

ORGANISATION MONDIALE

RESTRICTED

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

DU COMMERCE

11 juillet 1996
(96-2651)

Original: anglais

JAPON - TAXES SUR LES BOISSONS ALCOOLIQUES

Rapport du Groupe spécial

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	4
II. ELEMENTS FACTUELS	6
A. Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques	6
1. Terminologie et définitions	6
2. Taux de taxation	8
B. Rapport du Groupe spécial de 1987 chargé d'étudier la question "Japon - Droits de douane, fiscalité et pratiques en matière d'étiquetage concernant les vins et les boissons alcooliques importés"	10
III. ALLEGATIONS DES PARTIES	14

ii)
prix croisée

Elasticité-
59

	<u>Page</u>
b) Deuxième stade de l'analyse proposée par la Communauté pour la deuxième phrase de l'article III:2: "... de manière à protéger ..."	68
c) Application des deuxième, troisième et quatrième critères de l'analyse juridique proposée par le Canada pour la deuxième phrase de l'article III:2	70
F. Application à la présente affaire de l'analyse juridique suggérée par les États-Unis pour l'interprétation de l'article III:2	74
1. Le but de la législation	74
2. L'effet de la législation	79
G. Application à la présente affaire de l'analyse juridique suggérée par le Japon pour l'interprétation de l'article III:2	81
1. Classification par catégorie fiscale de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques	82
2. Le but de la législation	88
3. L'effet de la législation	99
a) Neutralité des rapports taxe/prix dans le cadre de la législation	100
b) Elasticité-prix croisée	109
c) Production de shochu hors du Japon	115
d) Statistiques des importations	119
V. REEXAMEN INTERIMAIRE	119
VI. CONSTATATIONS	122
A. Allégations des parties	122
B. Constatation préliminaire	123
C. Principales constatations	123
1. Principes généraux d'interprétation	124
2. Article III	126
3. Article III:2, première phrase	127
a) Généralités	127
b) Produits similaires	131
c) Taxation plus forte que celle des produits nationaux similaires	135
4. Article III:2, deuxième phrase	137
a) Produits directement concurrents ou directement substituables	137
b) "... de manière à protéger"	140
VII. CONCLUSIONS	144
Annexe I	145
Annexe II	146
Annexe III	147
Annexe IV	148
Annexe V	149

Annexe VI	150
Annexe VII	151

I. INTRODUCTION

1.1 Le 21 juin 1995, les Communautés européennes ("la Communauté") ont demandé l'ouverture de consultations avec le Japon au titre de l'article XXII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ("GATT") de 1994 au sujet des taxes intérieures perçues par le Japon sur certaines boissons alcooliques en application de la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques (WT/DS8/1). Le 7 juillet 1995, conformément à l'article 4.11 du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends ("Mémorandum d'accord"), les Etats-Unis (WT/DS8/2) et le Canada (WT/DS8/3) ont demandé à participer à ces consultations. Le Japon a accepté ces demandes le 19 juillet 1995 (WT/DS8/4).

1.2 Le 7 juillet 1995, le Canada a demandé l'ouverture de consultations avec le Japon au titre de l'article XXII du GATT de 1994 au sujet de certaines lois sur la taxation des boissons alcooliques (WT/DS10/1). Le 17 juillet 1995, conformément à l'article 4.11 du Mémorandum d'accord, les Etats-Unis (WT/DS10/2) et la Communauté (WT/DS10/3) ont demandé à participer à ces consultations. Le Japon a accepté ces demandes le 19 juillet 1995 (WT/DS10/4).

1.3 Le 7 juillet 1995, les Etats-Unis ont demandé l'ouverture de consultations avec le Japon au titre de l'article XXIII du GATT de 1994 au sujet des taxes intérieures appliquées par le Japon à certaines boissons alcooliques au titre de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques (WT/DS11/1).

1.4 Le 20 juillet

"eaux-de-vie" ne sont pas des "produits similaires" au shochu au sens de la première phrase de l'article III:2, [la Communauté] [affirmait] en outre:

- c) que le Japon [avait] agi de façon incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 en appliquant un taux de taxation plus élevé à la catégorie des "eaux-de-vie" qu'à chacune des deux sous-catégories de shochu, ce qui [annulait] ou [compromettait] les avantages résultant pour les Communautés européennes de cet accord.

1.6 Le 14 septembre 1995, conformément à l'article XXIII du GATT de 1994 et aux articles 4 et 6 du Mémoire d'accord, le Canada a demandé à l'ORD d'établir un groupe spécial doté du mandat type (WT/DS10/5). Le Canada affirmait que:

"... les taux de taxation plus élevés pour les boissons alcooliques importées, notamment les whiskies, brandies et autres boissons alcooliques et liqueurs distillées, que pour le shochu japonais, appliqués au titre de la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques:

- a) [étaient] incompatibles avec les paragraphes 1 et 2 de l'article III du GATT de 1994;
- b) [annulaient] ou [compromettaient] les avantages résultant pour le Canada de l'Accord sur l'OMC."

1.7 Le 14 septembre 1995, conformément à l'article XXIII:2 du GATT de 1994 et aux articles 4 et 6 du Mémoire d'accord, les Etats-Unis ont demandé à l'ORD d'établir un groupe spécial doté du mandat type (WT/DS11/2). Les Etats-Unis affirmaient que:

"... les taxes intérieures appliquées par le Japon [en vertu de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques] à ces boissons, et en particulier le régime fiscal préférentiel accordé au shochu, [étaient] incompatibles avec l'article III du GATT de 1994 et [annulaient] ou [compromettaient] par ailleurs les avantages résultant pour les Etats-Unis du GATT de 1994."

1.8 A sa réunion du 27 septembre 1995, en réponse à la première demande des trois parties plaignantes et avec l'accord du Japon, l'ORD a établi un groupe spécial unique chargé d'examiner les demandes de la Communauté, du Canada et des Etats-Unis, qui étaient toutes en relation avec la même question, conformément à l'article 9 du Mémoire d'accord (WT/DSB/M/7).

1.9 A la réunion de l'ORD tenue le 27 septembre 1995, la Norvège a réitéré sa demande de réexamen de la question de la taxation des boissons alcooliques. WT/DSB/M/7, par. 1.9. Tc p Tc 1.00131547 Tc Jxp

sur la question, ainsi qu'il est prévu dans lesdits accords."

1.11 Le Groupe spécial a été constitué le 30 octobre 1995; sa composition était la suivante:

Président: M. Hardeep Puri
Membres: M. Luzius Wasescha
M. Hugh McPhail

II. ELEMENTS FACTUELS

A.

b)

la distillation de substances contenant de l'alcool tirées en partie du malt. Cette exception vaut aussi pour le prochain paragraphe.

