – qu'une ristourne non excessive des droits de douane ne doit pas être considérée comme une subvention au sens de l'article premier de l'Accord.

10.163 Après avoir conclu que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada constitue l'"abandon" des recettes publiques qui sont "normalement exigibles" au sens de l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC, nous constatons qu'elle donne lieu à une contribution financière au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'Accord.

ii) Avantage

10.164 Après avoir constaté qu'il existe une contribution financière de la part du gouvernement canadien par le biais de l'exemption des droits d'importation accordée à certains fabricants de véhicules automobiles, nous devons maintenant examiner le deuxième critère énoncé dans la définition d'une subvention qui figure à l'article premier, à savoir l'avantage.

10.165 Le terme "benefit" (avantage) a été défini, notamment, comme signifiant "advantage" (avantage).[874] De plus, l'Organe d'appel a déclaré dans l'affaire *Canada – Aéronefs*:

---

[873] Nos conclusions à cet égard sont compatibles avec celles du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles*. Dans ladite affaire, le Groupe spécial a constaté que les exonérations des droits d'importation impliquaient l'abandon de recettes publiques normalement exigibles. Rapport du Groupe spécial *Indonésie - Automobiles, supra* note 270, paragraphe 14.155.

[874] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), volume 1, page 214.

> "D'après le dictionnaire, "benefit" signifie "avantage", "bien", "don", "rémunération", ou, d'une manière plus générale, "facteur ou circonstance favorable ou utile". (*note de bas de page omise*) …
>
> Ces définitions confirment également que le Groupe spécial a indiqué à juste titre que le "sens ordinaire du terme "benefit" englobe à l'évidence une forme d'avantage". (*note de bas de page omise*)"[875]

À notre avis, le fait que les fabricants bénéficiaires n'ont pas besoin de payer des droits de douane qui seraient normalement exigibles – et qui seraient acquittés par les fabricants ne remplissant pas les conditions requises – constitue précisément un tel avantage. Nous constatons que la contribution financière effectuée par le biais de l'exemption des droits d'importation confère, par conséquent, un avantage au sens de l'article 1.1 a) 2) de l'Accord SMC.

iii) La Liste exemplative en tant que contexte

10.166 Le Canada considère que les notes de bas de page 1 et 5, lues conjointement avec les points g), h) et i) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation, montrent clairement que les programmes prévoyant des exonérations ou remises non excessives ne sont pas des subventions. La note de bas de page 1 relative à l'article 1.1 a) 1) ii) exclut de la définition d'une "subvention" certaines exonérations ou remises, comme les ristournes de droits, qui ne sont pas excessives, bien qu'elles confèrent directement un avantage aux exportations. De l'avis du Canada , il est donc difficile de justifier l'extension de la définition d'une "subvention" pour y inclure les exonérations ou remises non excessives de droits en faveur de produits importés.

10.167 Nous notons que le Canada ne soutient pas que la mesure en cause ici relève du champ d'application de la note de bas de page 1. En fait, il semblerait qu'il formule l'argument contextuel selon lequel, d'après un principe découlant des notes de bas de page 1 et 5 et des points g), h) et i) de la Liste exemplative, les "exonérations ou remises non excessives" de droits de douane ne sont pas des subventions, et l'exemption des droits d'importation en l'espèce est précisément une exonération ou remise "non excessive" en ce sens. En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada explique qu'"une remise de droits excessive ne différerait pas, dans la pratique, d'une exonération de droits licite associée à une subvention en numéraire".[876]

10.168 Nous rappelons que la note de bas de page 1 relative à l'article 1.1 a) 1) ii) dispose ce qui suit:

> "Conformément aux dispositions de l'article XVI du GATT de 1994 (note relative à l'article XVI) et aux dispositions des Annexes I à III du présent accord, l'exonération, en faveur d'un produit exporté, des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits ou taxes à concurrence des montants dus ou versés, ne seront pas considérées comme une subvention."

Les points g), h) et i) de la Liste exemplative (c'est-à-dire l'annexe I mentionnée dans la note de bas de page 1) donnent davantage de précisions sur l'application de ce principe.

---

[875] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Mesures visant l'exportation des aéronefs civils*, adopté le 20 août 1999, WT/DS70/AB/R (ci-après dénommé rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada - Aéronefs*), paragraphe 153.

[876] *Supra*, paragraphe 7.236.

10.169 Le point i) de la Liste exemplative concerne les impositions à l'importation et présente donc le lien le plus direct avec les mesures en cause. D'après ce point, la remise ou ristourne d'un montant d'impositions à l'importation "supérieur à celui des impositions perçues sur les intrants importés consommés dans la production du produit exporté" est une subvention à l'exportation prohibée. Ainsi, la notion de remise ou ristourne "excessive" d'impositions à l'importation implique une comparaison entre les droits d'importation perçus sur les intrants consommés dans la production d'un produit exporté[877], d'une part, et le montant de la remise ou ristourne accordée, d'autre part. En l'espèce, le Canada n'a jamais soutenu que l'exemption des droits d'importation en question représente la remise ou ristourne des impositions à l'importation perçues sur les intrants importés consommés dans la production de produits exportés. Au contraire, les fabricants de véhicules automobiles qui remplissent les conditions requises obtiennent une exemption des droits d'importation pour les véhicules qui sont vendus sur le marché canadien. Le Canada n'a pas non plus tenté de démontrer que le montant de l'exemption des droits d'importation était calculé en fonction des impositions à l'importation perçues sur les intrants importés consommés dans la production d'un produit exporté, ou avait en fait un lien quelconque avec ces impositions. Nous ne voyons donc pas en quoi la notion d'exemption ou de remise "excessive" est pertinente pour le présent différend, ni comment il peut être dit que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada n'est pas "excessive" en l'espèce.[878]

10.170 Après avoir conclu que l'exemption des droits d'importation représente une contribution financière du gouvernement canadien et qu'un avantage est ainsi conféré, nous **constatons** que l'exemption des droits d'importation constitue une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC.

iv) Spécificité

10.171 Nous notons que l'article 1.2 de l'Accord SMC dispose ce qui suit:

> "Une subvention telle qu'elle a été définie au paragraphe 1 ne sera assujettie aux dispositions de la Partie II ["Subventions prohibées"] ou à celles des Parties III ["Subventions pouvant donner lieu à une action"] ou V ["Mesures compensatoires"] que s'il s'agit d'une subvention spécifique au regard des dispositions de l'article 2."

10.172 Nous notons aussi que l'article 2.3 de l'Accord SMC se lit comme suit:

> "Toute subvention relevant des dispositions de l'article 3 sera réputée être spécifique."

Étant donné que la question centrale des allégations au titre de l'Accord SMC dans le présent différend est le point de savoir si l'exemption des droits d'importation relève des dispositions de l'article 3, nous n'avons pas besoin d'examiner séparément la question de la spécificité et nous ne le faisons pas.

---

[877] Tels qu'ils sont définis dans la note de bas de page 61 relative à l'Annexe II de l'Accord SMC.

[878] Notre opinion est la même en ce qui concerne les points g) et h) de la Liste exemplative, qui concernent les impôts indirects. Pour dire les choses simplement, il existe une subvention à l'exportation au regard de ces deux points si le Membre accorde une exonération ou remise d'un montant d'impôts indirects "supérieur" à celui de ces impôts qui serait exigible si le produit était vendu sur le marché intérieur. Étant donné que la mesure en question ici n'a aucun lien avec le montant d'impôts indirects qui serait exigible si le produit exporté avait été vendu sur le marché intérieur, nous ne voyons pas en quoi la notion de remise "excessive" est pertinente en l'espèce.

c) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation est "subordonnée ... aux résultats à l'exportation"

10.173 Dans la section précédente, nous avons conclu que l'exemption des droits d'importation au titre du MVTO de 1998 et des DRS donne lieu à une contribution financière qui confère un avantage, et donc représente une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC. Nous examinons maintenant la question de savoir si cette subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord.

10.174 Le passage pertinent de l'article 3.1 de l'Accord SMC se lit comme suit:

> "Exception faite de ce qui est prévu dans l'Accord sur l'agriculture, les subventions définies à l'article premier dont la liste suit seront prohibées:
>
> a) subventions subordonnées, en droit ou en fait (*note de bas de page omise*), soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, aux résultats à l'exportation, y compris celles qui sont énumérées à titre d'exemple dans l'Annexe I." (*note de bas de page omise*)

10.175 Les Communautés européennes et le Japon font valoir que l'exemption des droits d'importation est subordonnée aux résultats à l'exportation en raison des prescriptions en matière de proportion. Les Communautés expliquent comment, lorsque le rapport requis est de 100:100 ou plus, un bénéficiaire ne peut vendre au Canada, pour aucune valeur, des véhicules automobiles importés au bénéfice de l'exemption de droits à moins d'exporter, pour une valeur équivalente, des véhicules automobiles fabriqués dans le pays. Lorsque la proportion prescrite est inférieure à 100:100, en exportant une partie de sa production intérieure, un bénéficiaire verrait la valeur des véhicules automobiles qu'il peut importer en franchise au Canada s'accroître d'un montant égal à la valeur des véhicules exportés. Il remplirait alors les conditions requises pour obtenir une plus grande subvention que s'il vendait la totalité de sa production intérieure au Canada. Les prescriptions en matière de proportion fonctionnent par conséquent comme des prescriptions faisant obligation d'exporter. Le Japon explique comment, lorsque la proportion prescrite est de 100:100, le seul moyen pour un fabricant bénéficiaire qui importe des véhicules automobiles et les vend au Canada de rester conforme à cette prescription est d'exporter les véhicules qu'il produit. Lorsque la proportion prescrite est inférieure à 100:100, le seul moyen pour un fabricant bénéficiaire qui importe des véhicules automobiles et les vend au Canada de rester conforme à cette prescription est d'exporter les véhicules qu'il produit, mais la pression est moins forte que lorsque la proportion est fixée à 100:100.

10.176 De l'avis du Canada, même s'il y a subvention, il n'existe pas de subordination en droit aux exportations. Une subvention est subordonnée en droit aux exportations lorsque les instruments juridiques fondamentaux qui l'instituent prévoient expressément que l'on peut uniquement l'obtenir à condition de réaliser des résultats à l'exportation. La condition juridique pertinente s'agissant de l'exemption des droits d'importation est la réalisation d'un rapport production-ventes, et ni la production, ni les ventes, ni un rapport entre ces deux éléments, ne sont synonymes d'exportation.

10.177 Le Canada allègue aussi qu'il n'existe aucune subordination de fait aux exportations, car l'exemption des droits d'importation peut être obtenue par les fabricants bénéficiaires qu'ils exportent ou non et elle est entièrement indépendante des volumes d'exportation. Plus exactement, il n'y a aucun lien direct entre l'obtention de l'exemption et l'exportation de véhicules. Non seulement il n'y a ni sanction si les exportations n'ont pas lieu, ni prime si des exportations additionnelles sont effectuées, mais encore l'avantage découlant de l'exemption des droits d'importation peut être accru alors que les exportations diminuent. Le seul moyen d'accroître cet avantage est d'accroître les importations, ce qui peut se faire même lorsque la production et les exportations diminuent.

10.178 Avant toute chose, nous notons la divergence de vues des parties sur les notions de subordination "de droit" et "de fait" aux exportations. Les Communautés européennes font valoir que, lorsque la prescription faisant obligation d'exporter est expressément énoncée dans la loi ou figure implicitement dans d'autres prescriptions qui sont ainsi énoncées dans la loi, la subvention est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation. Lorsque la prescription faisant obligation d'exporter ne résulte pas des termes de la loi, ou du moins uniquement de ces termes, mais d'éléments factuels extérieurs à la loi, la subvention est subordonnée en fait aux résultats à l'exportation. Le Japon ne traite pas spécifiquement cette question. Le Canada, quant à lui, fait valoir qu'une subvention est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation lorsque les instruments juridiques fondamentaux qui l'instituent prévoient expressément que les entreprises peuvent uniquement l'obtenir à condition de réaliser des résultats à l'exportation. En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada fait valoir qu'une subvention est subordonnée en fait à des résultats à l'exportation lorsqu'il n'y a aucune prescription faisant expressément obligation d'exporter, mais que les faits et circonstances sont tels qu'il existe une prescription faisant implicitement obligation d'exporter.

10.179 Le terme "law" (loi ou droit) est défini, notamment, comme étant "ce qui est énoncé, ordonné ou établi".[879] D'après cette définition, l'expression "subordination *de droit* aux exportations" doit renvoyer, à notre avis, à la situation dans laquelle on peut évaluer, à première vue d'après la loi (ou un autre instrument juridique pertinent), qu'il existe une subordination aux exportations. Autrement dit, il suffirait d'examiner les termes des instruments juridiques fondamentaux relatifs à la subvention en question pour déterminer s'il existe une subordination de droit aux exportations. Nous ne voulons pas dire, cependant, que les termes de la loi doivent – comme le Canada le laisse entendre – "expressément prévoir" que la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation, mais que l'existence d'une subordination aux exportations peut être démontrée sur la base de la loi ou d'un autre instrument juridique pertinent, sans référence à des éléments factuels externes.

10.180 Notre opinion sur cette question est confirmée par ce que l'Organe d'appel a récemment déclaré dans l'affaire *Canada – Aéronefs*:

> "À notre sens, le critère juridique exprimé par le terme "subordonnées" est le même pour la subordination *de jure* et *de facto*. Il y a une différence, toutefois, en ce qui concerne les éléments de preuve pouvant être utilisés pour établir qu'une subvention est subordonnée aux exportations. *L'existence d'une subordination de jure aux exportations est démontrée sur la base du libellé de la législation, de la réglementation ou d'un autre instrument juridique pertinent.* Il est beaucoup plus difficile de prouver l'existence d'une subordination *de facto* aux exportations. Il n'y a pas un seul document juridique qui démontre, à première vue, qu'une subvention est "subordonnée … en fait … aux résultats à l'exportation". De ce fait, l'existence de ce rapport de subordination, entre la subvention et les résultats à l'exportation, doit être *déduite* de la configuration globale des faits constituant et entourant l'octroi de la subvention, dont aucun ne sera probablement à lui seul déterminant dans un cas donné."[880] (*la phrase mise en italique ne l'est pas dans l'original*)

10.181 À la lumière de notre opinion sur la distinction entre la subordination "de droit" et la subordination "de fait" aux exportations, nous examinons maintenant la question de savoir si l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation.

---

[879] Black's Law Dictionary (West Publishing Co., 1968, quatrième édition), page 1028.

[880] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Aéronefs, supra* note 875, paragraphe 167.

10.182 Nous notons que les proportions prescrites pour les bénéficiaires du MVTO de 1998 sont, "en règle générale", de 95:100 pour les automobiles, d'au moins 75:100 pour les véhicules commerciaux spécifiés et d'au moins 75:100 pour les autobus.[881] En ce qui concerne, spécifiquement, les quatre fabricants de véhicules automobiles bénéficiaires du MVTO de 1998, le Canada a déclaré, en réponse à une question du Groupe spécial, que les proportions prescrites sont confidentielles.[882] Il ajoute que ces proportions varient entre 80:100 et 90:100, la moyenne des quatre chiffres étant d'environ 95:100. Nous notons aussi que dans les DRS publiés avant 1997, la proportion minimale prescrite est de 75:100. Quant aux DRS publiés depuis 1990, presque tous indiquent une proportion prescrite de 100:100.[883]

10.183 Le terme "subordonné" est défini, notamment, comme signifiant "soumis à une condition, dépendant".[884] Par ailleurs, l'Organe d'appel a déclaré dans l'affaire *Canada – Aéronefs*:

> "À notre avis, le terme-clé de l'article 3.1 a) est "subordonnées". Comme le Groupe spécial l'a relevé, la connotation ordinaire du terme "subordonné" est "conditionnel" ou "dépendant, pour exister, de quelque chose d'autre". (*note de bas de page omise*) Cette interprétation courante du terme "subordonné" est corroborée par le texte de l'article 3.1 a), qui établit un lien explicite entre la "subordination" et la "conditionnalité" en indiquant que la subordination aux exportations peut être une *condition* exclusive ou une *condition* "parmi plusieurs autres."[885]

10.184 À la lumière du sens ordinaire du terme "subordonné" mentionné ci-dessus, nous examinons d'abord la situation dans laquelle la proportion prescrite est de 100:100 ou plus.[886] Par exemple, une société qui vend pour 100 dollars des véhicules automobiles au Canada doit en produire pour 100 dollars au Canada afin d'obtenir l'exemption des droits d'importation pour ses importations de véhicules. Cependant, pour chaque valeur unitaire de véhicules qu'elle importe en franchise, elle serait tenue d'exporter pour une valeur unitaire équivalente des véhicules produits au Canada, afin de maintenir son rapport production–ventes. Nonobstant le fait que la prescription est énoncée sous forme d'un rapport production-ventes, nous ne voyons pas comment un fabricant bénéficiaire pourrait obtenir l'exemption des droits d'importation – tout en maintenant son rapport production-ventes – sans exporter. Dans les cas où ce rapport est de 100:100, le seul moyen d'importer un véhicule en franchise est d'exporter, et le montant de l'exemption des droits autorisée dépend directement du

---

[881] *Supra* paragraphe 2.25.