Paragraphe 11 Le terme "liqueurs" s'entend des boissons alcooliques obtenues à partir d'autres boissons alcooliques et d'autres substances telles que les polysaccharides (y compris les boissons alcooliques mais à l'exclusion de celles qui sont énumérées dans des ordonnances gouvernementales), dont la teneur en extraits secs est égale ou supérieure à 2 g/100 ml (à l'exclusion des boissons relevant des paragraphes 3 à 9) et des boissons alcooliques mousseuses partiellement fabriquées à l'aide de malt, ainsi que des boissons en poudre qui peuvent être dissoutes pour produire une boisson d'une teneur en alcool égale ou supérieure à 1 pour cent.

Article 4:

Les boissons alcooliques des catégories énumérées dans la colonne de gauche du tableau ci-après sont divisées en sous-catégories, dont la désignation figure dans la colonne du milieu et la définition dans la colonne de droite de ce tableau.

Catégorie	Sous-catégorie	Définition
Shochu	Shochu A	Shochu obtenu par distillation en alambic continu
	Shochu B	Shochu autre que le shochu A

2. Taux de taxation

2.3 Conformément à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, ces boissons sont taxées au niveau de la vente en gros. Dans le cas des boissons fabriquées au Japon, la taxe est exigible au moment de l'expédition depuis l'usine et, dans le cas des boissons importées, au moment du retrait d'une zone sous contrôle douanier. Comme il a été expliqué ci-dessus, la Loi classe toutes les boissons alcooliques en dix catégories dont certaines sont divisées en sous-catégories. Les taux de taxation

4)	21 à 25 degrés	155 700 yen moins 9 540 yen par degré en dessous de 25 degrés (les chiffres décimaux sont arrondis au degré supérieur)
5)	Moins de 21 degrés	108 000 yen

Shochu B

Teneur en alcool		Taux de taxation (par kilolitre)
1)	25 à 26 degrés	102 100 yen
2)	26 à 31 degrés	

boissons préalablement mélangées contenant une boisson alcoolique et de l'eau ou d'autres boissons non alcooliques). Selon cette formule, le taux de taxation par litre d'alcool pur appliqué à ces boissons est le même que le taux par litre d'alcool pur qui frapperait une boisson alcoolique de la même catégorie ayant la teneur en alcool de référence fixée par la Loi.

B. Rapport du Groupe spécial de 1987 chargé d'étudier la question "Japon - Droits de douane, fiscalité et pratiques en matière d'étiquetage concernant les vins et les boissons alcooliques importés" ("rapport du Groupe spécial de 1987")

2.5 En 1986, la Communauté avait demandé l'ouverture de consultations avec le Japon au sujet de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, telle qu'elle existait alors. Les consultations n'avaient pas permis de régler la question et, en 1987, un groupe spécial avait été établi pour examiner notamment l'allégation de la Communauté selon laquelle la Loi sur la taxation des boissons alcooliques contrevenait à l'article III:2.

2.6 Jusqu'en 1987, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques divisait la catégorie du whisky/brandy en whisky et en brandy et subdivisait le whisky en trois qualités: qualité spéciale, première qualité et deuxième qualité. La catégorie du shochu était subdivisée en groupe A et groupe B. Des taux de taxation spécifiques étaient prévus pour chaque catégorie et sous-catégorie de boissons alcooliques. En outre, une taxe *ad valorem* était applicable notamment aux whiskies de qualité spéciale et de première et deuxième qualités dont le prix dépassait un certain seuil. Cette taxe n'était applicable à aucun des deux groupes de shochu.

2.7 Le Groupe spécial de 1987 a conclu dans son rapport que certains aspects de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques étaient incompatibles avec les première et deuxième phrases de l'article III:2 et avait suggéré que les PARTIES CONTRACTANTES recommandent que le Japon mette ses taxes sur les whiskies, brandies, autres eaux-de-vie distillées (telles que le gin et la vodka), liqueurs, vins non mousseux et vins mousseux en conformité avec ses obligations au titre de l'Accord général. En particulier, le Groupe spécial était parvenu aux conclusions suivantes:

"5.5 ... Le Groupe spécial a conclu que la signification ordinaire de l'article III:2 dans son contexte et compte tenu de son objet et de son but confirmait la pratique passée du GATT qui a consisté à examiner la conformité des taxes intérieures au regard de l'article III:2 en déterminant premièrement si les produits importés et nationaux imposés étaient "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables", deuxièmement, si la taxation était discriminatoire (première phrase) ou protectrice (deuxième phrase de l'article III:2). Le Groupe spécial a décidé de procéder de la même façon dans le cas d'espèce.

5.6 ... Le Groupe spécial a conclu que les boissons alcooliques ci-après devraient être considérées comme des "produits similaires" au sens de l'article III:2, compte tenu de leurs propriétés et de leurs utilisations finales similaires, ainsi que de leur classification habituellement uniforme dans les nomenclatures tarifaires: *gin* d'importation et de fabrication japonaise; *vodka* d'importation et de fabrication japonaise; *whisky* d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "whisky" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques) et "eaux-de-vie similaires au whisky par leur couleur, leur goût et leurs autres propriétés", décrites dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques; *brandy de raisin* d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "brandy" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons

alcooliques); *brandy de fruits* d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "brandy" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques); *liqueurs "classiques"* d'importation et de fabrication japonaise (à l'exclusion, par exemple, des liqueurs médicinales); *vins non mousseux* non sucrés d'importation et de fabrication japonaise; *vins mousseux* d'importation et de fabrication japonaise.

- vins non sucrés et sucrés, d'importation et de fabrication japonaise (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux);
- vins mousseux d'importation et de fabrication japonaise (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux).

...

5.9 a) ... Le Groupe spécial a conclu que les whiskies/brandies (de qualité spéciale et de première qualité) importés de la CEE étaient assujettis à des taxes intérieures japonaises "supérieures à celles qui frappent ... les produits nationaux similaires" (c'est-à-dire les whiskies/brandies de première et deuxième qualité) au sens de la première phrase de l'article III:2.

b) ... Le Groupe spécial a conclu que ... l'application aux vins, eaux-de-vie et liqueurs importés de la CEE (de taxes ad valorem) considérablement plus élevées que les taxes spécifiques frappant les vins, eaux-de-vie et liqueurs nationaux "similaires", était incompatible avec la première phrase de l'article III:2.

...

d) ... Le Groupe spécial a conclu que cette imposition de taxes plus élevées sur les liqueurs "classiques" et les vins mousseux d'une plus forte teneur en matières premières était incompatible avec la première phrase de l'article III:2.

...