[882] *Supra* paragraphe 7.3. Nous rappelons la déclaration de l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada - Aéronefs*: "[U]n Groupe spécial a un vaste pouvoir juridique pour ce qui est de demander des renseignements à un Membre qui est partie à un différend, et … cette partie a le *devoir juridique* de fournir ces renseignements." (*pas d'italique dans l'original*). Nous n'estimons pas nécessaire à notre analyse de connaître les chiffres exacts des proportions prescrites pour les fabricants visés par le MVTO, mais nous notons que l'Organe d'appel a aussi déclaré: "… un groupe spécial devrait être disposé à rappeler expressément aux parties - au cours de la procédure de règlement du différend - que le refus de fournir les renseignements qu'il demande peut aboutir à des déductions concernant le caractère compromettant des renseignements non communiqués". Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada - Aéronefs*, *supra* note 875, paragraphes 197 et 204.

[883] *Supra* paragraphe 2.34.

[884] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), volume 1, page 494.

[885] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Aéronefs*, *supra* note 875, paragraphe 166 (*italique dans l'original*).

[886] Nous notons que la proportion prescrite ne dépasse 100:100 que dans un seul cas, celui de Navistar International.

montant des exportations effectuées. Cela étant, lorsque la proportion prescrite est de 100:100, il est impossible d'importer en franchise sans exporter, et l'exemption des droits d'importation, manifestement, est "soumise à une condition" concernant les exportations ou "dépend" des exportations.

10.185 Le Canada soutient qu'un fabricant bénéficiaire tenu d'atteindre une proportion de 100:100 qui obtient en fait des résultats supérieurs à ce niveau pourrait accroître ses importations en franchise tout en réduisant ses exportations. Nous convenons avec le Canada qu'une telle situation est en fait possible. Ainsi, par exemple, un fabricant pourrait, au cours de l'année x, produire pour 500 dollars des véhicules automobiles au Canada, en exporter pour 450 dollars à partir du Canada, en importer pour 50 dollars au bénéfice de l'exemption des droits d'importation et vendre ainsi, au total, pour 100 dollars des véhicules automobiles au Canada. Dans ce cas, il aura réalisé un rapport production-ventes de 500:100. L'année suivante, il pourrait continuer à produire pour 500 dollars des véhicules au Canada, mais réduire ses exportations à 400 dollars tout en accroissant ses importations en franchise à 100 dollars (ce qui donne un rapport production-ventes effectif de 500:200, nettement supérieur au rapport prescrit). Dans ces circonstances, le fabricant bénéficiaire aura diminué ses exportations tout en augmentant le montant de ses importations en franchise (et donc le montant de la subvention).

10.186 Le Canada estime que le type de situation indiqué plus haut prouve qu'il n'y a pas de lien suffisant entre les exportations et la subvention et que l'exemption des droits d'importation n'est donc pas "subordonnée ... aux résultats à l'exportation". Nous ne partageons pas cet avis. Selon nous, la situation envisagée par le Canada démontre simplement qu'un fabricant bénéficiaire peut, pendant une année donnée, choisir de ne pas exercer pleinement son droit à l'exemption des droits d'importation, tout en l'utilisant davantage au cours d'une année ultérieure. Sous un autre angle, on pourrait dire que le fabricant bénéficiaire a dépassé le rapport production-ventes nécessaire à l'obtention du montant de l'exemption des droits dont il a besoin, et qu'il avait donc une certaine marge de manœuvre pour réduire les exportations et/ou accroître les importations en franchise au cours des années ultérieures. Le fait demeure, cependant, qu'il n'aurait pu importer *aucun* véhicule automobile en franchise au cours d'une année quelconque sans en exporter, pour une valeur équivalente, pendant la même année. Ainsi, les subventions sont clairement subordonnées aux résultats à l'exportation, dans la mesure où l'exemption des droits d'importation obtenue était soumise à la condition que des véhicules automobiles soient exportés pour une valeur équivalente ou dépendait de cette exportation. Le fait que le fabricant bénéficiaire a dépassé le montant d'exportations nécessaire pour obtenir le montant de la subvention en question n'y change rien.

10.187 Nous avons noté que les proportions prescrites sont fixées à 100:100 ou plus pour certains fabricants bénéficiaires et à un niveau inférieur pour d'autres.[887] Nous avons examiné la situation dans laquelle la proportion prescrite est de 100:100 à la lumière du sens ordinaire du terme "subordonné". Par conséquent, nous examinons maintenant la situation dans laquelle la proportion prescrite est inférieure à 100:100 à la lumière du sens ordinaire du terme "subordonné".

10.188 Supposons que la proportion prescrite soit de 75:100, soit la "proportion minimale prescrite autorisée".[888] Un fabricant bénéficiaire vend pour 100 dollars des véhicules automobiles au Canada et doit donc en produire au Canada pour 75 dollars afin de satisfaire à la prescription en matière de proportion. L'ayant fait, il a le droit d'importer pour 25 dollars des véhicules en franchise ou, autrement dit bénéficie d'un "montant autorisé" de franchise ou "droit" à la franchise de 25 dollars au maximum. Certes, aucune exportation n'a eu lieu et il n'a pas été nécessaire qu'il y en ait eu pour que

[887] Voir *supra* paragraphe 10.182.

[888] *Supra* paragraphe 7.1.

le fabricant bénéficiaire obtienne l'exemption des droits d'importation jusqu'à concurrence de ce montant. Nous admettons que l'exemption des droits d'importation n'est pas subordonnée aux résultats à l'exportation jusqu'à concurrence de ce montant.

10.189 Cependant, si le fabricant bénéficiaire souhaite importer pour un montant quelconque *au-delà* de son "montant autorisé" de franchise tout en continuant à obtenir l'exemption des droits d'importation, il lui faudrait exporter pour un montant équivalant à celui qui dépasse ce "montant autorisé", de façon à maintenir inchangé le rapport production-ventes. Dans le cas envisagé, s'il souhaite importer pour 75 dollars et non pour 25 dollars des véhicules automobiles en franchise, soit 50 dollars de plus que son "montant autorisé", il lui faudrait exporter des véhicules pour 50 dollars. Pour chaque valeur unitaire d'importations en franchise au-delà du "montant autorisé", il lui faut exporter, pour une valeur unitaire équivalente, sa production au Canada. En fait, toutes choses étant égales par ailleurs, plus le fabricant bénéficiaire exporte, plus il peut importer en franchise. Par exemple, s'il exporte ensuite pour 100 dollars des véhicules automobiles, il peut en importer pour 125 dollars en franchise. À notre avis, la relation entre l'exemption des droits d'importation et les résultats à l'exportation dans cette situation est telle que l'exemption est "soumise à une condition" concernant les résultats à l'exportation ou "dépend" de ceux-ci.

10.190 Bien entendu, le fabricant bénéficiaire pourrait accroître régulièrement sa production intérieure et ses ventes dans le pays, tout en respectant le rapport de 75:100, et la valeur des importations en franchise qui lui sont autorisées s'accroîtrait proportionnellement sans qu'aucune exportation n'ait lieu. Cependant, cela ne change rien au fait que, pour importer en franchise au-delà de son "montant autorisé", le fabricant bénéficiaire est obligé d'exporter pour un montant équivalant à ce dépassement.

10.191 Nous constatons en conséquence qu'à l'exception de la seule situation dans laquelle le rapport prescrit est inférieur à 100:100 et le fabricant bénéficiaire souhaite obtenir l'exemption des droits d'importation uniquement jusqu'à concurrence de son "montant autorisé" de franchise, il existe clairement une relation de subordination entre l'exemption des droits d'importation et les résultats à l'exportation. Le fait que, lorsque le rapport prescrit est inférieur à 100:100, l'exemption des droits peut être obtenue pour un certain montant sans que des exportations aient lieu ne peut en aucun cas signifier qu'il faudrait considérer que l'exemption n'est pas, dans sa totalité, subordonnée aux exportations. Autrement dit, l'exemption des droits d'importation est subordonnée aux résultats à l'exportation même si, lorsque le rapport prescrit est inférieur à 100:100, le fabricant bénéficiaire peut l'atteindre pour obtenir l'exemption pour un certain montant sans exporter, car, *afin d'obtenir une exemption des droits d'importation pour un montant plus élevé, il est obligé d'exporter*.

10.192 Nous notons que c'est la *loi* (ou un autre instrument juridique pertinent) – le MVTO de 1998 et les DRS – qui donne lieu à ce concept, à savoir qu'une exemption des droits d'importation est accordée à condition que certaines prescriptions en matière de proportion soient remplies. C'est la *loi* qui détermine ce que sera le rapport prescrit pour tel ou tel fabricant bénéficiaire. Et, lorsque ce rapport est inférieur à 100:100, même si le fabricant bénéficiaire a le choix quant au montant pour lequel il souhaite obtenir l'exemption des droits, c'est la *loi* qui détermine les conséquences de ce choix pour lui ou, autrement dit, c'est la *loi* qui établit alors la subordination aux résultats à l'exportation. Nous **constatons**, sur la base de l'analyse qui précède, que le MVTO de 1998 et les DRS montrent, à première vue, que l'exemption des droits d'importation est subordonnée aux résultats à l'exportation, et nous n'avons pas eu besoin de nous référer à la "configuration globale des faits constituant et entourant l'octroi de la subvention".[889] Du fait qu'elle est démontrable "sur la base du libellé de la législation, de la réglementation ou d'un autre instrument juridique pertinent"[890], la

[889] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Aéronefs, supra* note 875, paragraphe 167.

[890] *Ibid*.

subordination aux exportations s'agissant de l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada existe en droit.

10.193 En ce qui concerne spécifiquement les quatre fabricants de véhicules automobiles bénéficiaires du MVTO, le Canada allègue, en réponse à une question du Groupe spécial, qu'il n'existe aucun instrument réglementaire énonçant la prescription en matière de proportion.[891] Le Canada déclare que la proportion prescrite effective pour chaque fabricant de véhicules automobiles visé par le MVTO a été déterminée séparément pour chaque société et pour chaque catégorie de véhicules. Chaque société a été informée du rapport production-ventes qu'elle avait atteint pendant l'année de base et du fait qu'elle devait le maintenir afin de remplir chaque année les conditions requises pour pouvoir être bénéficiaire du MVTO.[892] Nous estimons, cependant, que même s'il n'y a aucun instrument réglementaire énonçant la proportion prescrite pour chaque fabricant d'automobiles bénéficiaire, c'est le gouvernement canadien qui a déterminé, *conformément au MVTO de 1998*, cette proportion. Autrement dit, le MVTO de 1998 prévoit que chaque fabricant bénéficiaire devra être assujetti à une proportion prescrite et établit la formule sur la base de laquelle cette proportion doit être calculée. Ainsi, l'existence d'une subordination aux exportations, s'agissant des quatre fabricants bénéficiaires du MVTO, peut être déterminée sur la base du MVTO de 1998 lui-même.

10.194 Nous notons que les Communautés européennes et le Japon ont, *à titre subsidiaire*, avancé un argument concernant la subordination de fait aux exportations. Ayant constaté que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation, nous n'avons pas besoin d'examiner cet argument et ne le faisons pas.

10.195 Après avoir examiné l'exemption des droits d'importation à la lumière du sens ordinaire du texte de l'article 3.1 a), nous examinons maintenant ce qui est, de l'avis du Canada, le contexte dans lequel cet article doit être interprété, à savoir la Liste exemplative. Le Canada fait valoir que la Liste exemplative est une référence importante pour ce qui est d'identifier les pratiques qui constituent des subventions à l'exportation, et que l'exemption des droits d'importation qu'il accorde n'est similaire à aucune des mesures énumérées dans la Liste. Il souligne que, pour chacune des pratiques indiquées dans la Liste, il existe un lien clair et direct entre la subvention et le produit exporté, et que le montant de la subvention s'accroît avec le volume des exportations. Nous rappelons cependant, que le critère énoncé à l'article 3.1 a) est la subordination aux résultats à l'exportation, et non un "lien" entre la subvention et le produit exporté. Nous avons aussi établi que l'exemption des droits d'importation est subordonnée aux résultats à l'exportation en raison des prescriptions en matière de proportion.

10.196 Le Canada postule que, puisque les seules remises d'impositions à l'exportation indiquées dans la Liste exemplative sont celles qui sont à la fois excessives et directement liées à un produit exporté, seules ces remises d'impositions à l'importation peuvent être considérées comme des subventions subordonnées aux résultats à l'exportation. Nous rappelons que l'article 3.1 a) interdit les "subventions subordonnées … aux résultats à l'exportation, *y compris celles qui sont énumérées à titre d'exemple dans l'annexe I* [la Liste exemplative]". Il est donc raisonnable, à notre avis, de considérer que la Liste exemplative peut être d'une certaine utilité pour éclairer la notion de subordination aux exportations dans certaines situations précises. Il nous est difficile d'admettre, cependant, que les pratiques indiquées dans la Liste exemplative représentent une énumération limitative - comme le laisse entendre le Canada - des conditions dans lesquelles une subvention est réputée subordonnée aux résultats à l'exportation. En fait, l'emploi des termes "y compris" et "énumérées à titre d'exemple" montre clairement que, si toutes les pratiques indiquées dans la Liste exemplative sont des

[891] *Supra* paragraphe 7.3.

[892] *Supra* paragraphe 7.2.

subventions subordonnées aux résultats à l'exportation, il peut y en avoir d'autres ne figurant pas dans la Liste qui sont aussi des subventions subordonnées aux résultats à l'exportation.

10.197 En conséquence, la Liste exemplative n'établit aucune définition générale des circonstances dans lesquelles une exonération ou remise doit être considérée comme une subvention à l'exportation. Plus exactement, nous ne voyons rien dans les dispositions citées – ni d'ailleurs dans d'autres parties de l'Accord SMC – qui étaye l'opinion du Canada selon laquelle, puisque les seules remises d'impositions à l'importation indiquées dans la Liste exemplative sont celles qui sont à la fois excessives et directement liées à un produit exporté, seules ces remises d'imposition à l'importation peuvent être considérées comme des subventions subordonnées aux résultats à l'exportation. Le point i) est le seul de la Liste exemplative qui concerne la remise d'impositions à l'importation, mais il traite spécifiquement des intrants importés. On ne peut pas considérer qu'il établit une règle générale concernant *toutes* les remises d'impositions à l'importation.

10.198 En ce qui concerne l'objet et le but de l'Accord SMC, le Canada déclare que le but de l'Accord SMC est d'établir une discipline pour les subventions qui faussent les échanges, et que le seul effet réel de l'exemption des droits d'importation sur le commerce est d'augmenter le volume des importations en franchise au Canada de véhicules qui ne rempliraient pas les conditions requises pour bénéficier de ce traitement dans le cadre de l'ALENA. Il fait aussi valoir que, même à supposer que l'exemption des droits d'importation puisse être considérée comme une subvention, il s'agit d'une subvention à l'importation et non à l'exportation. En réponse à une question du Groupe spécial, le Canada déclare que, à titre subsidiaire, l'exemption des droits d'importation est une subvention fondée sur la production du fait des prescriptions relatives au rapport production-ventes.