5.11 Le Groupe spécial a rappelé ses constatations selon lesquelles les boissons alcooliques distillées, y compris toutes les qualités de shochu des types A et B, étaient des "produits directement concurrents ou directement substituables" au sens de la Note interprétative de l'article III:2 (voir le paragraphe 5.7 ci-dessus). Le Groupe spécial a noté que le shochu n'était pas assujetti à des taxes ad valorem et que les taux des taxes spécifiques appliqués au shochu étaient plusieurs fois inférieurs à ceux qui frappaient les whiskies, les brandies et les autres eaux-de-vie. Le Groupe spécial a noté qu'aux termes de la première phrase de l'article III:2, la taxe frappant le produit importé et celle frappant le produit national similaire devaient être égales du point de vue de leurs effets, mais que la deuxième phrase de l'article III:1 et III:2 interdisait seulement l'application de taxes intérieures aux produits importés ou nationaux "de manière à protéger la production nationale". Le Groupe spécial a été d'avis que même de faibles différences de taxation pouvaient influencer sur le rapport compétitif entre boissons alcooliques distillées directement concurrentes, mais que l'existence d'une taxation protectrice ne pouvait être établie que compte tenu des circonstances particulières au cas d'espèce et qu'il pouvait y avoir un niveau minimal au-dessous duquel une différence de taxation cesserait d'exercer l'effet protecteur interdit aux termes de la deuxième phrase de l'article III:2. Le Groupe spécial a constaté que les facteurs ci-après constituaient des éléments de preuve suffisants de l'existence de distorsions fiscales du rapport compétitif entre les boissons

alcooliques distillées importées et le shochu de production japonaise et qu'il en résulterait une protection de la production nationale de shochu:

- les taux de la taxe spécifique appliqués au shochu considérablement plus faibles que ceux frappant les whiskies, les brandies et les autres eaux-de-vie importés ... ;
- l'imposition de taxes ad valorem élevées sur les whiskies, brandies et autres eaux-de-vie importés et l'absence de taxes ad valorem sur le shochu;
- le fait que le shochu était presque exclusivement produit au Japon et que la taxation plus faible de ce produit était effectivement de nature à "protéger la production nationale" (article

de l'article III:2, la Communauté soutiendrait alors que la Loi sur l'imposition des boissons alcooliques contrevenait à la deuxième phrase de l'article III:2 en imposant un taux de taxation plus élevé pour la totalité ou certaines des boissons alcooliques de la catégorie des eaux-de-vie que pour chacun des deux produits directement concurrents et directement substituables, c'est-à-dire les deux sous-catégories de shochu. La Communauté affirmait en outre que puisque les whiskies/brandies et les liqueurs d'une part et les deux catégories de "shochu" d'autre part étaient aussi des "produits directement concurrents et directement substituables", la Loi sur la taxation des boissons alcooliques contrevenait à la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 en imposant un taux de taxation plus élevé pour les catégories du whisky/brandy et des liqueurs que pour chacune des deux sous-catégories de shochu.

3.2 Le Canada a affirmé que le whisky et les deux catégories de "shochu" étaient des "produits directement concurrents et directement substituables", qu'en imposant un taux de taxation plus élevé pour la catégorie du whisky/brandy que pour chacune des deux sous-catégories de shochu, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques faussait les prix relatifs du whisky et du shochu et qu'en conséquence elle faussait le choix du consommateur, et donc le rapport de concurrence, entre ces catégories de boissons alcooliques. Le Canada affirmait par conséquent que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

3.3 Les Etats-Unis ont affirmé que le système de taxation japonais applicable aux eaux-de-vie distillées avait été conçu de manière à protéger la production de shochu. Pour cette raison, et parce que les "eaux-de-vie blanches" et les "eaux-de-vie brunes" avaient des caractéristiques physiques et des utilisations finales semblables, les Etats-Unis affirmaient qu'elles étaient des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 et qu'en conséquence, la différence de traitement fiscal entre le shochu et la vodka, le rhum, le gin, les autres "eaux-de-vie blanches", le whisky/brandy et les autres "eaux-de-vie brunes" était incompatible avec la première phrase de l'article III:2. Si le Groupe spécial ne pouvait parvenir à une telle constatation, les Etats-Unis lui demandaient alors de constater que toutes les "eaux-de-vie blanches" étaient des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 et que toutes les eaux-de-vie distillées étaient des produits "directement concurrents et directement substituables" au sens de la deuxième phrase de l'article III:2, pour les mêmes raisons. Les Etats-Unis ont conclu que quelle que soit l'analyse juridique adoptée par le Groupe spécial, celui-ci devrait constater que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec l'article III:2.

3.4 La partie défenderesse, le Japon, a répondu aux allégations des trois parties plaignantes. Le Japon a affirmé que la classification fiscale établie par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne visait pas à assurer une protection et n'avait pas pour effet de protéger la production nationale. Par conséquent, il a fait valoir que cette loi n'enfreignait pas l'article III:2. D'après le Japon, les eaux-de-vie, le whisky/brandy et les liqueurs, d'une part, et les deux catégories de shochu, d'autre part, n'étaient pas des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 et n'étaient pas non plus des "produits directement concurrents et directement substituables" au sens de la deuxième phrase de l'article III:2. Par conséquent, le Japon affirmait que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne pouvait pas enfreindre l'article III:2.

IV. ARGUMENTS DES PARTIES

A. Exception préliminaire soulevée par le Japon

4.1 Les Etats-Unis ont demandé au Groupe spécial de déclarer que la réduction des droits d'accise

accordée aux petits producteurs par la législation de 1989⁶ établissait, à première vue, une discrimination à l'encontre du shochu, du saké et du vin importés et contrevenait par conséquent à la première phrase de l'article III:2. Le dispositif de la Loi de 1989 faisait état de l'"expédition depuis l'usine", termes qui, conformément à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, se référaient exclusivement aux usines situées au Japon. Ces mesures s'appliquaient aux producteurs de boissons alcooliques dont les expéditions passibles de taxes depuis l'usine n'avaient pas dépassé 1 300 kilolitres pendant un exercice fiscal donné; pour l'exercice fiscal suivant, ces producteurs pouvaient bénéficier d'une réduction de 30 pour cent du droit d'accise qu'ils auraient normalement dû acquitter pour les 200 premiers kilolitres expédiés depuis l'usine. Cette disposition, de l'avis des Etats-Unis, visait à donner une compensation aux petits producteurs compte tenu du fait que la législation de 1988 avait réduit la protection offerte par l'écart entre la taxe perçue sur ces boissons alcooliques et celle qui frappait les importations concurrentes. La modification apportée en 1994 à la Loi sur la taxation des

- la vodka et le shochu A étaient des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2. D'autres eaux-de-vie distillées pouvaient aussi être des "produits similaires";
- toutes les eaux-de-vie distillées étaient des "produits directement concurrents et directement substituables" entre eux au sens de la note relative à la deuxième phrase de l'article III:2;
- les différences de taxation entre le shochu et les autres eaux-de-vie distillées protégeaient la production japonaise de shochu.