10.199 Pour qu'une mesure relève du champ d'application de l'interdiction des subventions à l'exportation énoncée dans l'Accord SMC, il faut simplement qu'elle soit une subvention au sens de l'article premier et subordonnée aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a). En l'espèce, la subvention en question est accordée par le biais du mécanisme d'une exemption des droits en faveur de produits importés et on peut donc soutenir qu'elle "facilite les importations", mais cela ne change rien au fait que la subvention est subordonnée aux résultats à l'exportation et relève donc du champ d'application de l'article 3.1 a). En tout état de cause, et qu'elle "facilite les importations" ou non par ailleurs, on peut penser qu'une subvention qui est subordonnée aux résultats à l'exportation affecte le comportement des exportateurs. Ainsi, même si la démonstration qu'une subvention à l'exportation n'a eu aucun "effet réel" sur les exportations était un moyen de défense contre une allégation au titre de l'article 3.1 a) - ce qu'elle n'est évidemment pas -, le Canada ne nous a pas convaincu que la subvention en question n'a eu aucun "effet réel" se traduisant par un accroissement des exportations canadiennes de véhicules automobiles. Enfin, nous notons que l'argument du Canada pourrait, si l'on pousse le raisonnement jusqu'au bout, amener à conclure qu'une contribution financière sous la forme de l'abandon de droits d'importation ne pourrait jamais donner lieu à une subvention à l'exportation, ni même à une subvention quelconque. Or le point i) de la Liste exemplative prévoit clairement que la remise ou ristourne excessive de certaines impositions à l'importation constitue une subvention à l'exportation prohibée.

10.200 Nous rappelons l'argument du Japon selon lequel l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada relève du point a) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation, à savoir l'"octroi par les pouvoirs publics de subventions directes à une entreprise … subordonné aux résultats à l'exportation". Ayant établi que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada constitue une violation de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC du fait qu'elle est subordonnée aux résultats à l'exportation, nous n'avons pas besoin d'examiner cet argument et ne le faisons pas.

10.201 Pour les raisons exposées dans la présente section, nous **constatons** que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada est une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC qui est "subordonnée … en fait … aux résultats à l'exportation" au sens de

l'article 3.1 a) de l'Accord. Nous **constatons** en conséquence que le Canada agit de manière incompatible avec ses obligations au titre de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC.

2. Prescriptions relatives à la VCA

10.202 Dans la section précédente du présent rapport, nous avons conclu que l'exemption des droits d'importation accordée par le gouvernement canadien à certains fabricants de véhicules automobiles en vertu du MVTO de 1998 et des DRS constituait une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC (paragraphes 10.156 à 10.170). Nous examinons maintenant la question de savoir si, comme l'allèguent les Communautés européennes et le Japon, l'exemption des droits d'importation est subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés au sens de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC car elle est accordée une fois qu'il a été satisfait à certaines prescriptions relatives à la valeur canadienne ajoutée ("VCA"), et est donc prohibée aux termes de ladite disposition.

a) Considérations factuelles

10.203 Nous rappelons qu'il y a trois types de prescriptions relatives à la VCA en cause dans le présent différend.

10.204 *Premièrement*, il y a les prescriptions relatives à la VCA contenues dans le MVTO de 1998 lui-même. Au titre du MVTO de 1998, un fabricant est en droit de bénéficier de l'exemption des droits d'importation si, entre autres choses, la valeur canadienne ajoutée totale qu'il réalise pour une catégorie de véhicules est égale ou supérieure à la valeur ajoutée totale qu'il réalise pour la même catégorie de véhicules au cours de l'année de base. L'expression "valeur canadienne ajoutée" est définie dans le MVTO de 1998 comme incluant: i) le coût des parties produites au Canada et des matières d'origine canadienne qui sont incorporées aux véhicules automobiles; ii) les coûts directs de main-d'œuvre engagés au Canada; iii) les coûts indirects de production engagés au Canada; iv) les frais généraux et frais d'administration engagés au Canada qui sont imputables à la production de véhicules automobiles; v) l'amortissement des machines et du matériel de production fixe situés au Canada qui est imputable à la production de véhicules automobiles; et vi) une provision pour amortissement des terrains et des bâtiments situés au Canada qui sont utilisés pour la production de véhicules automobiles.

10.205 *Deuxièmement*, il y a les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans les DRS. Les DRS publiés après 1984 prévoient généralement que la VCA totale des véhicules produits par un fabricant au Canada au cours d'une année donnée doit représenter au moins 40 pour cent du coût des ventes des véhicules vendus au Canada pendant la même année. À titre d'exception, la prescription applicable à un fabricant (CAMI) dispose que la VCA totale des véhicules et parties d'équipements d'origine produits par ce fabricant au Canada au cours d'une année donnée doit être égale à au moins 60 pour cent du coût des ventes des véhicules commercialisés au Canada la même année.

10.206 *Troisièmement*, il y a les lettres d'engagement. Les lettres signées par General Motors, Ford, Chrysler et American Motors énoncent deux engagements additionnels concernant la VCA, à savoir que ces sociétés s'engagent, d'une part, à accroître, pendant chaque année automobile suivante par rapport à l'année automobile de base, la VCA dans la production de véhicules d'un montant égal à 60 pour cent de la croissance de leur marché des automobiles vendues aux fins de consommation au Canada et d'un montant égal à 50 pour cent de la croissance de leur marché des véhicules commerciaux vendus aux fins de consommation au Canada, et, d'autre part, à accroître d'un montant spécifié la VCA annuelle avant la fin de l'année automobile 1968.

b) Arguments des parties

10.207 Les Communautés européennes reconnaissent que la possibilité d'obtenir l'exemption des droits d'importation n'est pas explicitement subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, mais à la réalisation d'un certain niveau de VCA. Elles affirment cependant que, comme l'utilisation de parties et matières nationales peut suffire pour qu'il soit satisfait aux prescriptions concernant la VCA, ou du moins y contribuer, l'exemption des droits d'importation est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. En résumé, les Communautés estiment que l'article 3.1 b) prohibe toute condition qui donne la priorité à des produits nationaux par rapport aux produits importés, que les produits nationaux soient effectivement utilisés ou non dans la pratique par le bénéficiaire. Les Communautés allèguent aussi à titre subsidiaire que l'exemption des droits d'importation est subordonnée en fait à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. À cet égard, elles affirment que les parties et matières représentent en moyenne jusqu'à 80 pour cent du coût des ventes des véhicules montés au Canada.

10.208 Le Japon allègue que l'exemption des droits d'importation est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, car l'article 3.1 b) prohibe les subventions qui sont subordonnées à une condition *exigeant* l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ainsi que celles qui sont subordonnées à une condition *encourageant* l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Le Japon fait aussi valoir à titre subsidiaire que l'exemption des droits d'importation est subordonnée en fait à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés dans le cas des DRS visant les fabricants automobiles et des lettres d'engagement qui prévoient un niveau de VCA prescrit de 60 pour cent.

10.209 Le Canada répond que l'exemption des droits d'importation n'est pas subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. De plus, il soutient que l'article 3.1 b) ne contient aucune référence à la subordination de fait et vise uniquement la subordination de droit. Même si l'article 3.1 b) s'applique à la subordination de fait, l'exemption des droits d'importation n'est pas subordonnée en fait à l'utilisation de produits nationaux, car le mot "subordonné à" devrait être interprété comme s'appliquant aux subventions qui sont *soumises à une condition* concernant l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou *liées* à cette utilisation. L'exemption des droits d'importation peut être obtenue par les fabricants que ceux-ci utilisent ou non des produits nationaux, pour autant qu'ils atteignent les niveaux de VCA qui leur sont prescrits. Le Canada signale qu'un fabricant peut inclure dans le calcul de la VCA non seulement les marchandises, mais aussi les coûts directs de main-d'oeuvre, les coûts indirects, les frais généraux et frais d'administration, l'amortissement et la provision pour amortissement des terrains et des bâtiments.

c) Subordination de droit

10.210 Nous examinons d'abord la question de savoir si l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

10.211 Le passage pertinent de l'article 3.1 se lit comme suit:

> "Exception faite de ce qui est prévu dans l'Accord sur l'agriculture, les subventions définies à l'article premier dont la liste suit seront prohibées:
>
> .....

b) subventions subordonnées, soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés."

10.212 Pour examiner les allégations des plaignants au titre de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, nous avons analysé les notions de subordination "de droit" et "de fait" aux exportations (paragraphes 10.178 à 10.179) et avons conclu que la subordination de droit aux exportations se rapporte à la situation dans laquelle on peut évaluer, à première vue d'après la loi (ou d'un autre instrument juridique pertinent), qu'il existe une subordination aux exportations. De même, la subordination de droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés doit se rapporter à la situation dans laquelle la subordination est démontrable "sur la base du libellé de la législation, de la réglementation ou d'un autre instrument juridique pertinent"[893] et non d'après "la configuration globale des faits constituant et entourant l'octroi de la subvention".[894] En conséquence, nous devons d'abord examiner les instruments juridiques en question ici pour déterminer si l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence aux produits importés.

10.213 Comme nous l'avons noté dans la section de notre rapport concernant les allégations au titre de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC, le terme "subordonné" est défini, notamment, comme signifiant "soumis à une condition, dépendant".[895] C'est à la lumière de ce sens ordinaire du terme "subordonné" que nous devons examiner la question de savoir si, aux termes des prescriptions relatives à la VCA mentionnées plus haut, la possibilité d'obtenir l'exemption des droits d'importation est soumise à une condition concernant l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou dépend de cette utilisation.

10.214 Nous rappelons l'opinion des Communautés européennes et du Japon selon laquelle l'article 3.1 b) s'applique aux subventions subordonnées à une condition qui encourage l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ou donne la priorité à cette utilisation. Les plaignants font valoir que les mots "de préférence à des produits importés" seraient redondants si cette disposition était interprétée comme signifiant simplement "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux". Nous notons cependant que le texte de l'article 3.1 b) fait référence à des subventions "subordonnées à l'utilisation" de produits nationaux de préférence à des produits importés. Ce libellé crée donc un lien direct entre la subvention et l'utilisation de produits nationaux. Nous ne pensons pas que l'adjonction des mots "de préférence à des produits importés" puisse être interprétée de façon à affaiblir ce lien. Au contraire, nous pensons que ces termes étaient simplement censés souligner que ces subventions sont prohibées en raison des effets défavorables qu'elles ont probablement sur d'autres Membres.

10.215 Les Communautés européennes font valoir aussi que leur interprétation concourt à la réalisation de l'objet et du but de l'article 3.1 b), qui sont, à leur avis, d'éviter que les subventions ne soient utilisées pour établir une discrimination entre des produits nationaux et des produits importés utilisés dans la fabrication d'autres produits. Nous reconnaissons que l'article 3.1 b), en un sens, est fondé sur l'article III:4 du GATT et sur certaines interprétations de cette disposition, qui concerne la non-discrimination. Nous ne pensons pas cependant que l'article 3.1 b) a *ipso facto* la même portée que l'article III:4. Au contraire, alors qu'il est question à l'article III:4 du GATT de "traitement non moins favorable" et de prescriptions "affectant" la vente sur le marché intérieur, l'article 3.1 b)

---

[893] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Canada – Aéronefs*, *supra* note 875, paragraphe 167.

[894] *Ibid*.

[895] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), *supra* note 884.

mentionne des subventions "subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés". Nous ne sommes pas disposés à introduire dans l'article 3.1 b) des principes juridiques découlant de l'interprétation d'un texte qui diffère aussi nettement du libellé de cet article.

10.216 En appliquant ces principes à la présente affaire, nous notons que si, aux termes du MVTO de 1998 et des DRS, la possibilité d'obtenir l'exemption des droits d'importation est subordonnée au respect de certaines prescriptions relatives à la VCA[896], une prescription relative à la valeur ajoutée n'est en aucun cas synonyme d'une condition liée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. À cet égard, nous rappelons que la "VCA" est définie dans le MVTO de 1998 comme incluant, outre les parties et matières d'origine canadienne, d'autres éléments tels que les coûts directs de main-d'œuvre, les coûts indirects de production, les frais généraux et frais d'administration et l'amortissement. Ainsi, et selon les circonstances factuelles, un fabricant pourrait bien être disposé et apte à satisfaire à une prescription concernant la VCA sans utiliser un seul produit national. Dans ces circonstances, il nous serait difficile de conclure que la possibilité d'obtenir l'exemption des droits d'importation est subordonnée en droit à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés au sens de l'Accord SMC, c'est-à-dire qu'elle est soumise à une condition concernant cette utilisation ou dépend de cette utilisation.

10.217 Enfin, nous rappelons l'argument des Communautés européennes selon lequel l'article 3.1 b) prohibe les subventions subordonnées, *soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions*, à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Les Communautés reconnaissent que cette expression peut viser la situation dans laquelle une subvention est soumise simultanément à deux conditions cumulatives ou plus (y compris l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés). Elles affirment, cependant, que cette expression peut aussi viser la situation dans laquelle une subvention est soumise à deux conditions alternatives ou plus, de sorte que le respect de l'une de ces conditions ouvre droit à la subvention. Si l'une de ces conditions est "l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés", la subvention doit être réputée prohibée par l'article 3.1 b), même s'il est aussi possible de remplir les conditions requises aux fins de la subvention en satisfaisant aux autres conditions alternatives non prohibées, telles que l'utilisation de main-d'œuvre nationale ou de services nationaux. Ainsi, les Communautés font valoir que l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés ne doit pas forcément être une condition "nécessaire" pour qu'une subvention soit prohibée aux termes de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC.

10.218 D'après le Canada, l'emploi de l'expression "soit exclusivement, soit parmi plusieurs autres conditions" à l'article 3.1 a) et 3.1 b) de l'Accord SMC signifie qu'il n'est pas nécessaire que l'utilisation de produits nationaux ou les résultats à l'exportation soient la seule condition pour l'obtention de la subvention. Il peut aussi y avoir des conditions additionnelles à remplir, mais chaque condition doit être impérative. Le Canada soutient qu'il n'est pas satisfait à cette clause dès lors que l'utilisation de produits nationaux ou les résultats à l'exportation sont l'un des moyens de remplir les conditions requises aux fins de la subvention. Dans le contexte de l'article 3.1 a), par exemple, le Canada nie qu'une subvention soit subordonnée aux résultats à l'exportation si l'obtention de la subvention dépend soit de l'exportation soit de la vente sur le marché intérieur.

---

[896] Cependant, s'agissant des prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans les lettres d'engagement, nous rappelons notre observation formulée au paragraphe 10.120 selon laquelle les instruments juridiques adoptés par le Canada en relation avec la mise en œuvre du Pacte de l'automobile ne prévoient aucun mandat pour le retrait de l'exemption des droits d'importation en cas de non-respect des engagements énoncés dans ces lettres. Le respect de ces engagements ne joue explicitement aucun rôle dans la détermination de l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation.

10.219 Le principal point de désaccord entre les parties est la question de savoir si l'expression "plusieurs autres conditions" figurant à l'article 3.1 b) de l'Accord SMC engloberait plusieurs conditions *alternatives* (y compris l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés). Nous ne pensons pas qu'il soit nécessaire de trancher cette question, car nous ne nous trouvons pas dans une situation dans laquelle l'octroi d'une subvention est subordonné en droit à la réalisation de plusieurs conditions alternatives. L'exemption des droits d'importation en cause est subordonnée en droit à trois conditions claires, qui doivent toutes être réunies: 1) présence en tant que fabricant; 2) prescriptions en matière de proportion; et 3) prescriptions relatives à la VCA. L'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés n'est pas une condition alternative, en droit, pour l'obtention de l'exemption des droits d'importation. Pour cette raison, il ne se pose pas la question de savoir si la prohibition énoncée à l'article 3.1 b) s'applique aux circonstances dans lesquelles l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés est l'une des conditions, multiples et alternatives, pour l'octroi d'une subvention.

d) Subordination de fait

10.220 Après avoir conclu que les exemptions des droits d'importation dans le présent différend ne sont pas subordonnées *en droit* à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, nous devons maintenant examiner l'affirmation formulée par les plaignants à titre subsidiaire selon laquelle ces exemptions sont subordonnées *en fait* à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés.