4.6 Pour le Canada, l'article 3.2 du Mémorandum d'accord indiquait clairement qu'un groupe spécial "[avait] pour objet ... de clarifier les dispositions existantes ... [des] accords [visés]". Pour clarifier ces dispositions, le Canada estimait que l'article XVI:1 de l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce ("Accord sur l'OMC") donnait des lignes directrices claires aux groupes spéciaux et à l'ORD s'agissant de la valeur juridique des rapports adoptés par les PARTIES CONTRACTANTES dans le cadre du GATT de 1947. L'article XVI:1 de l'Accord sur l'OMC était ainsi libellé:

"Sauf disposition contraire du présent accord ou des Accords commerciaux multilatéraux, l'OMC sera guidée par les décisions, les procédures et les pratiques habituelles des PARTIES CONTRACTANTES du GATT de 1947 et des organes établis dans le cadre du GATT de 1947."

Pour le Canada, dans cette affaire, ni l'Accord sur l'OMC, ni les Accords commerciaux multilatéraux ne contenaient de "disposition contraire". Le Canada estimait qu'il existait un fort lien factuel entre le rapport du Groupe spécial de 1987 et le différend à l'étude. En conséquence, de l'avis du Canada, pour déterminer si la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était compatible avec la deuxième phrase de l'article III:2, le Groupe spécial et l'ORD devaient au moins être guidés par le rapport du Groupe spécial de 1987. Selon le Canada, ce rapport faisait particulièrement autorité en ce qui concernait la détermination de la compatibilité de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avec la deuxième phrase de l'article III:2. En outre, de l'avis du Canada, on pouvait faire valoir que puisque le rapport du Groupe spécial de 1987 avait été adopté par les PARTIES CONTRACTANTES, il faisait maintenant partie intégrante de l'Accord sur l'OMC conformément à l'article 1 b) iv) du GATT de 1994.⁸ Par

⁸L'article premier du GATT de 1994 est ainsi libellé:

"1. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 ("le GATT de 1994") comprendra:

a) Les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, en 1994")

conséquent, pour le Canada, si les précédents rapports de groupes spéciaux ne constituaient pas des "textes législatifs", on pouvait soutenir en l'espèce que, puisque la Loi sur la taxation des boissons alcooliques contenait encore des dispositions identiques à celles qui avaient été jugées incompatibles avec l'article III dans le rapport du Groupe spécial de 1987, maintenant intégré au GATT de 1994, et puisque ce Groupe spécial avait étudié les mêmes produits que ceux qui étaient en cause dans le différend actuel, avait examiné les mêmes textes qui réglementent la taxation des boissons alcooliques et s'était penché sur la même question de savoir si l'imposition de taux de taxation spécifiques différents à des catégories différentes de boissons alcooliques distillées était compatible avec la deuxième phrase de l'article III:2, les facteurs pris en compte dans le rapport du Groupe spécial de 1987 permettaient de déterminer si la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

4.7 Les Etats-Unis ont fait valoir que pour rédiger leurs constatations, les Groupes spéciaux relevant du GATT de 1947 avaient établi les faits pertinents, avaient interprété la loi et l'avaient appliquée aux faits qui leur étaient soumis. Leurs constatations étaient donc pertinentes s'agissant des faits particuliers qui leur étaient présentés durant leurs travaux. Elles pourraient ne plus être pertinentes à une date ultérieure si les faits changeaient; l'interprétation de la loi pourrait elle aussi évoluer avec le temps en raison d'une meilleure compréhension des choses ou pour d'autres facteurs. Par exemple, le rapport du Groupe spécial "Restrictions appliquées par la CEE à l'importation de pommes en provenance du Chili" adopté en 1980 à la suite d'une plainte du Chili⁹ contenait des constatations concernant le régime communautaire de gestion de l'offre de pommes. En 1989, un groupe spécial connexe¹⁰ avait examiné le même régime de gestion de l'offre, avait procédé à une nouvelle analyse des faits et de la loi et était parvenu à des conclusions assez différentes. On pourrait aussi citer l'exemple d'un groupe spécial qui avait constaté que la pâte de tomate était "périssable" au sens de la Note interprétative relative à l'article XI 2) c)¹¹ alors qu'un autre avait constaté que le ketchup et la sauce tomate ne l'étaient pas.¹² Dans le système du GATT de 1947, les rapports de groupes spéciaux contribuaient au processus d'interprétation mais ne constituaient pas une source indépendante de normes contraignantes. Les groupes spéciaux n'étaient pas autorisés à légiférer et ne le faisaient pas. Si les conclusions et le raisonnement consignés dans le rapport du premier groupe spécial sur les pommes en provenance du Chili étaient devenus absolument contraignants du fait de l'adoption de ce rapport par les PARTIES CONTRACTANTES, cela aurait rendu impossible le rapport du deuxième groupe spécial. Cette opinion était confirmée par le paragraphe x) de la Décision ministérielle de 1982 sur les procédures de règlement des différends: "Il est entendu que les décisions adoptées au cours de cette procédure ne peuvent élargir ou réduire les droits et obligations prévus dans l'Accord général".¹³ Cette prescription a été reconnue et incorporée dans la dernière phrase de l'article 3.2 du Mémoire d'accord de l'OMC sur le règlement des différends: "Les recommandations et décisions de l'ORD ne peuvent pas accroître ou diminuer les droits et obligations énoncés dans les accords visés". Il ne serait pas nécessaire que le Groupe spécial constate que les rapports des groupes spéciaux relevant du GATT de 1947 étaient exactement aussi contraignants que le texte du GATT de 1994 lui-même; cette constatation aurait des conséquences profondes et imprévisibles. Elle provoquerait des controverses inutiles et des querelles autour de l'acte constitutif. Le Groupe spécial pouvait s'acquitter de son mandat simplement en s'appuyant sur le rapport de 1987

⁹Rapport du Groupe spécial adopté le 10 novembre 1980, IBDD, S27/107.

¹⁰Rapport du Groupe spécial "Communauté économique européenne - Restrictions à l'importation de pommes de table - Plainte du Chili", adopté le 22 juin 1989, IBDD, S36/100.

¹¹Rapport du Groupe spécial "CEE - Régime concernant les prix minimaux à l'importation, le certificat et le cautionnement pour certains produits transformés à base de fruits et légumes", adopté le 18 octobre 1978, IBDD, S25/75, 110, paragraphe 4.10.

¹²Rapport du Groupe spécial "Japon - Restrictions à l'importation de certains produits agricoles", adopté le 22 mars 1988, IBDD, S35/180, 270, paragraphe 5.3.12.3.

¹³IBDD, S29/14.

mais non en l'utilisant en tant que source de normes contraignantes. Pour les Etats-Unis, le rapport du Groupe spécial de 1987 offrait des lignes directrices excellentes concernant les faits en cause dans le présent différend et l'analyse juridique qui y figurait avait été complétée par le Groupe spécial "Boissons à base de malt". Les Etats-Unis ont prié instamment le Groupe spécial d'achever le travail entamé par le Groupe spécial de 1987: constater que les taxes japonaises étaient discriminatoires et incompatibles avec l'article III:2 et recommander que le Japon élimine totalement la discrimination.

4.8 Le Japon a estimé que le rapport du Groupe spécial de 1987 ne devait pas guider les délibérations.^{70.153} 6esenLe

4.12 La Communauté a fait valoir que l'évaluation de la conformité avec l'article III:2 imposait deux critères différents pour les première et deuxième phrases. En vertu de la première phrase de l'article III:2, l'examen de la conformité d'un système de taxation intérieure supposait une analyse en deux temps: premièrement, il fallait déterminer si le produit national et le produit importé étaient "similaires", compte tenu de leurs caractéristiques physiques et de leurs utilisations finales; deuxièmement, il fallait voir si le produit importé était frappé de taxes intérieures supérieures à celles qui frappaient le produit national. Pour la Communauté, dès lors qu'il avait été établi que les deux

critère différent: premièrement, il fallait déterminer si le produit importé et le produit national étaient "substituables ou directement concurrents", compte tenu non seulement de leurs caractéristiques physiques et de leurs utilisations finales, mais aussi d'autres critères comme leur élasticité-prix croisée, leur disponibilité dans les mêmes circuits commerciaux, etc., déterminés *ex post*

4.18 Se fondant sur l'analyse d'un système de taxation neutre quant à l'origine faite dans le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt et dans le rapport du Groupe spécial "Etats-Unis - Taxes sur les automobiles" ("Taxes américaines sur les automobiles")¹⁹, les Etats-Unis ont fait valoir que les taxes appliquées par le Japon sur les eaux-de-vie distillées avaient pour but et pour effet de protéger la production nationale de shochu. Citant ce qu'avaient écrit les auteurs de la définition actuelle du shochu pour la modification de 1962 de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, les États-Unis ont dit valoir qu'en 1962 la définition du shochu avait été établie de manière à exclure les eaux-de-vie distillées importées et faisait partie d'un système qui avantageait le shochu par le biais du taux de la taxe. En outre, le Japon n'avait avancé aucune justification neutre pour les distinctions en matière de taxation. Pour cette raison, et parce que les eaux-de-vie blanches et brunes avaient des

-de

pour effet de protéger la production nationale. Selon le Japon, pour juger de l'"effet" de la protection il fallait voir si la taxe faussait le rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux. Pour le Japon, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne faussait pas le rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux pour les raisons suivantes. Premièrement, le ratio taxe/prix était en gros le même pour toutes les catégories fiscales. Si l'on voulait examiner la charge fiscale, les ratios taxe/prix étaient le meilleur critère car il montrait mieux l'incidence sur le choix des consommateurs que le ratio de la taxe pour une certaine quantité de produits ou teneur en alcool et il était pratique courante d'utiliser un ratio taxe/prix pour comparer la charge que représentait un droit d'accise. Deuxièmement, le shochu était produit en grandes quantités en dehors du Japon. Pour déterminer si la catégorie en question était presque exclusivement nationale, il ne fallait donc pas examiner les ratios des importations mais plutôt voir si le produit national était produit dans d'autres pays et si le produit importé était aussi produit dans le pays. Troisièmement, il n'existait pas de rapport de concurrence directe ou de substituabilité directe (pas d'élasticité-prix croisée) entre le shochu et les boissons alcooliques importées, ce qui empêchait tout risque d'effet protecteur. Le Japon a indiqué en outre qu'il y avait une distorsion protectrice uniquement lorsque les trois prescriptions cumulatives ci-dessus étaient remplies, ce qui, à son avis, n'était pas le cas pour la Loi sur la taxation des boissons alcooliques. Par conséquent, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne faussait aucun rapport de concurrence et n'avait aucun effet protecteur. Le Japon en concluait que les distinctions réglementaires établies par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'avaient pas pour but ni pour effet de protéger la production nationale. La Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'était donc pas incompatible avec l'article III:2. Le Japon a indiqué qu'il ne demandait pas au Groupe spécial d'admettre une exception pour des objectifs intérieurs légitimes en ce qui concerne une taxe d'autre façon non neutre. Il demandait au Groupe spécial de constater que le mécanisme qu'il avait choisi pour rechercher la neutralité à l'égard du commerce relevait de la possibilité offerte à chaque Membre de l'OMC de choisir son propre système de taxation au titre de l'article III:2 du GATT.

D. Article III:2, première phrase

1. Les différentes analyses juridiques suggérées par les parties pour l'interprétation de l'article III:2, première phrase

a) L'analyse suggérée par la Communauté

4.20 De l'avis de la Communauté, l'examen de la conformité d'un système de taxation intérieure avec l'article III:2, première phrase, supposait une analyse en deux temps²⁰: premièrement, il fallait déterminer si les produits importés et nationaux imposés étaient "similaires" et, deuxièmement, il fallait voir si la taxation était "discriminatoire".

4.21 Se fondant sur le rapport du Groupe spécial de 1987, la Communauté estimait que les produits "similaires" au sens de l'article III:2 ne se limitaient pas aux produits identiques, mais que d'autres produits étaient visés, par exemple s'ils avaient essentiellement les mêmes utilisations finales.²¹ Plus

²⁰Rapport du Groupe spécial de 1987, paragraphe 5.5. Voir aussi le rapport sur le Fonds spécial, paragraphe

précisément, "les différences mineures en ce qui concerne le goût, la couleur et les autres propriétés" (y compris différentes teneurs en alcool) n'empêchaient pas les produits de remplir les conditions requises pour être considérés comme des "produits similaires".²² Les différences de teneur en extraits secs entre les boissons alcooliques avaient aussi été considérées comme mineures.²³ La Communauté a noté que les critères suivants avaient été jugés pertinents pour déterminer si deux produits étaient des produits similaires: 1) propriétés, nature et qualité des produits; 2) utilisations finales des produits sur un marché donné; 3) goûts et habitudes des consommateurs; et 4) classification des produits dans la nomenclature du Système harmonisé. Il avait été constaté que des facteurs comme les différences de prix ou les différences dans les traditions locales des consommateurs d'un pays ne présentaient aucun intérêt pour déterminer si des produits étaient "similaires".²⁴ La notion de "produits similaires" était objective et exclusivement liée aux caractéristiques des produits. L'objectif et les effets d'une mesure réglementaire n'avaient absolument rien à voir avec cette notion.