10.221 Nous notons qu'il y a désaccord entre les parties sur le point de savoir si l'article 3.1 b) s'applique à la situation dans laquelle une subvention est subordonnée en fait à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Dans le présent contexte, nous rappelons que l'article 3.1 est, comme il ressort clairement de son texte introductif, la disposition qui énonce les subventions prohibées en vertu de l'Accord SMC. Les alinéas a) et b) font l'un et l'autre partie de l'article 3.1 et sont manifestement semblables. Il est difficile d'imaginer comment l'inclusion des mots "en droit ou en fait" à l'alinéa a) et l'absence de ces mots à l'alinéa b) pourraient être autre chose que l'expression de l'intention des rédacteurs. Nous rappelons aussi la déclaration de l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques* selon laquelle l'"absence de référence a certainement un sens".[897] Que deux dispositions juxtaposées et aussi semblables diffèrent l'une de l'autre sur un point aussi spécifique indique, à notre avis, que l'omission des mots "en droit ou en fait" à l'article 3.1 b) était délibérée et que l'article 3.1 b) s'applique uniquement à la subordination de droit.

10.222 Pour les raisons analysées dans la présente section, nous ne sommes pas en mesure de constater que l'exemption des droits d'importation accordée par le Canada est une subvention au sens de l'article premier de l'Accord SMC qui est "subordonnée … à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés" au sens de l'article 3.1 b) de l'Accord. En conséquence, nous rejetons les allégations des Communautés européennes et du Japon.

D. ALLÉGATIONS AU TITRE DE L'AGCS

1. Introduction

10.223 Les plaignants font valoir que l'exemption des droits d'importation accordée par le MVTO de 1998 et les DRS à certains fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles au Canada ("fabricants bénéficiaires") est incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article II de l'AGCS, car elle accorde aux fournisseurs des États-Unis un traitement plus favorable que celui qui est appliqué aux fournisseurs des Communautés européennes et du Japon. Seul le Japon allègue que

[897] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, *supra* note 271, page 21.

l'exemption des droits d'importation est incompatible avec les obligations du Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS car elle accorde un traitement plus favorable aux fournisseurs canadiens de services de commerce de gros de véhicules automobiles, qui bénéficient du régime de franchise, par rapport aux fournisseurs japonais, qui n'en bénéficient pas.

10.224 Les deux plaignants allèguent aussi que les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS sont incompatibles avec l'article XVII de l'AGCS, car elles exigent que les fabricants de véhicules automobiles réalisent une valeur canadienne ajoutée minimale pour pouvoir bénéficier de l'exemption des droits d'importation, accordant ainsi aux services fournis au Canada un traitement plus favorable que celui qui s'applique aux services d'autres Membres fournis par le biais des modes 1 ("fourniture transfrontières") et 2 ("consommation à l'étranger"). Les plaignants relèvent que les prescriptions relatives à la VCA créent une incitation encourageant les fabricants bénéficiaires à se procurer des services auprès de fournisseurs établis au Canada, au détriment des services fournis par le biais des modes 1 et 2.

10.225 Le Canada rejette les allégations des plaignants au motif, premièrement, que l'exemption des droits d'importation n'est pas une mesure qui affecte le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS. Quant à l'allégation au titre de l'article II, le Canada fait valoir que l'exemption des droits d'importation ne modifie pas les conditions de concurrence en faveur des services et fournisseurs de services des États-Unis, pour deux raisons: i) il y a des fournisseurs européens et japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles qui bénéficient de l'exemption; et ii) à cause de l'intégration verticale des fabricants et des grossistes dans l'industrie automobile, il n'y a pas de concurrence effective au niveau du commerce de gros, de sorte que l'on ne peut pas dire que l'octroi de l'exemption aux fabricants bénéficiaires affecte la concurrence. Quant à l'allégation du Japon selon laquelle l'exemption des droits d'importation constitue aussi une violation de l'article XVII de l'AGCS, le Canada répond qu'il n'a souscrit aucun engagement spécifique concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles et qu'il n'est donc pas lié par l'obligation d'accorder le traitement national dans ce secteur. En outre, il fait valoir qu'il n'existe aucun fournisseur canadien ou japonais "similaire" de services de commerce de gros de véhicules automobiles auquel le traitement national s'appliquerait et que, s'agissant de l'article II, en raison de l'intégration verticale des fabricants et des fournisseurs de services de commerce de gros, il n'y a aucune concurrence qui puisse être affectée au niveau du commerce de gros.

10.226 En ce qui concerne l'allégation selon laquelle les prescriptions relatives à la VCA énoncées dans le MVTO de 1998 et les DRS constituent une violation de l'article XVII de l'AGCS, le Canada répond qu'en raison d'une série de circonstances, il est exclu que ces mesures puissent constituer un manquement à l'un quelconque de ses engagements spécifiques: i) le Canada a inscrit les limitations pertinentes concernant ses engagements dans les secteurs pertinents; ii) pour un grand nombre des services pertinents, la fourniture par le biais des modes 1 et 2 n'est pas faisable techniquement; iii) lorsqu'elle est faisable techniquement, la fourniture des services pertinents par le biais des modes 1 et 2 pâtit d'un désavantage concurrentiel imputable au caractère intrinsèquement étranger de ces services et non aux prescriptions relatives à la VCA; et iv) la plupart des fabricants bénéficiaires atteignent la proportion requise de valeur canadienne ajoutée en employant de la main-d'œuvre canadienne de sorte que l'effet des prescriptions relatives à la VCA sur leur achat de services est minime.

10.227 En outre, si le Groupe spécial devait constater que l'exemption des droits d'importation est une mesure qui affecte le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS, le Canada fait sienne la déclaration formulée par les États-Unis dans leur communication de tierce partie selon laquelle l'article V:1 s'appliquerait à toute violation alléguée de l'article II qui découle d'une disposition de l'ALENA, comme c'est le cas pour les mesures en cause dans le présent différend.

10.228 Pour analyser les allégations formulées au titre de l'AGCS, nous examinons d'abord la question générale de savoir si les mesures, qui, d'après les plaignants, sont contraires aux articles II et XVII de l'AGCS, constituent des "mesures qui affectent le commerce des services" au sens de l'article premier de l'AGCS. Nous examinons en deuxième lieu la compatibilité de l'exemption des droits d'importation, accordée en vertu du MVTO de 1998 et des DRS, avec l'article II et avec les engagements spécifiques pris par le Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS pour les services de commerce de gros. Nous examinons ensuite la compatibilité des prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS avec les engagements spécifiques pris par le Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS dans différents secteurs des services liés à la production de véhicules automobiles, qui, d'après les plaignants, sont affectés par les prescriptions relatives à la VCA. Enfin, nous examinons le rôle de l'article V de l'AGCS en ce qui concerne l'exemption des droits d'importation, qui, d'après les plaignants, est contraire à l'article II de l'AGCS.

2. Mesures qui affectent le commerce des services

10.229 Les plaignants font valoir que l'exemption des droits d'importation et les prescriptions relatives à la VCA figurant dans le MVTO de 1998 et les DRS sont des "mesures qui affectent le commerce des services" au sens de l'article premier de l'AGCS. Ils notent que le Groupe spécial *CE - Bananes III*[898] et l'Organe d'appel dans cette affaire ont constaté que l'expression "qui affectent" avait un large champ d'application et que, par conséquent, aucune mesure n'était *a priori* exclue du champ d'application de l'AGCS. Ils signalent aussi que le Groupe spécial *CE - Bananes III* a constaté que la liste des questions énumérées à l'article XXVIII c) au sujet desquelles des mesures affectant le commerce des services pouvaient être prises par les Membres était une liste exemplative et que l'expression "qui affectent" figurant à l'article XXVIII ne pouvait pas être interprétée comme signifiant simplement "concernant".

10.230 Le Canada répond que l'exemption des droits d'importation n'est pas une "mesure qui affecte le commerce des services" au sens de l'article premier de l'AGCS car, en tant que mesure tarifaire, elle affecte les marchandises elles-mêmes et non la fourniture de services de distribution. D'après lui, l'exemption des droits d'importation n'affecte pas un fabricant en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et sa fourniture d'un service.

10.231 Nous notons que l'article I:1 de l'AGCS dispose que "le présent accord s'applique aux mesures des Membres qui affectent le commerce des services". Le Groupe spécial *CE – Bananes III* et l'Organe d'appel dans cette affaire ont constaté que l'expression "qui affectent" figurant à l'article premier de l'AGCS avait un large champ d'application et que, par conséquent, aucune mesure n'était *a priori* exclue du champ d'application de l'AGCS. Le Groupe spécial *CE – Bananes III* a relevé ce qui suit:

> "… les rédacteurs [de l'AGCS] ont consciemment adopté les expressions "qui affectent" et "fourniture d'un service" pour faire en sorte que les disciplines de l'AGCS s'appliquent à toute mesure ayant une incidence sur les conditions de concurrence dans la fourniture d'un service, que cette mesure régisse directement ou affecte indirectement la fourniture du service."[899]

10.232 L'Organe d'appel a confirmé cette constatation du Groupe spécial et a noté ce qui suit:

> "… l'utilisation de l'expression "qui affectent" reflète l'intention des rédacteurs de donner une large portée à l'AGCS. Le sens ordinaire de l'expression "qui affectent"

---

[898] Rapport du Groupe spécial *CE - Bananes III, supra* note 269.

[899] Rapport du Groupe spécial *CE - Bananes III (USA), supra* note 269, paragraphe 7.281.

> implique qu'il s'agit des mesures qui ont "un effet sur", ce qui indique un vaste champ d'application."[900]

10.233 L'Organe d'appel constate aussi que, outre les mesures qui affectent le commerce des marchandises en tant que marchandises et les mesures qui affectent la fourniture de services en tant que services, relevant respectivement et exclusivement du champ d'application du GATT de 1994 ou de l'AGCS:

> "il y a toutefois une troisième catégorie de mesures qui pourraient être considérées comme relevant à la fois du GATT de 1994 et de l'AGCS. Il s'agit des mesures qui impliquent un service concernant une marchandise particulière ou un service fourni en liaison avec une marchandise particulière. Dans tous les cas entrant dans cette troisième catégorie, la mesure en question pourrait être examinée au regard aussi bien du GATT de 1994 que de l'AGCS".[901]

10.234 Nous notons que l'article premier de l'AGCS n'exclut *a priori* aucune mesure du champ d'application de l'Accord. On ne peut déterminer en termes abstraits la question de savoir si une mesure affecte le commerce des services, sans chercher à savoir si l'effet de cette mesure est compatible avec les obligations et les engagements du Membre au titre de l'AGCS. En l'espèce, la question de savoir si le MVTO de 1998 et les DRS sont des mesures qui affectent le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS devrait être déterminée sur la base de la détermination du point de savoir si ces mesures constituent un traitement moins favorable pour les services et fournisseurs de services de certains Membres par comparaison avec ceux d'autres Membres (article II) et/ou pour les services et fournisseurs de services d'autres Membres par comparaison avec les services et fournisseurs nationaux (article XVII).

10.235 En conséquence, nous n'examinons pas la question de savoir si le MVTO de 1998 et les DRS affectent le commerce des services indépendamment de la question de savoir si ces mesures ont un effet qui est incompatible avec une obligation prévue dans l'Accord.

3. Allégation au titre de l'article II de l'AGCS

10.236 Les plaignants allèguent que l'exemption des droits d'importation accordés par le MVTO de 1998 et les DRS à certains fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles – les fabricants bénéficiaires – est contraire à l'article II de l'AGCS car elle constitue un traitement plus favorable accordé aux services et fournisseurs de services des États-Unis par rapport à celui qui est accordé à ceux d'autres Membres. Nous notons que l'article II:1 de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "En ce qui concerne toutes les mesures couvertes par le présent accord, chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays."

10.237 Les plaignants font valoir que l'exemption des droits d'importation constitue une discrimination *de facto* car, même si les critères régissant l'obtention de l'exemption prévue par le MVTO de 1998 et les DRS ne sont pas fondés sur la nationalité, en fait, tous les bénéficiaires sont des fournisseurs des États-Unis. Le Japon allègue aussi que l'exemption des droits d'importation est

---

[900] Rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *CE - Bananes III, supra* note 49, paragraphe 220.

[901] *Ibid*., paragraphe 221.

incompatible avec la prescription énoncée avec l'article II selon laquelle le traitement non moins favorable doit être accordé "immédiatement et sans condition". Le Canada fait valoir que parmi les bénéficiaires de l'exemption figurent des sociétés qui sont des fournisseurs des Communautés européennes et du Japon. Il fait aussi valoir qu'il n'est pas possible de maintenir que la mesure modifie les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles car, en raison des arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive entre les fabricants et les vendeurs en gros de véhicules automobiles, il n'y a pas de concurrence qui soit affectée au niveau du commerce de gros.

a) Question de savoir si l'exemption des droits d'importation affecte les services de commerce de gros

10.238 Les plaignants allèguent que l'exemption des droits d'importation affecte la fourniture de services de commerce de gros car elle modifie les conditions de concurrence entre les bénéficiaires du régime de franchise et les autres fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles importés qui ne bénéficient pas du même régime. En particulier, l'exemption affecterait directement le coût des marchandises distribuées et indirectement le coût et/ou la rentabilité des services connexes de commerce de gros. Le Canada répond que l'exemption des droits d'importation n'est pas une mesure qui affecte le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS car, en tant que mesure tarifaire, elle affecte les marchandises elles-mêmes et non la fourniture de services de distribution. D'après lui, ces mesures n'affectent pas un fournisseur de services en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et sa fourniture d'un service. En se fondant sur le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Canada fait valoir que l'exemption des droits d'importation est une mesure qui relève exclusivement du GATT de 1994 car elle affecte le commerce des marchandises en tant que marchandises, à la différence d'autres mesures qui impliquent un service concernant une marchandise particulière ou un service fourni en liaison avec une marchandise particulière, qui sont visées à la fois par le GATT de 1994 et l'AGCS.

10.239 Nous notons que, si, d'une part, on pourrait faire valoir que l'exemption des droits d'importation affecte directement le commerce des marchandises et qu'elle n'a pas d'incidence directe sur la fourniture de services de distribution, d'autre part, on ne peut maintenir qu'elle n'affecte pas indirectement la fourniture de services de distribution. Comme les mesures mises en cause dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'exemption des droits d'importation accordée uniquement aux fabricants bénéficiaires influence les conditions de concurrence dans la fourniture de services de distribution, indépendamment de la question de savoir si elle a une influence directe sur la fourniture de ces services ou affecte indirectement cette fourniture. À notre avis, en conséquence, l'exemption des droits d'exportation relève de la troisième catégorie de mesures, définie par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*, comme impliquant "un service concernant une marchandise particulière ou un service fourni en liaison avec une marchandise particulière", qui "pourrait être examinée au regard aussi bien du GATT de 1994 que de l'AGCS".

10.240 Le Canada relève que l'on pourrait potentiellement constater que toutes les mesures tarifaires affectent le commerce des services, et en particulier les services de distribution. Il fait donc valoir que s'il est constaté que l'exemption des droits d'importation est une mesure qui affecte le commerce des services, d'autres mesures tarifaires devraient être considérées comme des "mesures qui affectent le commerce des services", ce qui pourrait aboutir à la situation anormale dans laquelle certaines mesures qui sont licites au regard du GATT pourraient être jugées contraires à l'AGCS. Par exemple, les droits de douane différenciés, qui sont licites au regard des articles XXIV et VI du GATT, pourraient être jugés contraires à l'article II de l'AGCS.

10.241 Le Canada souligne aussi que son opinion selon laquelle les mesures tarifaires ne peuvent pas être considérées comme des mesures qui affectent le commerce des services est étayée par l'addendum 1 du guide pour l'établissement des listes (*Établissement des listes d'engagements initiaux*

pour le commerce des services: Note explicative – Addendum, MTN.GNS/W/164/Add.1), qui contient la réponse suivante à la question 6 sur le point de savoir s'il faut "se réserver le droit d'appliquer des droits de douane et des réglementations au mouvement de marchandises lié à la fourniture d'un service":

> "Il n'y a dans l'AGCS aucune obligation d'inscrire dans les listes une limitation en vertu de laquelle le mouvement transfrontières de marchandises lié à la fourniture d'un service peut être assujetti à des droits de douane ou à d'autres impositions administratives. Ces mesures sont soumises aux disciplines du GATT."