4.22 La Communauté estimait qu'un système de taxation était "discriminatoire" au sens de la première phrase de l'article III:2 si, entre autres choses, le taux de taxation appliqué au produit national était inférieur au taux de taxation appliqué au produit similaire importé. Toute différence, si petite soit-elle, entre la taxe appliquée au produit importé et la taxe appliquée au produit national était contraire à l'article III:2, première phrase, quels que soient ses effets sur le volume des échanges. Une fois qu'il avait été établi que les deux produits étaient similaires et que le produit importé était frappé de taxes plus élevées, une constatation établissant qu'il y avait eu violation de l'article III:2, première phrase, était automatique. Contrairement à ce que disposait la deuxième phrase de l'article III:2, il n'était pas nécessaire de démontrer que la différence de taxation assurait une protection au produit national parce que cet effet protecteur était d'une manière irréfutable présumé exister dans tous les cas. De l'avis de la Communauté, le point de savoir si la différence de taxation visait un but protectionniste n'entraînait pas non plus en ligne de compte. La première phrase de l'article III:2 établissait donc la règle de la preuve voulant qu'une discrimination fiscale entre des produits similaires constituait automatiquement une violation de l'article III:2, première phrase. L'examen du but de la mesure n'entraînait en ligne de compte que pour déterminer si la violation de l'article III:2, première phrase, pouvait être justifiée au titre de l'une ou l'autre des exceptions générales prévues à l'article XX. Comme elle l'a fait valoir plus avant dans les paragraphes 4.36 et suivants, la Communauté estimait que le critère du but et de l'effet était incompatible avec la signification ordinaire de l'article III:2, première phrase, et était contraire à l'objet spécifique de cette disposition ainsi qu'aux objectifs généraux de l'article III. En outre, le critère du but et de l'effet effaçait la différence manifeste entre le libellé de la première phrase et celui de la deuxième phrase de l'article III:2. La signification ordinaire de l'article III:2 était que les première et deuxième phrases de cette disposition établissaient des prescriptions juridiques différentes et que seule la deuxième phrase mentionnait le premier paragraphe de l'article III. Cela ressortait clairement de l'utilisation des termes *en outre* au début de la deuxième phrase ainsi que de la Note interprétative relative à l'article III:2, qui avait la teneur suivante:

"Une taxe satisfaisant aux prescriptions de la première phrase du paragraphe 2 ne doit être considérée comme incompatible avec les dispositions de la deuxième *phrase* que dans le cas où il y a concurrence entre, d'une part, le produit imposé et, d'autre part, un produit directement concurrent ou un produit qui peut lui être directement substitué et qui n'est pas frappé d'une taxe semblable."

utilisations.

²²Rapport du Groupe spécial de 1987, paragraphes 5.6 et 5.9, renvoyant au rapport du Groupe spécial "Espagne - Régime tarifaire appliqué au café non torréfié", adopté le 11 juin 1981, IBDD, S28/108.

²³Rapport du Groupe spécial de 1987, paragraphe 5.9 d).

²⁴Rapport du Groupe spécial de 1987, paragraphe 5.9 b).

Pour la Communauté, cela ne signifiait pas que la première phrase de l'article III:2 avait un objectif contraire au principe général énoncé à l'article III:1. La raison pour laquelle la première phrase de l'article III:2 ne mentionnait pas l'article III:1 était que l'imposition sur les produits importés de taxes supérieures à celles qui frappaient les produits nationaux était présumée être intrinsèquement protectrice et donc contraire dans tous les cas au principe général énoncé à l'article III:1: en cas de discrimination fiscale entre des produits similaires, une démonstration de l'effet protectionniste n'était pas requise. Le critère du but et de l'effet annulait cette règle par le subterfuge consistant à introduire de force la prescription "de manière à protéger" dans la définition du "produit similaire".

b) L'analyse suggérée par le Canada

4.23 Le Canada n'a pas présenté d'argument au titre de l'article III:2, première phrase. Toutefois, en réponse à des questions du Groupe spécial concernant le critère juridique découlant de l'article III:2, première phrase, il a indiqué que l'historique de la négociation, le premier rapport du Groupe de travail des taxes intérieures brésiliennes²⁵ et une simple lecture du texte de l'article III:2, ainsi que la Note interprétative relative à l'article III, paragraphe 2, établissaient clairement que, contrairement à l'article III:2, deuxième phrase, l'article III:2, première phrase, ne mentionnait pas l'article III:1 et constituait donc une obligation autonome. Aussi le Canada considérait-il que l'article III:1 ne devait pas être "incorporé" à l'article III:2, première phrase. Pour le Canada, interpréter l'article III:2, première phrase, en ajoutant en tant que prescription juridique distincte les dispositions de l'article III:1 ne clarifiait pas les droits et obligations d'un Membre, mais allait plutôt à l'encontre des termes même de l'article III:1 et de l'article III:2, première phrase, du GATT de 1994. Le Canada a fait valoir en outre qu'une lecture objective de la première phrase de l'article III:2 ainsi que l'objet et l'objectif de l'article III:2 établissaient clairement que la phrase n'autorisait pas des distinctions réglementaires admissibles respectant la taxation discriminatoire de produits importés qui étaient "d'autre façon" des produits "similaires". Le Canada considérait donc que les termes "but et effet" ne devraient pas au bout du compte être incorporés à une analyse de l'article III:2, première phrase. L'article III:2, première phrase, était expressément destiné à assurer que des taxes intérieures ne soient pas appliquées d'une manière discriminatoire à des produits "similaires". Il n'autorisait donc pas des distinctions réglementaires admissibles pour des produits d'autre façon similaires afin de justifier une taxation intérieure discriminatoire. La structure du GATT de 1994 était tout aussi utile pour examiner le contexte de l'article III:2 en relation avec l'Accord sur l'OMC. Cette structure montrait, de l'avis du Canada, que des dérogations à des obligations particulières pour des raisons de politique intérieure n'étaient admissibles que lorsqu'elles étaient expresses. Ainsi, par exemple, l'article II:2, l'article III:3 et l'article XI:2 du GATT énonçaient des dérogations réglementaires admissibles aux obligations expresses.

c) L'analyse suggérée par les Etats-Unis

4.24 Les Etats-Unis ont d'abord fait observer qu'au fil des ans les rapports de groupes spéciaux du GATT avaient confirmé que la p0.085 Tc 0.1025 Tw (Les) Tj 19.5 o phrase, en ajoutant Tc 0 Twsl4m4f 00.1

agricoles."²⁶

spéciaux pouvaient évoquer et, de fait, des distinctions réglementaires pour des raisons fiscales entre des produits qui seraient normalement considérés comme similaires ne devraient pas être faites pour des motifs autres que ceux qui étaient mentionnés à l'article XX du GATT.

4.29 Pour leur critère du but et de l'effet, les Etats-Unis ont appelé l'attention du Groupe spécial sur le raisonnement suivi dans le rapport du Groupe spécial de 1992 sur les Boissons à base de malt, qui traitait expressément de la question de la différenciation de produits fondée sur des critères à première vue neutres:

"L'article III n'avait ... pas pour objet d'empêcher les parties contractantes de faire usage de leurs pouvoirs fiscaux et réglementaires à des fins autres que la protection de la production nationale. En particulier, il ne s'agissait pas d'empêcher les parties contractantes de faire une distinction entre différentes catégories de produits à des fins non liées à la protection de la production nationale. Le Groupe spécial a considéré que pour interpréter l'expression "produits similaires" figurant dans l'article III il fallait tenir compte de l'objectif limité de cet article. Ainsi, pour déterminer si deux produits soumis à un traitement différent étaient des produits similaires, il était nécessaire de savoir si la distinction entre les produits était effectuée "de manière à protéger la production nationale".³⁴