10.242 En l'espèce, la question des mesures qui peuvent être licites au regard du GATT mais qui constituent une violation de l'AGCS ne se pose pas. Surtout, la question dont nous sommes saisis ne concerne pas l'effet de la différence elle-même entre le taux de droit NPF et le taux de droit nul préférentiel, mais l'effet des mesures qui réservent la possibilité d'obtenir l'admission en franchise de marchandises à une catégorie fermée de fournisseurs de services tout en en excluant les autres.

10.243 Nous notons que même si la réponse à la question concernant les droits de douane dans l'addendum du guide pour l'établissement des listes montre clairement que les Membres ne sont pas tenus d'inscrire les droits de douane dans leurs listes, les mesures dont il est allégué qu'elles sont incompatibles avec l'AGCS en l'espèce ne sont pas des "droits de douane et des réglementations [appliqués] au mouvement de marchandises lié à la fourniture d'un service" mais des réglementations qui réservent la possibilité d'obtenir l'admission en franchise de marchandises à une catégorie fermée de fournisseurs de services, à savoir les fabricants bénéficiaires, tout en excluant les autres. Le Canada ne serait donc pas tenu d'inscrire dans sa liste les taux de droits différenciés appliqués aux importations de véhicules automobiles; il serait uniquement tenu d'inscrire les limitations et/ou exemptions de l'obligation NPF concernant les mesures qui empêchent certains distributeurs d'avoir la possibilité d'obtenir le droit d'importer des véhicules automobiles en franchise.

10.244 Les plaignants font valoir qu'il n'y a pas de différence de nature entre l'exemption des droits d'importation et les mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III.* La première, comme les secondes, confère un avantage tarifaire à une catégorie restreinte de fournisseurs, qui permet à ces derniers d'importer et de revendre à des conditions plus favorables. Les plaignants notent que le contingent tarifaire incriminé dans l'affaire *CE – Bananes III* n'empêchait pas les opérateurs d'obtenir des certificats d'importation, car ceux-ci étaient librement négociables. Cependant, les importateurs auxquels les Communautés européennes avaient attribué des certificats seraient en mesure de conserver la "rente contingentaire" (l'avantage de pouvoir importer des marchandises à des taux préférentiels dans le cadre du contingent), alors que les autres opérateurs seraient obligés d'acheter ces certificats sur le marché en acquittant un surcoût. Les plaignants notent aussi s'il s'avère que les mesures mises en cause dans l'affaire *CE - Bananes III* et l'exemption des droits d'importation sont du même type, les différences quant à l'intensité de leur effet restrictif ne devraient pas entrer en ligne de compte lorsqu'il s'agit de déterminer si les mesures affectent le commerce des services, car il n'y a pas de règle *de minimis* à l'article II ou à l'article XVII de l'AGCS.

10.245 En ce qui concerne l'analogie avec les mesures mises en cause dans l'affaire *CE - Bananes III*, le Canada répond que la mesure qui déterminait l'attribution des certificats d'importation dans ladite affaire affectait directement les importateurs/distributeurs de bananes, alors qu'en l'espèce, l'application de droits différenciés sur les véhicules automobiles affecte uniquement le commerce des marchandises. De plus, d'après lui, dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial n'avait même pas examiné la question de l'effet de l'existence d'un droit différencié sur les services de distribution. Le Canada relève aussi qu'à la différence des droits différenciés tels que ceux qui résultent de l'exemption des droits d'importation, le contingent institué pour l'attribution des certificats d'importation dans l'affaire *CE – Bananes III* entraînait l'impossibilité pour certains distributeurs d'obtenir ces certificats, et que cet effet restrictif n'était pas atténué par le fait que les certificats étaient

librement négociables, car la rente contingentaire perçue par les détenteurs de certificats était substantielle.

10.246 Nous notons que dans les deux cas, ces mesures permettent à certains fournisseurs de services de commerce de gros d'importer et de revendre à des conditions plus favorables, tout en créant un désavantage concurrentiel pour les autres fournisseurs, qui doivent acquitter les droits de douane ou acheter les certificats d'importation imputés sur le contingent tarifaire. L'allégation du Canada selon laquelle le contingent tarifaire et le régime de licences dans l'affaire *CE – Bananes III*, à la différence de l'exemption des droits d'importation prévue par le Pacte de l'automobile, "avaient une influence déterminante sur l'ampleur et la rentabilité des services fournis par les distributeurs de bananes indépendants, voire sur la capacité même des distributeurs intégrés d'importer" semble se fonder sur une évaluation quantitative de l'effet des mesures en cause, et non sur une distinction entre les mesures tarifaires et les contingents d'importation: dans l'affaire *CE – Bananes III*, en dépit du système contingentaire, les certificats étaient librement négociables de sorte que le système avait pour effet de créer un désavantage concurrentiel pour certains distributeurs et non d'empêcher ces derniers de vendre des bananes dans le cadre du contingent. Dans les deux cas, il existe un désavantage économique. Nous notons, en conséquence, qu'il n'y a pas lieu de faire la distinction entre les mesures en cause dans l'affaire *CE – Bananes III* et les mesures en cause en l'espèce sur la base de l'*ampleur* de leur effet sur le commerce des services.

b) Question de savoir si les fournisseurs de services sont "similaires"

10.247 Les plaignants font valoir – ce que le Canada ne conteste pas – que les fabricants bénéficiaires et les bénéficiaires autres que les fabricants fournissent des services "similaires" et sont des fournisseurs de services "similaires", indépendamment de la question de savoir si leurs services sont fournis en relation avec les véhicules automobiles importés par les fabricants bénéficiaires ou en relation avec les véhicules automobiles importés par les bénéficiaires autres que les fabricants, et s'ils ont des installations de production au Canada.

10.248 Nous convenons que dans la mesure où les fournisseurs de services concernés fournissent les mêmes services, ils devraient être considérés "similaires" aux fins de la présente affaire.

c) Question de savoir si un traitement non moins favorable est accordé

i) Structure de la concurrence sur le marché des services de commerce de gros

10.249 Le Canada fait valoir qu'il n'est pas possible d'établir si un traitement non moins favorable a été accordé ou non, en raison des arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive qui existent dans l'industrie automobile entre fabricants et fournisseurs de services de commerce de gros, et qui excluent toute concurrence effective ou potentielle au niveau du commerce de gros. Il relève que les caractéristiques de l'industrie automobile empêchent aussi les sociétés intégrées verticalement de vendre en gros des véhicules fabriqués par d'autres sociétés. D'après lui, il faudrait en raison de ce facteur distinguer le présent différend de l'affaire *CE – Bananes III*, dans laquelle il a été considéré que, malgré l'intégration verticale, les caractéristiques du secteur permettaient même aux opérateurs faisant partie de sociétés intégrées verticalement de s'implanter sur le marché des services de commerce de gros.

10.250 Les plaignants relèvent que, malgré les arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive dans l'industrie automobile, il est possible d'établir qu'un traitement moins favorable est appliqué aux fournisseurs de services de commerce de gros car il existe une concurrence potentielle entre grossistes pour l'achat de véhicules auprès de fabricants et une concurrence effective pour la vente aux détaillants de véhicules directement concurrents. Ils font valoir que l'existence d'une concurrence potentielle pour les achats auprès de fabricants est confirmée par le fait que, par le passé,

Chrysler, une société originaire des États-Unis, a distribué au Canada des véhicules fabriqués par Mitsubishi, société d'origine japonaise. Les plaignants se réfèrent aussi à la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Bananes III*, selon laquelle "même si une société est intégrée verticalement, ... dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services de commerce de gros" ..., ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS". [902]

10.251 Le Canada répond que la relation entre Chrysler et Mitsubishi n'est pas un bon exemple de concurrence sur le marché du commerce de gros car ces deux sociétés étaient liées par un accord de coentreprise. Il conteste aussi l'existence d'une concurrence effective pour les ventes aux détaillants car, en raison des arrangements de distribution exclusive entre fabricants et grossistes, les détaillants devront toujours s'adresser au même grossiste pour telle ou telle marque de véhicule.

10.252 Nous notons que dans l'affaire *CE – Bananes III*, l'Organe d'appel a constaté ce qui suit:

> "... même si une société est intégrée verticalement, ... dans la mesure où elle assure également la fourniture de "services et de commerce de gros" ..., ladite société est un fournisseur de services relevant de l'AGCS."[903]

10.253 À notre avis, l'intégration verticale de la production et de la distribution n'exclut pas la possibilité de considérer le distributeur comme un fournisseur de services, qui peut être affecté en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services par des mesures telles que l'exemption des droits d'importation, qu'il existe ou non une concurrence effective sur le marché du commerce de gros. Nous notons aussi que l'intégration verticale pourrait déterminer l'absence de concurrence effective entre grossistes s'agissant de l'achat de véhicules auprès des fabricants, mais qu'elle n'exclut ni la concurrence potentielle dans la relation grossiste-fabricant, ni la concurrence effective dans la relation grossiste-détaillant. Même si, en raison de la structure actuelle du marché, les fournisseurs de services de commerce de gros achètent leurs véhicules auprès des mêmes fabricants, aucune mesure gouvernementale n'empêche un distributeur grossiste, même intégré verticalement, de s'adresser à différents fabricants pour acheter des véhicules automobiles. Quant à la concurrence pour les ventes aux détaillants, le fait que, en raison des arrangements de distribution exclusive entre fabricants et grossistes, les détaillants doivent s'adresser au même grossiste pour telle ou telle marque de véhicule (absence de concurrence s'agissant d'une même marque) n'empêche pas une concurrence entre des grossistes fournissant des véhicules directement concurrents (concurrence entre les marques).

10.254 Nous **constatons** en conséquence que les arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive entre fabricants et grossistes dans l'industrie automobile n'excluent pas la possibilité qu'un traitement moins favorable puisse être accordé à des fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles. Nous **constatons** aussi que les arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive n'empêchent pas une concurrence potentielle entre grossistes pour les achats de véhicules auprès des fabricants ni une concurrence effective entre les marques pour les ventes aux détaillants.

ii) Présence en tant que fabricant et liste fermée de fabricants bénéficiaires du Pacte de l'automobile

10.255 Les plaignants font valoir que même si les critères d'admissibilité à l'exemption des droits d'importation ne sont pas expressément fondés sur la nationalité, l'exemption des droits d'importation constitue une discrimination *de facto* au regard de l'article II de l'AGCS car tous ou presque tous les

---

[902] *Ibid.*, paragraphe 227.

[903] *Ibid.*, paragraphe 227.

fournisseurs de services des autres Membres qui bénéficient de l'exemption sont ceux des États-Unis. Le Canada répond que non seulement la nationalité n'est pas un critère régissant l'octroi de l'exemption des droits d'importation dans le cadre du Pacte de l'automobile mais encore les mesures n'accordent pas *de facto* un traitement plus favorable aux fournisseurs d'un seul Membre, en l'occurrence les États-Unis. Il signale qu'au moins deux fabricants bénéficiaires sont d'origine communautaire (Volvo Canada Ltd. et DaimlerChrysler Canada Inc.), et qu'un bénéficiaire est une coentreprise créée à parts égales entre des personnes morales du Japon et des États-Unis (CAMI Automotive Inc.). Cette allégation est rejetée par les Communautés européennes et le Japon. Dans leurs réponses à la question 57 du Groupe spécial, les plaignants ont maintenu l'un et l'autre que l'exemption des droits d'importation entraîne une discrimination *de facto*, mais ils ont aussi relevé qu'à leur avis, l'existence d'une liste fermée de fabricants bénéficiaires constitue un traitement formellement différent.

10.256 Nous notons que l'article XXVIII m) de l'AGCS donne la définition ci-après d'une "personne morale d'un autre Membre":

> "l'expression "personne morale d'un autre Membre" s'entend d'une personne morale:
>
> i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout autre Membre; ou
>
> ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée:
>
> 1. par des personnes physiques de ce Membre; ou
>
> 2. par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i)."

10.257 À notre avis, DaimlerChrysler Canada Inc. est un fournisseur de services des États-Unis au sens de l'article XXVIII m) ii) 2) de l'AGCS, car elle est contrôlée par DaimlerChrysler Corporation, une personne morale des États-Unis suivant la définition figurant à l'alinéa i) de l'article XXVIII m). Ce qui est pertinent, par conséquent, c'est le fait que DaimlerChrysler Corporation est une personne morale des États-Unis. Le fait que, à son tour, DaimlerChrysler Corporation peut être contrôlée par une personne morale d'un autre Membre est sans intérêt au regard de l'article XXVIII de l'AGCS. Aux fins de la définition d'une "personne morale d'un autre Membre", l'article XXVIII m) de l'AGCS ne prévoit pas qu'il faut identifier la personne physique ou morale qui exerce le contrôle en dernier ressort: il suffit d'établir que l'entité est détenue ou contrôlée par une personne morale d'un autre Membre, définie suivant les critères énoncés à l'alinéa i).[904]

10.258 En ce qui concerne CAMI Automotive Inc., il semble que cette société est détenue conjointement par Suzuki Motor Co. (Japon) et General Motors Corp. (États-Unis). Les Communautés européennes font valoir que, bien que CAMI soit détenue conjointement par des

[904] Dans l'affaire *CE – Bananes III*, le Groupe spécial a déclaré ce qui suit au sujet de la détermination de l'origine d'une personne morale: "… les fournisseurs qui ont une présence commerciale sur le territoire de la CE et qui sont détenus ou contrôlés, par exemple, par Del Monte Mexico seraient admis à bénéficier de droits au titre de l'AGCS car il importerait peu, au regard de l'article XXVIII m) de l'AGCS, que Del Monte Mexico soit détenue ou contrôlée par des personnes physiques ou morales de la Jordanie, c'est-à-dire d'un pays non Membre de l'OMC, du moment que cette société est constituée au Mexique et effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire du Mexique ou de tout autre Membre." Voir le rapport du Groupe spécial *CE - Bananes III (USA)*, *supra* note 269, note de bas de page 493, paragraphe 7.318.

personnes morales du Japon et des États-Unis, elle devrait être considérée comme une personne morale des États-Unis car elle est contrôlée par General Motors Corp., une personne morale des États-Unis. Les Communautés relèvent que General Motors Corp. est le plus gros actionnaire de Suzuki Motor Co. et que les ressortissants japonais sont minoritaires au conseil d'administration de CAMI. À notre avis, cependant, aucun élément de preuve n'a été présenté qui aurait permis au Groupe spécial de déterminer quelle personne morale "contrôle" CAMI au sens de l'article XXVIII n) ii) de l'AGCS.

10.259 En ce qui concerne Volvo Canada Ltd., il convient de noter que la propriété et le contrôle de cette société sont passés de Volvo AB (Suède) à Ford Motor Co. (États-Unis) en janvier 1999, lorsque la première a accepté de vendre à la seconde son secteur des voitures de tourisme. Par conséquent, Volvo Canada Ltd. est aujourd'hui une personne morale des États-Unis au sens de l'article XXVIII m) de l'AGCS. De plus, comme Volvo Canada Ltd. a fermé son usine au Canada en décembre 1998, elle perdrait le droit d'importer en franchise des véhicules automobiles au bénéfice de l'exemption des droits d'importation.

10.260 Le MVTO de 1998 limite l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation aux fabricants qui ont eu des activités au Canada pendant l'année de base 1963/64, tandis que jusqu'en 1989, les DRS permettaient à certains autres fabricants de remplir les conditions requises, sous réserve des prescriptions relatives à la présence en tant que fabricant et à la VCA se référant à différentes années de base. L'admissibilité aux DRS a cependant pris fin en 1989, ce qui a effectivement gelé le statu quo s'agissant des bénéficiaires de l'exemption des droits d'importation. Ce fait est confirmé par le Canada dans sa réponse à la question 37 du Groupe spécial, selon laquelle la liste des fabricants visés par les DRS ne peut pas être élargie mais uniquement mise à jour pour prendre en compte un changement intervenu dans la raison sociale d'une société ou pour en radier les sociétés qui ont cessé leurs activités de fabrication. La catégorie des fabricants bénéficiaires est donc actuellement une catégorie fermée, de sorte qu'après 1989, il est devenu impossible pour d'autres fabricants/grossistes de satisfaire aux critères établis afin de remplir les conditions requises pour l'exemption des droits d'importation.

10.261 Bien qu'aucun des critères régissant l'octroi de l'exemption des droits d'importation ne soit expressément fondé sur la nationalité, en raison de la prescription relative à la présence en tant que fabricant, qui se réfère à la période allant du 1er août 1963 au 31 juillet 1964 dans le MVTO de 1998, seuls trois fournisseurs de services des États-Unis (Chrysler Canada Ltd., General Motors du Canada Ltée et Ford Motor Company of Canada Ltd.) et un fournisseur de services de Suède (Volvo Canada Ltd.) ont pu remplir les conditions requises pour l'exemption des droits d'importation.[905] Il a été noté plus haut que Volvo Canada Ltd. est récemment passée sous le contrôle d'une personne morale des États-Unis (Ford Motor Co.). Les DRS ont été utilisés pour élargir la catégorie des fabricants bénéficiaires en autorisant deux autres fabricants/vendeurs en gros d'automobiles (Intermeccanica of Canada et CAMI, coentreprise détenue à parts égales par Suzuki Motor Co. (Japon) et General Motors Corp. (États-Unis)) et plusieurs fabricants/vendeurs en gros d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés à remplir les conditions requises pour l'exemption des droits d'importation.

10.262 À notre avis, l'exemption des droits d'importation, telle qu'elle est prévue dans le MVTO de 1998 et les DRS, entraîne l'application d'un traitement moins favorable aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre au sens de l'article II:1 de l'AGCS, car cet avantage est accordé à un

[905] Le MVTO de 1965, qui visait à mettre en œuvre le Pacte de l'automobile canado-américain au Canada, était initialement applicable à six constructeurs automobiles (American Motors, Chrysler, Ford, General Motors, Studebaker et Volvo), qui sont tous d'origine nord-américaine à l'exception de Volvo, et à un certain nombre de producteurs de véhicules commerciaux spécifiés et d'autobus.

groupe limité et identifiable de fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles de quelques Membres, choisis sur la base de critères tels que la présence en tant que fabricant au cours d'une année de base donnée. Nous notons aussi que les prescriptions relatives à la présence en tant que fabricant qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS empêchent explicitement les fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles qui ne fabriquent pas de véhicules au Canada de remplir les conditions requises pour l'exemption des droits d'importation. En outre, du fait qu'en 1989, le gouvernement canadien a cessé d'accorder des DRS, la liste des bénéficiaires de l'exemption des droits d'importation est une liste fermée. En conséquence, les fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles de quelques Membres peuvent importer des véhicules en franchise au Canada, tandis que les fabricants/vendeurs en gros d'autres Membres sont explicitement empêchés d'importer des véhicules en franchise au Canada.

10.263 Nous n'examinons pas séparément l'allégation du Japon selon laquelle l'exemption des droits d'importation est incompatible avec la prescription énoncée à l'article II d'après laquelle le traitement non moins favorable doit être accordé "immédiatement et sans condition", car à notre avis, cette allégation est prise en compte dans notre constatation sur le point de savoir si l'exemption des droits d'importation constitue un "traitement moins favorable" au sens de l'article II de l'AGCS.

10.264 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** qu'en ce qui concerne l'exemption des droits d'importation, accordée à un nombre limité de fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles, le Canada n'a pas accordé immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays. Nous **constatons,** en conséquence, que l'exemption des droits d'importation accordée au titre du MVTO de 1998 et des DRS est incompatible avec les prescriptions de l'article II:1 de l'AGCS.

4. Applicabilité de l'article V de l'AGCS

10.265 Dans sa communication de tierce partie, les États-Unis allèguent que le MVTO de 1998 et les DRS, dans la mesure où ils accordent un traitement plus favorable aux fournisseurs de services des États-Unis, sont couverts par l'exception à l'article II de l'AGCS conférée par l'article V:1 de l'AGCS. D'après les États-Unis, la raison en est le fait que le traitement plus favorable que les plaignants cherchent à faire condamner est accordé par un signataire d'un accord d'intégration économique du type spécifié à l'article V:1, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), aux fournisseurs de services d'un autre signataire dudit accord. Les États-Unis soulignent aussi que les dispositions de l'ALENA concernant les services entrent clairement dans le cadre de l'article V:1 de l'AGCS. Le Canada n'invoque pas l'article V, car il maintient que le MVTO de 1998 et les DRS ne sont pas des mesures qui affectent le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS. Cependant, si le Groupe spécial devait constater que le MVTO de 1998 et les DRS sont des mesures qui affectent le commerce des services et qui sont incompatibles avec l'article II de l'AGCS, le Canada fait valoir qu'ils sont couverts par l'article V:1 de l'AGCS.

10.266 Les plaignants font valoir que l'article V ne peut pas s'appliquer aux faits en l'espèce car le MVTO de 1998 et les DRS sont des mesures unilatérales et ne peuvent pas être considérés comme un "accord" au sens de l'article V:1 de l'AGCS (le Pacte de l'automobile initial n'est plus mis en œuvre par les États-Unis). Ils relèvent aussi que même si le MVTO de 1998 et les DRS devaient être considérés comme un accord au sens de l'article V:1 de l'AGCS, cet instrument ne couvrirait pas un nombre substantiel de secteurs comme il est requis à l'article V:1 a), il ne permettrait d'éliminer pour l'essentiel toute discrimination, au sens de l'article XVII, entre deux parties ou plus (article V:1 b)) et il relèverait le niveau général des obstacles au commerce des services dans le secteur (article V:4). Les deux plaignants font aussi observer que le MVTO de 1998 et les DRS ne peuvent pas être considérés comme faisant partie de l'ALENA, car ce dernier contient des dispositions prohibant les exemptions de droits d'importation et les prescriptions en matière de résultats. Ils notent que

l'ALENA n'oblige pas mais simplement autorise, par le biais d'exceptions expresses, le Canada à maintenir le MVTO de 1998 et les DRS.

10.267 Nous notons que le passage pertinent de l'article V:1 de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "1. Le présent accord n'empêchera aucun des Membres d'être partie ou de participer à un accord libéralisant le commerce des services entre deux parties audit accord ou plus, à condition que cet accord::
>
> a) couvre un nombre substantiel de secteurs (*note de bas de page omise*), et
>
> b) prévoie l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination, au sens de l'article XVII, entre deux parties ou plus, dans les secteurs visés à l'alinéa a), par:
>
> i) l'élimination des mesures discriminatoires existantes, et/ou
>
> ii) l'interdiction de nouvelles mesures discriminatoires ou de mesures plus discriminatoires."

10.268 Nous notons l'argument des États-Unis selon lequel les mesures en cause en l'espèce sont couvertes par l'article V:1 de l'AGCS car elles sont appliquées par un signataire de l'ALENA en faveur des fournisseurs de services d'un autre signataire du même accord d'intégration économique. À notre avis, cependant, le MVTO de 1998 et les DRS sont des mesures qui ne peuvent pas être considérées comme faisant partie des dispositions de l'ALENA concernant la libéralisation du commerce des services; en fait, les signataires de l'ALENA sont convenus d'autoriser la poursuite de leur mise en œuvre par le biais d'exceptions spécifiques consenties au Canada. Il est dit au paragraphe 1 de l'annexe 300-A.1 de l'ALENA que "le Canada et les États-Unis pourront maintenir l'Accord entre le gouvernement canadien et le gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant les produits de l'industrie automobile". L'annexe I – Canada de l'ALENA dispose aussi que "le Canada peut, en les assujettissant explicitement ou implicitement à des prescriptions de résultats, accorder des exemptions de droits de douane".

10.269 Même à supposer que le MVTO de 1998 et les DRS puissent être considérés comme relevant des dispositions de l'ALENA concernant la libéralisation du commerce des services, nous notons que l'exemption des droits d'importation dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS est accordée à un petit nombre de fabricants/grossistes des États-Unis à l'exclusion de tous les autres fabricants/grossistes des États-Unis et du Mexique. Le MVTO de 1998 et les DRS accordent, en conséquence, un traitement plus favorable uniquement à certains et non à tous les services et fournisseurs de services des signataires de l'ALENA, alors que d'après l'article V:1 b), un accord d'intégration économique doit prévoir "l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination, au sens de l'article XVII" pour pouvoir être admis à bénéficier de la dérogation à l'article II de l'AGCS.

10.270 Bien que la prescription de l'article V:1 b) vise la non-discrimination au sens de l'article XVII (traitement national), nous estimons qu'elle permettrait aussi, une fois qu'elle a été respectée, d'assurer la non-discrimination entre tous les fournisseurs de services des autres parties à l'accord d'intégration économique. À notre avis, l'objet et le but de cette disposition sont d'éliminer toute discrimination entre les services et fournisseurs de services des parties à un accord d'intégration économique, y compris la discrimination entre les fournisseurs d'autres parties à un tel accord. En d'autres termes, il serait incompatible avec cette disposition qu'une partie à un accord d'intégration économique applique aux fournisseurs de services d'une partie un traitement plus favorable que celui qu'elle applique aux fournisseurs de services d'une autre partie au même accord.

10.271 De plus, il convient de rappeler que l'article V constitue le fondement juridique des mesures prises conformément à des accords d'intégration économique qui seraient par ailleurs incompatibles avec l'obligation NPF énoncée à l'article II. Le paragraphe 1 de l'article V mentionne "un accord libéralisant le commerce des services". Les accords d'intégration économique en ce sens visent généralement à réaliser des niveaux de libéralisation entre leurs parties plus élevés que ceux qui sont réalisés entre les Membres de l'OMC. L'article V:1 prescrit aussi un niveau minimal de libéralisation que ces accords doivent atteindre afin de bénéficier de l'exemption de l'obligation NPF générale énoncée à l'article II. À cet égard, le but de l'article V est de permettre qu'une libéralisation ambitieuse ait lieu au niveau régional, tout en évitant qu'il soit porté atteinte à l'obligation NPF par le biais d'arrangements préférentiels mineurs. Cependant, à notre avis, l'objet et le but de l'article V ne sont pas de constituer un fondement juridique pour l'application, sur une base sélective, d'un traitement plus favorable uniquement à quelques fournisseurs de services des parties à un accord d'intégration économique, même dans les situations dans lesquelles le maintien de ces mesures peut être explicitement prévu par l'accord lui-même.

10.272 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que l'article V:1 de l'AGCS n'exempte pas le Canada de ses obligations au titre de l'article II de l'AGCS en ce qui concerne le MVTO de 1998 et les DRS.

5. Allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS – exemption des droits d'importation

10.273 Seul le Japon allègue que l'exemption des droits d'importation est aussi contraire à l'article XVII de l'AGCS car elle constitue un traitement plus favorable accordé aux services canadiens et fournisseurs de services canadiens, qui ont le droit d'importer en franchise des véhicules, par rapport aux fournisseurs japonais qui ne le peuvent pas.

10.274 Nous notons que l'article XVII de l'AGCS dispose ce qui suit:

> "1. Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires. (*La note de bas de page se lit comme suit*: Les engagements spécifiques contractés en vertu du présent article ne seront pas interprétés comme obligeant un Membre à compenser tous désavantages concurrentiels intrinsèques qui résultent du caractère étranger des services ou fournisseurs de services pertinents.)
>
> 2. Un Membre pourra satisfaire à la prescription du paragraphe 1 en accordant aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre soit un traitement formellement identique à celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, soit un traitement formellement différent.
>
> 3. Un traitement formellement identique ou formellement différent sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre."

10.275 Le Japon allègue que l'exemption des droits d'importation affecte la fourniture des services de commerce de gros car elle modifie les conditions de concurrence entre les bénéficiaires canadiens du régime de franchise et les fournisseurs étrangers de services de commerce de gros de véhicules automobiles importés qui ne bénéficient pas du même traitement. En particulier, l'exemption des

droits d'importation affecterait directement le coût des marchandises distribuées et indirectement le coût et/ou la rentabilité des services connexes de commerce de gros.

10.276 Le Canada fait valoir que l'exemption des droits d'importation n'est pas une mesure qui affecte le commerce des services au sens de l'article premier de l'AGCS car, en tant que mesure tarifaire, elle affecte les marchandises elles-mêmes et non la fourniture des services de distribution. D'après le Canada, ces mesures n'affectent pas un fournisseur de services en ce qui concerne sa capacité de fournisseur de services et sa fourniture d'un service. Le Canada fait aussi valoir ce qui suit: i) il n'a pas pris d'engagements concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles; ii) s'il avait pris des engagements, il n'avait pas besoin d'inscrire dans sa liste les droits de douane comme limitations concernant le traitement national; iii) il n'existe pas de fournisseurs canadiens et japonais "similaires" de services de commerce de gros de véhicules automobiles au Canada; et iv) s'agissant de l'article II, il n'est pas possible de faire valoir que l'exemption des droits d'importation modifie les conditions de concurrence entre les fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles car, en raison des arrangements d'intégration verticale et de distribution exclusive entre fabricants et vendeurs en gros de véhicules automobiles, il n'existe pas de concurrence qui soit affectée au niveau du commerce de gros.

10.277 L'analyse que nous avons faite au sujet de l'allégation au titre de l'article II concernant la manière dont l'exemption des droits d'importation affecte les services de commerce de gros de véhicules automobiles, au sens de l'article premier de l'AGCS, s'applique aussi à cette allégation au titre de l'article XVII de l'AGCS (voir plus haut, paragraphes 10.239 à 10.246).

a) Question de savoir si le Canada a souscrit des engagements concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles

10.278 Le Japon fait valoir que la liste d'engagements spécifiques du Canada inclut le commerce de gros de véhicules automobiles soit dans la rubrique générale "B. Services de commerce de gros", soit dans la rubrique plus spécifique "Commerce de véhicules automobiles, incluant les automobiles et autres véhicules routiers", classe 6111 de la Classification centrale de produits (CPC) des Nations Unies. Le Japon relève aussi que sous "B. Services de commerce de gros", le Canada indique une limitation pour l'État de la Saskatchewan qui s'applique aux "vendeurs de véhicules motorisés". Selon le Japon, en inscrivant cette limitation, le Canada laisse entendre que ses engagements concernant les services de commerce de gros visent aussi les services de commerce de gros de véhicules automobiles. Le Canada répond que sa rubrique "B. Services de commerce de gros" renvoie expressément au groupe 622 de la CPC, qui exclut la distribution de véhicules automobiles, et que l'inscription d'une limitation concernant les véhicules automobiles est une erreur commise lors de l'établissement de la liste. Il signale aussi que la référence à la classe "6111" de la CPC figure dans la rubrique intitulée "C. Services de commerce de détail" et devrait donc être interprétée comme un engagement concernant uniquement les services de commerce de détail de véhicules automobiles.

10.279 Nous notons que le groupe 622 de la CPC (Services de commerce de gros) ne comporte pas de subdivision pour les véhicules automobiles, et que la sous-classe 62282 (Services de commerce de gros de matériel de transport autre que les véhicules automobiles, cycles et motocycles) exclut expressément les véhicules automobiles. À notre avis, le fait que le Canada a inscrit dans sa liste une limitation applicable aux véhicules automobiles en ce qui concerne la rubrique "Services de commerce de gros (622)" ne constitue pas en soi un élément de preuve suffisant pour permettre de conclure qu'il a souscrit un engagement concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles.

10.280 Néanmoins, le Canada a aussi inscrit dans sa liste d'engagements la mention "Commerce de véhicules automobiles, incluant les automobiles et autres véhicules routiers" avec une référence

explicite à la classe 6111 de la CPC. Dans la version provisoire de la Classification centrale de produits des Nations Unies, la classe "6111 Commerce de véhicules automobiles" comprend deux sous-classes: "61111 Services de commerce de gros de véhicules automobiles", et "61112 Commerce de détail de véhicules automobiles". À notre avis, si le Canada avait voulu limiter cet engagement aux services de commerce de détail, il aurait dû inscrire dans sa liste la sous-classe 61112 (Commerce de détail de véhicules automobiles) et non la classe 6111 (Commerce de véhicules automobiles).