Dans cette affaire, le Groupe spécial avait considéré qu'il était "assez exceptionnel d'établir un régime fiscal distinct"³⁵ pour la catégorie de vin produit à partir d'une variété de raisin déterminée, qui n'était cultivée que localement et dans la région méditerranéenne et que cela ne reposait sur aucun objectif légitime. Il avait conclu que ce vin était un "produit similaire" aux autres vins non mousseux et que la mesure était incompatible avec l'article III:2. Les Etats-Unis ont fait valoir que le Groupe spécial avait suivi la même approche pour déterminer que, aux fins de l'article III:4, la bière à faible teneur en alcool et la bière à forte teneur en alcool ne devaient pas nécessairement être considérées comme des produits similaires. Le Groupe spécial avait noté que les fabricants du Canada et des Etats-Unis produisaient les uns et les autres de la bière à forte teneur en alcool et de la bière à faible teneur en alcool et que, d'après leurs caractéristiques physiques, les deux types de bière étaient des produits similaires. Toutefois, le Groupe spécial avait fait observer que les lois et réglementations en question étaient à première vue neutres quant à l'origine. Examinant les politiques à l'origine de la distinction faite sur le plan réglementaire, le Groupe spécial avait constaté que les déclarations des parties et l'historique de l'élaboration de la législation donnaient à penser que la teneur en alcool de la bière "n'avait pas été utilisée comme moyen de favoriser les producteurs nationaux par rapport aux producteurs étrangers".³⁶ Le Groupe spécial avait souligné en outre qu'il ne lui avait pas été prouvé que le choix du niveau à utiliser pour établir la distinction entre faible et forte teneur en alcool avait pour objet ou pour effet de protéger la production nationale. Les Etats-Unis ont ensuite fait valoir qu'une approche analogue avait été suivie, mais d'une manière moins explicite, dans le rapport du Groupe spécial de 1987; ce groupe spécial avait examiné la plainte de la Communauté selon laquelle les nombreuses catégories et sous-catégories créées par le système japonais de taxation des boissons alcooliques étaient fondées sur une distinction entre boissons "traditionnelles" et boissons de "type occidental". Les produits japonais, "sous le prétexte de leur caractère traditionnel, avaient fait l'objet, à des fins fiscales, de deux catégories distinctes soigneusement définies. Ainsi, "traditionnel" était devenu pratiquement synonyme de "national".³⁷ Dans la pratique, ce système avait pour effet de soumettre les importations en provenance de la Communauté à des taux de taxation beaucoup plus élevés; pour certaines boissons alcooliques de type occidental, la taxe représentait le double du prix de

³⁴Rapport du Groupe spécial de 1992 sur les Boissons à base de malt, op. cit., paragraphe 5.25.

³⁵Idem, paragraphe 5.26.

³⁶Idem, paragraphe 5.74.

³⁷Rapport du Groupe spécial de 1987, paragraphe 3.2.

l'article III interdisait "les distinctions réglementaires entre produits qui étaient appliquées de manière à protéger la production nationale".

"Le Groupe spécial a ... noté que l'expression "de manière à" évoquait à la fois le but et l'effet. Le membre de phrase "de manière à protéger" appelait donc une analyse d'éléments comprenant le but de la mesure et les effets qui en résultaient. On pourrait dire qu'une mesure avait pour but d'accorder une protection si une analyse des circonstances dans lesquelles elle était adoptée, en particulier une analyse des instruments dont la partie contractante disposait pour atteindre l'objectif déclaré de politique intérieure, démontrait qu'une modification des possibilités de concurrence en faveur de produits nationaux était un résultat désiré, et non une simple conséquence fortuite de la poursuite d'un objectif légitime. On pourrait dire qu'une mesure avait pour effet de protéger la production nationale si elle ménageait de plus grandes possibilités de concurrence aux produits nationaux qu'aux produits importés. ... déterminer si la distinction réglementaire était établie "de manière à protéger la production nationale" restait l'objectif fondamental de l'analyse. Les buts et les effets de la mesure étaient des éléments qui contribuaient à cette détermination."⁴¹

Les Etats-Unis ont fait observer que, pour savoir si les distinctions avaient pour but d'assurer une protection, le Groupe spécial chargé de l'affaire Taxes américaines sur les automobiles avait examiné l'objectif déclaré de la mesure fiscale ou législative en question, les déclarations des législateurs, les travaux préparatoires et le texte de la législation dans son ensemble. Il avait aussi examiné le traitement dont faisaient l'objet les produits de chaque côté de la distinction réglementaire et s'était demandé si, au moment de l'adoption de la législation, on savait qu'une ligne de démarcation serait tracée entre un groupe de produits qui seraient étrangers et un autre groupe de produits qui seraient nationaux. Le Groupe spécial avait aussi examiné les incitations créées par la législation et s'était demandé si ces incitations entraîneraient un résultat conforme à l'objectif déclaré de la législation. Lorsqu'il avait examiné la question de savoir si la mesure avait pour effet d'accorder une protection, le Groupe spécial avait constaté que la distinction établie pour la taxe de luxe (entre les automobiles d'une valeur supérieure et inférieure à 30 000 Groupeaisn par la351tait41

l'article I:1 ou de l'article III:2 que dans le contexte de l'article VI. Il n'en demeurerait pas moins que, suivant la signification ordinaire du terme "similaire", la notion de "produit similaire" était dans tous les cas objective, et exclusivement liée aux caractéristiques du produit. "L'objectif (ou les buts) et l'effet" d'une mesure réglementaire n'avaient absolument rien à voir avec cette notion. Une pomme ne cessait pas d'être une pomme uniquement parce que le législateur n'avait pas de mauvaises intentions lorsqu'il décrétrait qu'il s'agissait d'une orange. En outre, le critère du but et de l'effet effaçait la différence manifeste entre le libellé de la première et celui de la deuxième phrase de l'article III:2. Pour la Communauté, la signification ordinaire de l'article III:2 était que les première et deuxième phrases de cette disposition établissaient des prescriptions juridiques différentes et que seule la deuxième phrase mentionnait le premier paragraphe de l'article