10.281 Nous notons qu'il y a une contradiction entre l'inclusion de la mention complète de la classe 6111 de la CPC et l'intitulé correspondant à l'engagement ("C. Services de commerce de détail) qui figure à la page 57 de la liste du Canada. Cependant, le fait que la classe 6111 a été indiquée sous l'intitulé "C. Services de commerce de détail" ne constitue pas un élément de preuve suffisant pour permettre d'exclure un engagement concernant les services de commerce de gros de véhicules automobiles. Si cet intitulé devait faire foi, l'incidence systémique serait que toutes les positions de la CPC non assorties de réserve dans les listes d'engagements des Membres, qui se rapportent à des sous-secteurs définis clairement et avec précision, seraient remises en question, du moins lorsqu'il est contradictoire de les associer à des intitulés. Pour ces raisons, nous estimons que la description utilisée dans la CPC devrait faire foi et que les engagements indiqués à la page 57 de la liste du Canada s'appliquent aussi au commerce de gros de véhicules automobiles.

10.282 Nous **constatons** en conséquence qu'en inscrivant dans sa liste d'engagements spécifiques une mention "Commerce de véhicules automobiles, incluant les automobiles et autres véhicules routiers (CPC 6111)", le Canada a souscrit un engagement visant aussi la position "61111 Services de commerce de gros de véhicules automobiles".

b) Question de savoir si les services sont "similaires"

10.283 Le Japon soutient qu'il existe des fournisseurs japonais et canadiens "similaires" de services de commerce de gros de véhicules automobiles, y compris les automobiles ainsi que les autobus et les véhicules commerciaux spécifiés. Le Canada conteste l'existence de fournisseurs similaires de services de commerce de gros. D'après le Japon, alors que certains fournisseurs canadiens ont rempli les conditions requises pour l'exemption des droits d'importation au titre des DRS (Intermeccanica et trois fabricants d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés), les fournisseurs japonais ne peuvent pas importer de véhicules en franchise, à moins d'acquérir une filiale canadienne de l'un des fabricants bénéficiaires existants ou d'être acquis par celle-ci

10.284 Le Canada relève qu'Intermeccanica n'est "similaire" à aucun fournisseur japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles car elle n'est pas un grossiste mais un simple fabricant, et que même si elle était un grossiste, sa taille, le volume de ses ventes et les produits qu'elle fabrique n'ont rien à voir avec ceux de l'un quelconque des établissements identifiés par le Japon comme étant des fournisseurs de services de commerce de gros de véhicules automobiles. Selon le Japon, la taille des sociétés et la nature des produits qu'elles fournissent ne devraient pas avoir d'incidence sur la détermination de la similarité, dans la mesure où les fournisseurs de services fournissent des services énumérés dans une même catégorie de la CPC. À cet égard, le Japon fait valoir qu'Intermeccanica est "similaire" aux autres fournisseurs japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles au Canada.

10.285 À notre avis, Intermeccanica, qui fabrique et vend chaque année directement aux consommateurs un petit nombre de véhicules (répliques artisanales de voitures de course), ne devrait pas être considérée comme un fournisseur de services de commerce de gros de véhicules automobiles, car elle ne semble pas fournir des "services de commerce de gros de véhicules automobiles" suivant la définition donnée dans la classe 6111 de la CPC.

10.286 En ce qui concerne les fournisseurs de services de commerce de gros d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés, le Canada fait valoir que le Japon n'a indiqué aucun fournisseur canadien ou japonais de ces services. Le Japon conteste cette allégation, en faisant valoir qu'il existe au moins un fournisseur japonais en activité au Canada (Hino Diesel Trucks) et que d'autres fournisseurs japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles ont la capacité de produire et de distribuer des autobus ou des véhicules commerciaux spécifiés. Il relève aussi qu'en réponse à sa question 2.4), le Canada a indiqué 15 sociétés qui ont importé et distribué, au moins une fois au cours des dix dernières années, des véhicules autres que les automobiles dans le cadre des MVTO et des DRS. Selon le Japon, au moins trois de ces sociétés sont d'origine canadienne au sens de l'article XXVIII m) de l'AGCS.

10.287 En réponse à une question supplémentaire du Groupe spécial, le Japon a présenté des pièces justificatives pour démontrer que les trois sociétés qui avaient obtenu l'exemption des droits d'importation en vertu des DRS – A. Girardin Inc., Michel Corbeil Inc., et Western Star Trucks Inc. –, sont des personnes morales du Canada au sens de l'article XXVIII m) de l'AGCS. En réponse à une autre question supplémentaire du Groupe spécial, le Canada a confirmé qu'à sa connaissance, A. Girardin Inc. et Michel Corbeil Inc. étaient des sociétés de capital canadien. Quant à Western Star Trucks Inc., il a signalé que cette société appartenait en totalité à une autre société de droit canadien (Western Star Trucks Holding Ltd.), laquelle était contrôlée par une société de droit singapourien (Western Star International).

10.288 Le Canada fait valoir, cependant, que le Japon n'a pas prouvé que les trois sociétés canadiennes qui avaient bénéficié de l'exemption des droits d'importation étaient des fournisseurs de services de commerce de gros. Il signale que ces sociétés peuvent importer des autobus ou des châssis pour véhicules commerciaux spécifiés en tant qu'intrants pour véhicules finis; elles peuvent réimporter des véhicules de leur propre fabrication qui ont été exportés pour être modifiés dans d'autres pays; elles peuvent encore importer des véhicules en tant que détaillants. Le Canada fait cependant remarquer qu'aucune de ces activités ne constituerait la fourniture de services de commerce de gros, qui consiste principalement à revendre des marchandises, d'après la définition figurant à la section 6 de la CPC.

10.289 En ce qui concerne les services de commerce de gros d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés, nous notons que le Japon a mentionné un seul fournisseur de services japonais et qu'il a fait valoir que les fournisseurs japonais de services de gros d'automobiles pouvaient s'implanter sur le marché. Nous notons aussi que l'indication "Commerce de véhicules automobiles, incluant les automobiles et autres véhicules routiers (CPC 6111)" englobe aussi le commerce de gros d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés. À notre avis, cependant, le Groupe spécial ne dispose d'aucun élément de preuve montrant clairement que les fabricants canadiens d'autobus et de véhicules commerciaux spécifiés, qui bénéficient de l'exemption des droits d'importation, fournissent aussi des services de commerce de gros de véhicules automobiles suivant la définition donnée dans la CPC. Le Canada a nié que ces sociétés soient des fournisseurs "similaires" de services de commerce de gros de véhicules automobiles et le Japon, auquel incombe la charge de la preuve, n'a pas apporté d'éléments de preuve démontrant le contraire. Nous notons qu'en l'absence de fournisseurs de services nationaux "similaires", une mesure d'un Membre ne peut pas être jugée incompatible avec l'obligation d'accorder le traitement national énoncée à l'article XVII de l'AGCS.

10.290 En conséquence, nous **constatons** que le Japon n'a pas démontré que l'exemption des droits d'importation accordée au titre du MVTO de 1998 et des DRS constitue un traitement moins favorable accordé aux fournisseurs japonais de services par rapport à celui qui est accordé aux fournisseurs de services canadiens similaires.

6. Allégations au titre de l'article XVII de l'AGCS – prescription relative à la VCA

10.291 Les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS prévoient que, les fabricants bénéficiaires doivent atteindre une valeur canadienne ajoutée minimale, dont une partie peut être constituée par l'achat de services fournis au Canada, comme condition pour l'obtention de l'exemption des droits d'importation. S'agissant des services, la valeur canadienne ajoutée s'entend de la partie des coûts suivants qui sont raisonnablement imputables à la production de véhicules automobiles: i) le coût des travaux d'entretien et de réparation effectués au Canada sur des bâtiments, des machines et du matériel utilisés à des fins de production; ii) le coût des services d'ingénierie ainsi que des travaux d'expérimentation et de mise au point du produit exécutés au Canada; iii) les frais d'administration et les frais généraux engagés au Canada. Les Communautés européennes notent que la VCA comprend aussi iv) "les primes d'assurance pour la protection contre l'incendie et autres risques se rapportant aux stocks affectés à la production, à l'usine et à son matériel, et versées à une société autorisée, par les lois fédérales ou provinciales, à exercer ses activités au Canada ou dans une province".

a) Prescriptions relatives à la VCA en tant qu'éléments affectant les services liés à la production de véhicules automobiles

10.292 Les plaignants font valoir que les prescriptions relatives à la VCA constituent pour les bénéficiaires de l'exemption des droits d'importation une incitation à utiliser des services fournis sur le territoire canadien au lieu des services similaires fournis sur le territoire d'autres Membres ou à partir de ce territoire, et qu'elles modifient ainsi les conditions de concurrence entre ces services. Le Canada ne conteste pas l'allégation selon laquelle les prescriptions relatives à la VCA affectent la fourniture de services.

10.293 Nous notons que les prescriptions relatives à la VCA, en disposant que seuls les services fournis dans le pays peuvent être pris en compte aux fins de la VCA, affectent directement les services qui sont fournis par le biais des modes 1 et 2. Il nous faut donc déterminer si cet effet est compatible avec les engagements du Canada au titre de l'article XVII.

b) Question de savoir si les services affectés par les prescriptions relatives à la VCA sont couverts par les engagements spécifiques du Canada concernant les services

10.294 Les plaignants font valoir que tous les services affectés par les prescriptions relatives à la VCA sont inclus dans la liste d'engagements spécifiques du Canada, alors qu'aucune des limitations qui y sont inscrites ne couvre ces prescriptions. Le Canada fait observer que les limitations pertinentes concernant le traitement national ont été inscrites pour les services indiqués par les plaignants comme étant susceptibles d'être affectés.

10.295 En outre, les plaignants font valoir qu'il existe plusieurs services affectés par les prescriptions relatives à la VCA qui peuvent être fournis par le biais des modes 1 et 2, pour lesquels le Canada n'a inscrit dans sa liste aucune limitation et que, même dans les secteurs pour lesquels des limitations ont été indiquées dans les listes, ces limitations ne dispensent pas le Canada de s'acquitter de ses obligations au titre de l'article XVII s'agissant des prescriptions relatives à la VCA.[906] Ils précisent

[906] 1) En ce qui concerne la première prescription relative à la VCA "travaux d'entretien et de réparation effectués au Canada sur des bâtiments, des machines et du matériel utilisés à des fins de production", les plaignants notent que le Canada a inclus les services ci-après dans sa liste d'engagements spécifiques: *services de réparation d'ouvrages en métaux, de machines et de matériel, incluant les ordinateurs et l'équipement de communication, à forfait ou sous contrat (CPC 8861 à 8866);* 2) s'agissant de la deuxième prescription relative à la VCA, "services d'ingénierie ainsi que travaux d'expérimentation et de mise au point du produit exécutés au Canada", les plaignants notent que le Canada a inclus les services ci-après dans sa liste

que les prescriptions relatives à la VCA ne sont pas indiquées comme limitations dans la liste d'engagements du Canada et que les autres limitations telles que les prescriptions concernant la nationalité, le domicile ou l'établissement, qui empêcheraient la fourniture transfrontières d'un service, ne peuvent pas être invoquées pour justifier les prescriptions relatives à la VCA. À cette fin, les plaignants se réfèrent à la réponse à la question 7 dans l'addendum 1 du guide pour l'établissement des listes (*Établissement des listes d'engagements initiaux pour le commerce des services: Note explicative – Addendum*, MTN.GNS/W/164/Add.1).[907] Le Canada répond que les limitations qu'il avait inscrites dans sa liste telles que les prescriptions concernant la nationalité, le domicile ou l'établissement rendent impossible la fourniture d'un service par le biais des modes 1 et 2, de sorte que là où ces limitations existent, les prescriptions relatives à la VCA ne peuvent pas constituer une violation de l'article XVII.

10.296 Nous notons que le Canada a souscrit des engagements spécifiques dans tous les secteurs indiqués par les plaignants comme étant affectés par les prescriptions relatives à la VCA et qu'il a inscrit quelques limitations partielles concernant le traitement national pour certains de ces secteurs. À notre avis, cependant, même les limitations concernant le traitement national qui ont été inscrites dans la liste, aussi restrictives soient-elles, ne peuvent pas être réputées couvrir également les prescriptions relatives à la VCA. Seule une limitation spécifique se rapportant aux prescriptions relatives à la VCA ou une mention "non consolidé" permettrait d'arriver à ce résultat, car l'inscription d'une autre limitation spécifique (telle qu'une prescription concernant le domicile ou une prescription concernant la présence commerciale) donnerait à penser qu'il n'y a aucune autre limitation que celle qui est indiquée pour le mode transfrontières.

10.297 Nous constatons, en conséquence, que le Canada a souscrit des engagements spécifiques dans ces secteurs qui, selon l'allégation des plaignants, sont affectés par les prescriptions relatives à la VCA, et que les limitations qui ont été inscrites dans la liste ne couvrent pas ces prescriptions.

---

d'engagements spécifiques: *services d'ingénierie (CPC 8672);* 3) s'agissant de la troisième prescription relative à la VCA, "frais d'administration et frais généraux engagés au Canada", les plaignants notent que plusieurs secteurs des services sont inclus dans la liste d'engagements spécifiques du Canada, notamment les suivants: *services professionnels, services informatiques et services connexes, autres services fournis aux entreprises, services bancaires, services de télécommunication, services de courrier et services d'agences de voyages*; 4) s'agissant de la quatrième prescription relative à la VCA, "primes d'assurance pour la protection contre l'incendie et autres risques se rapportant aux stocks affectés à la production, à l'usine et à son matériel, et versées à une société autorisée, par les lois fédérales ou provinciales, à exercer ses activités au Canada ou dans une province", les Communautés européennes notent que le Canada a inclus les services suivants dans sa liste d'engagements spécifiques: *services d'assurance autres que sur la vie (CPC 8129)*.

[907] "*Dans quelle mesure convient-il de formuler une réserve pour une prescription en matière de résidence, de nationalité ou de présence commerciale en ce qui concerne le commerce transfrontières: est-ce que cela n'implique pas plutôt que le commerce transfrontières n'est pas autorisé et donc que la mention correcte devrait être "Pas de consolidation*"?"

"Il est correct d'utiliser la mention "Pas de consolidation" pour un mode de fourniture dans un secteur déterminé où un Membre souhaite rester libre d'introduire ou de maintenir des mesures incompatibles avec l'accès au marché ou le traitement national. Toutefois, les participants ont fait observer que dans certains cas, il était préférable d'inscrire une limitation particulière (par exemple une prescription en matière de résidence ou de présence commerciale) plutôt que la mention "Pas de consolidation", car les partenaires commerciaux avaient ainsi la certitude qu'il n'y avait pas d'autres limitations concernant le mode de livraison transfrontières. (Voir aussi le paragraphe 8 du guide pour l'établissement des listes concernant les prescriptions en matière de résidence et le paragraphe 6 concernant les prescriptions en matière de nationalité.)"

c) Faisabilité technique et désavantage concurrentiel intrinsèque des services fournis suivant les modes 1 et 2

10.298 Le Canada fait observer qu'en ce qui concerne la première prescription relative à la VCA s'agissant des services, "travaux d'entretien et de réparation effectués au Canada sur des bâtiments, des machines et du matériel utilisés à des fins de production", il ne peut y avoir discrimination à l'encontre des services fournis par le biais des modes 1 et 2, car la fourniture transfrontières et la consommation à l'étranger de ces services ne sont pas faisables techniquement. Quant aux services d'hôtellerie et autres services d'hébergement ainsi qu'aux services de restauration et de vente de boissons, il fait valoir que les choix concernant ces services sont dictés par la géographie et n'ont rien à voir avec les prescriptions relatives à la VCA. Selon lui, le désavantage concurrentiel dans la fourniture étrangère de nombreux services indiqués par les plaignants comme étant affectés par les prescriptions relatives à la VCA est inhérent au caractère étranger de ces services et, comme il est précisé à la note de bas de page 10 relative à l'article XVII, ne devrait pas être considéré comme une restriction au traitement national.

10.299 Les plaignants font valoir que même si des désavantages intrinsèques imputables au caractère étranger existaient pour certains services fournis suivant les modes 1 et 2, les désavantages causés par les prescriptions relatives à la VCA ne devraient pas être considérés comme étant intrinsèques. Ils font remarquer que l'argument du Canada selon lequel les services fournis suivant les modes 1 et 2 en liaison avec la production de véhicules automobiles sont déjà intrinsèquement désavantagés en raison de leur caractère étranger contredit le but même des prescriptions relatives à la VCA, à savoir favoriser les services fournis au Canada. En outre, les plaignants relèvent que la note de bas de page 10 relative à l'article XVII dispense uniquement les Membres de l'obligation de compenser des désavantages concurrentiels intrinsèques qui résultent du caractère étranger, alors qu'en l'espèce, le Canada serait uniquement tenu de ne pas prendre une mesure qui crée un désavantage pour les fournisseurs opérant par des modes 1 et 2.[908]

10.300 Nous estimons que, même si la fourniture de certains services de réparation et d'entretien de machines et de matériel par le biais des modes 1 et 2 pourrait ne pas être faisable techniquement, car ces services exigent la présence physique du fournisseur, tous les autres services indiqués par les plaignants comme étant affectés par les prescriptions relatives à la VCA, y compris certains services de conseil et de consultation relatifs à la réparation et à l'entretien de machines, peuvent être fournis suivant les modes 1 et 2. Nous estimons aussi que le traitement moins favorable accordé aux services fournis à l'extérieur du Canada ne peut pas être justifié sur la base des désavantages intrinsèques imputables à leur caractère étranger. La note de bas de page 10 relative à l'article XVII dispense uniquement les Membres de l'obligation de compenser les désavantages imputables au caractère étranger dans l'application de la disposition régissant le traitement national; elle ne justifie pas les actions qui pourraient modifier les conditions de concurrence à l'encontre des services et fournisseurs de services qui sont déjà désavantagés en raison de leur caractère étranger.

10.301 Nous constatons en conséquence que l'absence de faisabilité technique exclut uniquement, s'agissant de l'obligation du Canada d'accorder le traitement national, la fourniture de certains services de réparation et d'entretien de machines et de matériel fournis par le biais des modes 1 et 2. Nous constatons aussi qu'un désavantage intrinsèque éventuel, imputable au caractère étranger des services fournis par le biais des modes 1 et 2, ne dispense pas le Canada de son obligation d'accorder le traitement national s'agissant des prescriptions relatives à la VCA.

---

[908] La note de bas de page relative à l'article XVII se lit comme suit: "Les engagements spécifiques contractés en vertu du présent article ne seront pas interprétés comme obligeant un Membre à compenser tous les désavantages intrinsèques qui résultent du caractère étranger des services ou fournisseurs de services pertinents."

d) Question de savoir si la possibilité de satisfaire aux prescriptions relatives à la VCA sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls est un fait pertinent

10.302 Le Canada fait valoir que, étant donné 1) que tout effet éventuel des prescriptions relatives à la VCA touche uniquement les services fournis par le biais des modes 1 et 2, 2) que les limitations pertinentes ont été inscrites dans la liste pour les secteurs de services en cause, 3) que la fourniture de certains services par le biais des modes 1 et 2 n'est pas faisable techniquement, et 4) qu'aucune compensation n'est exigible pour un désavantage concurrentiel intrinsèque quelconque résultant du caractère étranger des services, les allégations des plaignants concernant le traitement national devraient donc se limiter à certains services qui correspondent aux "frais d'administration et frais généraux". D'après le Canada, l'inclusion de cette dernière catégorie de services dans la liste des dépenses admissibles aux fins de la VCA n'affecte cependant pas les conditions de concurrence entre les fournisseurs canadiens et étrangers de services, car il est avéré que la plupart des fabricants qui remplissent les conditions requises dépassent les proportions de VCA qui leur sont prescrites sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls.

10.303 Les plaignants notent que l'obligation d'accorder le traitement national énoncée à l'article XVII de l'AGCS, comme celle qui figure à l'article II du GATT, protège les possibilités de concurrence et non les courants d'échanges effectifs. Selon eux, si des mesures telles que les prescriptions relatives à la VCA créent une incitation en faveur de l'utilisation de services fournis localement, il n'est pas nécessaire de montrer qu'elles ont un effet effectif sur les courants d'échanges. En conséquence, même si les prescriptions relatives à la VCA étaient respectées par tous les fabricants bénéficiaires sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls, cette mesure n'en constituerait pas moins une violation de l'article XVII, tant qu'il y aura discrimination en faveur des services fournis au Canada au détriment des services similaires fournis à l'extérieur du Canada. Par ailleurs, les plaignants font observer qu'en ce qui concerne l'allégation au titre de l'article XVII, le Canada fait valoir que la plupart des fabricants qui remplissent les conditions requises dépassent les proportions de VCA qui leur sont prescrites sur la base des coûts de main-d'œuvre, à eux seuls, admettant donc implicitement que quelques fabricants pourraient ne pas le faire.

10.304 Nous notons que l'article XVII fait obligation à chaque Membre d'accorder aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, et qu'il définit le traitement moins favorable comme étant un traitement formellement identique ou formellement différent qui modifie les conditions de concurrence en faveur des services et fournisseurs de services nationaux. À notre avis, les prescriptions relatives à la VCA peuvent affecter les conditions de concurrence entre les services fournis au Canada et les services d'autres Membres fournis à l'extérieur du Canada par le biais des modes 1 et 2, même lorsqu'un fabricant atteint la proportion de VCA qui lui est prescrite sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls. En fait, les prescriptions relatives à la VCA constituent une incitation à acheter des services fournis au Canada et cette incitation sera suivie d'effet à moins que les proportions prescrites pour une période donnée n'aient déjà été atteintes par le biais des coûts de main-d'œuvre. De plus, même lorsque pour une période donnée, il est manifeste que les proportions de VCA prescrites seront atteintes sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls, ce qui rend superflue toute incitation éventuelle à acheter des services fournis au Canada, rien ne prouve qu'il sera aussi satisfait à ces prescriptions à l'avenir uniquement sur la base des coûts de main-d'œuvre et que, par conséquent, il n'y aura aucun effet discriminatoire sur le commerce des services.

10.305 Nous constatons en conséquence que le fait que la plupart des fabricants bénéficiaires dépassent actuellement les proportions de VCA qui leur sont prescrites sur la base des coûts de main-d'œuvre à eux seuls ne change rien au rôle des prescriptions relatives à la VCA en tant

qu'incitation discriminatoire en faveur des services fournis au Canada, au détriment des services fournis à l'extérieur du Canada par le biais des modes 1 et 2.

e) Question de savoir si un traitement non moins favorable est accordé

10.306 Les plaignants font valoir que les expressions "effectués au Canada ", "exécutés au Canada" et "engagés au Canada" empêchent la prise en compte de tous les services fournis par le biais des modes 1 et 2 aux fins des prescriptions relatives à la VCA. Les plaignants allèguent par conséquent que ces prescriptions constituent un traitement moins favorable accordé aux services similaires et fournisseurs de services similaires d'autres Membres, car elles créent pour les fabricants bénéficiaires une incitation économique à acheter des services fournis au Canada, modifiant ainsi les conditions de concurrence en faveur des services fournis au Canada par rapport à ceux d'autres Membres qui sont fournis par le biais des modes 1 et 2 (à partir du territoire d'autres Membres et sur ce territoire). Le Canada fait observer que la fourniture de services par le biais des modes 3 ("présence commerciale") et 4 ("présence de personnes physiques") n'est pas affectée par les prescriptions relatives à la VCA car tous les fournisseurs opérant par le biais des modes 3 et 4, canadiens et non canadiens, peuvent bénéficier de ces prescriptions.

10.307 Nous notons que les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS n'établissent pas de discrimination entre les services et fournisseurs de services étrangers et nationaux qui opèrent au Canada suivant les modes 3 et 4. Cette observation ne suffit pas cependant pour permettre de conclure que les prescriptions de l'article XVII sont respectées. À notre avis, il est raisonnable de considérer aux fins de la présente affaire que les services fournis au Canada par le biais des modes 3 et 4 et ceux qui sont fournis à partir du territoire d'autres Membres par le biais des modes 1 et 2 sont des services "similaires". Cela conduit à conclure que les prescriptions relatives à la VCA créent pour les bénéficiaires de l'exemption des droits d'importation une incitation à utiliser les services fournis sur le territoire canadien de préférence à des services "similaires" fournis sur le territoire d'autres Membres ou à partir de ce territoire par le biais des modes 1 et 2, modifiant ainsi les conditions de concurrence en faveur des services fournis au Canada. Bien que cette prescription n'établisse pas de distinction entre les services fournis par les fournisseurs canadiens et ceux qui sont fournis par des fournisseurs d'autres Membres présents au Canada, elle ne peut qu'avoir un effet discriminatoire à l'encontre des services fournis par le biais des modes 1 et 2, qui sont les services d'autres Membres.

10.308 À la lumière de ce qui précède, nous **constatons** que les prescriptions relatives à la VCA applicables aux fabricants bénéficiaires et qui figurent dans le MVTO de 1998 et les DRS accordent un traitement moins favorable aux services d'autres Membres fournis par le biais des modes 1 et 2 et qu'elles sont donc incompatibles avec les obligations du Canada au titre de l'article XVII de l'AGCS.

XI. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

A. CONCLUSIONS

11.1 À la lumière des constatations exposées plus haut, nous **concluons** comme suit:

a) le Canada agit de manière incompatible avec l'article I:1 du GATT de 1994 en accordant l'avantage découlant d'une exemption des droits d'importation aux véhicules automobiles originaires de certains pays, conformément au MVTO de 1998 et aux DRS, et cet avantage n'est pas étendu immédiatement et sans condition aux produits similaires originaires du territoire de tous les autres Membres de l'OMC;

b) l'incompatibilité de ces mesures avec l'article I:1 du GATT de 1994 ne peut pas être justifiée en vertu de l'article XXIV du GATT de 1994;

c) le Canada agit de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994 en soumettant les parties, matières et équipements non durables importés à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux produits nationaux similaires s'agissant de leur vente ou utilisation sur le marché intérieur, à la suite de l'application des prescriptions relatives à la VCA comme une des conditions déterminant l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS, et à la suite des conditions concernant les prescriptions relatives à la VCA qui figurent dans certaines lettres d'engagement;

d) les Communautés européennes n'ont pas démontré que le Canada avait agi de manière incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994 en appliquant les prescriptions en matière de proportion dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS comme une des conditions déterminant l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles;

e) le Canada agit de manière incompatible avec ses obligations au titre de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC en accordant une subvention qui est subordonnée en droit aux résultats à l'exportation, à la suite de l'application des prescriptions en matière de proportion comme une des conditions déterminant l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS;

f) les Communautés européennes et le Japon n'ont pas démontré que le Canada avait agi de manière incompatible avec ses obligations au titre de l'article 3.1 b) de l'Accord SMC en accordant une subvention qui était subordonnée à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, à la suite de l'application des prescriptions relatives à la VCA comme une des conditions déterminant l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS;

g) le Canada agit de manière incompatible avec l'article II de l'AGCS en omettant d'accorder immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays, s'agissant de l'octroi de l'exemption des droits d'importation à un nombre limité de fabricants/vendeurs en gros de véhicules automobiles conformément au MVTO de 1998 et aux DRS;

h) l'incompatibilité de ces mesures avec l'article II de l'AGCS ne peut pas être justifiée en vertu de l'article V de l'AGCS;

i) le Japon n'a pas démontré que l'exemption des droits d'importation accordée conformément au MVTO de 1998 et des DRS constituait un traitement moins favorable accordé aux fournisseurs japonais de services de commerce de gros de véhicules automobiles par rapport à celui qui est accordé aux fournisseurs canadiens de services similaires, au sens de l'article XVII de l'AGCS; et

j) le Canada agit de manière incompatible avec l'article XVII de l'AGCS en accordant aux services et fournisseurs de services des autres Membres, lorsque ces services sont fournis par le biais des modes 1 et 2, un traitement moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires, à la suite de l'application des prescriptions relatives à la VCA comme une des conditions déterminant l'admissibilité à l'exemption des droits d'importation sur les véhicules automobiles dans le cadre du MVTO de 1998 et des DRS.

11.2 Aux termes de l'article 3:8 du Mémorandum d'accord, dans les cas où il y a infraction aux obligations souscrites au titre d'un accord visé, la mesure en cause est présumée annuler ou compromettre un avantage résultant dudit accord. En conséquence, nous concluons que dans la mesure où le Canada a agi de manière incompatible avec les dispositions des accords visés, comme il est décrit au paragraphe précédent, il a annulé ou compromis les avantages qui résultent pour les plaignants de ces accords.

B. RECOMMANDATIONS

11.3 S'agissant de nos conclusions concernant les obligations du Canada au titre des articles I:1 et III:4 du GATT de 1994, et des articles II et XVII de l'AGCS, le Groupe spécial *recommande* que l'Organe de règlement des différends demande au Canada de rendre ses mesures conformes à ses obligations au titre de l'Accord sur l'OMC.

11.4 S'agissant de nos conclusions concernant les obligations du Canada au titre de l'Accord SMC, nous notons que l'article 4.7 de l'Accord SMC dispose ce qui suit:

> "S'il est constaté que la mesure en question est une subvention prohibée, le groupe spécial recommandera que le Membre qui accorde la subvention la retire sans retard. À cet égard, le groupe spécial spécifiera dans sa recommandation le délai dans lequel la mesure doit être retirée."

11.5 En conséquence, nous **recommandons** que l'Organe de règlement des différends demande au Canada de retirer sans retard la subvention à l'exportation.

11.6 En ce qui concerne le délai dans lequel la mesure doit être retirée, l'article 4.7 de l'Accord SMC dispose qu'un Membre doit retirer "sans retard" la subvention prohibée et c'est "à cet égard" qu'un groupe spécial doit spécifier le délai dans lequel la subvention prohibée doit être retirée. Le substantif "delay" (retard) est défini comme signifiant, notamment, "l'action de retarder; la temporisation, l'atermoiement, le fait de remettre à plus tard", tandis que le verbe "to delay" (retarder) est défini, notamment, comme signifiant "remettre à une date ultérieure, reporter, différer".[909] Ainsi, dans son sens ordinaire, l'expression "sans retard" donne à penser que le Membre ne doit pas remettre à plus tard, reporter ou différer une action, mais qu'il doit au contraire agir aussi rapidement que possible pour retirer la subvention prohibée. Ainsi, pour savoir quel délai correspondrait à un retrait "sans retard" dans une affaire particulière, nous estimons que nous pouvons prendre en compte la nature des dispositions à prendre pour retirer la subvention prohibée. Nous ne convenons pas avec le Canada, cependant, que nous devions prendre en compte l'existence ou l'absence d'effets défavorables ou effets de distorsion sur le commerce qui résulte de la subvention prohibée, ni le temps nécessaire pour concevoir les mesures de remplacement, car ces facteurs sont sans lien avec l'examen de la question de savoir quel délai correspondrait à un retrait "sans retard".

[909] The New Shorter Oxford English Dictionary (Clarendon Press, 1993), volume I, page 623.

11.7 Appliquant ces principes au cas d'espèce, nous notons que le MVTO de 1998 et les DRS sont des décrets en conseil, et qu'ils sont, en tant que tels, des actes du pouvoir exécutif et non du pouvoir législatif. La modification ou l'abrogation d'un acte du pouvoir exécutif peut normalement être effectuée plus rapidement que ce ne serait le cas si une action législative était nécessaire. Compte tenu de ce qui précède et des renseignements dont dispose le Groupe spécial, nous estimons qu'un délai de 90 jours serait approprié.[910] Nous **recommandons** en conséquence que l'Organe de règlement des différends demande au Canada de retirer la subvention à l'exportation dans un délai de 90 jours.

---

[910] Nous notons que dans les différends portant sur une subvention prohibée pour laquelle une action législative n'était pas nécessaire, les groupes spéciaux ont spécifié un délai de 90 jours. Voir le rapport du Groupe spécial *Australie – Cuir pour automobiles, supra* note 748; le rapport du Groupe spécial *Brésil - Aéronefs, supra* note 490; le rapport du Groupe spécial *Canada – Aéronefs, supra* note 495.