4.38 La Communauté a fait valoir que l'interprétation de l'article III:2, première phrase, faite dans le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt montrait que le Groupe spécial chargé de cette affaire craignait que l'interprétation traditionnelle de cette disposition pouvait être excessivement rigide et entraîner la condamnation automatique de distinctions réglementaires inoffensives. De l'avis de la Communauté, ces craintes étaient exagérées. Premièrement, l'article III:2, première phrase, était subordonné aux exceptions générales prévues à l'article XX. Deuxièmement, comme il était indiqué au paragraphe 4.13, il semblait possible, sans renoncer à l'interprétation traditionnelle de l'article III:2, première phrase, d'introduire deux types de flexibilité dans l'interprétation de cette disposition. En outre, selon la Communauté, les craintes exprimées par le Groupe spécial chargé en 1992 des Boissons à base de malt semblaient avoir été motivées par l'application de l'article III:4 plutôt que par l'application de l'article III:2. D'ailleurs, le Groupe spécial n'aurait pas eu à appliquer le critère du but et de l'effet pour arriver à la conclusion que le vin du Mississippi produit à partir d'un raisin déterminé était "similaire" au vin produit à partir d'autres variétés de raisin. Il aurait pu arriver facilement à cette conclusion en appliquant les critères traditionnels fondés sur les caractéristiques physiques et les utilisations finales. En revanche, dans le cas des distinctions réglementaires autres que fiscales entre la bière à faible teneur en alcool et la bière à forte teneur en alcool, le Groupe spécial avait été confronté à une difficulté: si ces deux produits étaient manifestement similaires en termes de caractéristiques physiques et d'utilisations finales (mais non identiques), cette distinction n'avait pas un objectif ou un effet clairement protectionniste. Contrairement à l'article III:2, l'article III:4 ne comprenait pas une deuxième phrase traitant de produits substituables ou directement concurrents et mentionnant le critère "de manière à protéger" de l'article III:1. Ainsi, contrairement aux cas relevant de l'article III:2, le Groupe spécial n'avait pas eu la possibilité de considérer que la bière à faible teneur en alcool et la bière à forte teneur en alcool étaient des produits concurrents, plutôt que des produits similaires, pour se prononcer à la lumière du critère "de manière à protéger". Il avait donc fait de ce critère un élément de la définition du produit similaire. Partant du principe que la notion de produit similaire devait être interprétée d'une manière identique à l'article III:4 et à l'article III:2, il avait ensuite appliqué mécaniquement cette méthode à la question du vin du Mississippi, même si cela n'était pas nécessaire. Selon la Communauté, cette discussion montrait que, bien que l'article III:2, première phrase, et l'article III:4 traitaient de discrimination entre des produits similaires, il existait d'importantes différences entre ces deux dispositions.

4.39 A l'appui de ses arguments, la Communauté a souligné les différences entre l'article III:2 et l'article III:4 du GATT de 1994.

1) Contrairement à l'article III:2, première phrase, l'article III:4 n'était pas complété par une deuxième phrase traitant de produits substituables et directement concurrents et mentionnant le principe énoncé à l'article III:1. Ainsi, contrairement à la signification ordinaire de l'article III:2, première phrase, la signification ordinaire de l'article III:4 n'empêchait pas de pouvoir lire une référence implicite au critère "de manière à protéger ...".

2) L'article III:2, première phrase, énonçait une obligation spécifique et bien définie: ne pas frapper les produits importés de taxes supérieures à celles qui frappaient les produits nationaux similaires. Comme il était expliqué plus haut, la raison d'être de cette prohibition formelle était qu'une taxation discriminatoire était considérée comme intrinsèquement protectionniste. En revanche, la portée de l'obligation énoncée à l'article III:4 était beaucoup moins précise: ne pas accorder un "traitement moins favorable" (et non ne pas accorder un traitement égal). Dans la pratique, on pouvait uniquement déterminer ce que représentait un "traitement moins favorable" à la lumière du principe énoncé à l'article III:1, c'est-à-dire en évaluant l'effet protectionniste de la mesure.

3) Comme il était expliqué plus haut, d'autres groupes spéciaux avaient reconnu que la

portée de l'expression "produit similaire" pouvait varier d'une disposition du GATT à l'autre. Compte tenu de la portée différente des obligations énoncées à l'article III:2, première phrase, et à l'article III:4, il pouvait être justifié d'adopter une manière de voir plus restrictive de ce que constituait un "produit similaire" au sens de l'article III:4 qu'au sens de l'article III:2 en exigeant que, pour être considérés comme des "produits similaires" au titre de l'article III:4, deux produits soient plus "similaires" en

coïncidence involontaire entre une réglementation nationale et l'existence ou l'absence de concurrence étrangère sur le marché équivaldrait à une violation de l'article III:2. Un tel résultat aurait porté atteinte aux options qui s'offraient aux législateurs et les responsables réglementaires dans une mesure qui ne pouvait être prévue au moment de la rédaction du GATT. Les Etats-Unis ont fait valoir en outre que l'Accord OTC reconnaissait que des distinctions réglementaires autres que celles qui étaient énumérées à l'article XX étaient compatibles avec les principes de l'OMC (pour plus de détails, voir le paragraphe 4.25 ci

protectionniste, l'article XVII de l'AGCS disposait qu'un traitement formellement identique ou formellement différent serait considéré comme étant moins favorable uniquement s'il modifiait les conditions de concurrence en faveur des services nationaux similaires ou des fournisseurs nationaux de services similaires. En outre, l'article XVII de l'AGCS ne s'appliquait qu'aux secteurs inscrits dans la liste du Membre et compte tenu des conditions et restrictions qui y étaient indiquées. En revanche, l'obligation d'accorder le traitement national énoncée à l'article III du GATT s'appliquait à tous les secteurs et ne pouvait être subordonnée à aucune condition ou restriction.

4.42 La Communauté a indiqué également que le Groupe spécial devrait être informé des risques inhérents à l'approche fondée sur le but et l'effet. Par exemple, le critère du but et de l'effet pouvait

environment Ils concernent mes roch351 ée et né thoes re lrocdution. nn oei351e e340 aes rrocduts dn'351taie

mesure ne devrait pas être hors de propos dans le cas où le membre de phrase "de manière à protéger la production nationale" devait être examiné au regard de la première phrase de l'article III:2. Le Japon a fait valoir en outre qu'il n'y avait pas de raison d'exiger que le "but" de la différence de taxation en question relève de l'une des exceptions énoncées à l'article XX. Dans son rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt, le Groupe spécial avait conclu que la distinction réglementaire n'était pas opérée de manière à assurer une protection et il était arrivé à cette conclusion dans le contexte de l'interprétation de l'article III; le Groupe spécial n'avait pas appliqué l'article XX à une mesure qui était d'autre façon incompatible avec l'article III. Il n'y avait donc aucune raison de limiter les "objectifs" de justification à ceux qui étaient énumérés à l'article XX. Cette question devait être interprétée cas par cas à la lumière de l'objectif de l'article

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

Page 47

pouvait être réalisée. Pour les Etats-Unis, toute taxation ou réglementation causait dans une certaine mesure une distorsion du marché et il n'était souvent pas possible de savoir à l'avance quel serait l'effet d'une taxe ou réglementation sur le marché ou l'économie. Les produits nationaux et les produits importés constituaient différents groupes de produits ayant des caractéristiques différentes. De l'avis des Etats-Unis, le critère des "seuls effets" supposerait que toutes les mesures intérieures appliquées par la Communauté et ses Etats membres devraient être examinées et il faudrait uniquement déterminer si elles désavantageaient les importations, position qui aurait de vastes conséquences. Comme il était généralement admis que les produits importés avaient une élasticité-revenu supérieure à un, et que les produits nationaux avaient une élasticité-revenu inférieure à un, l'adoption du "critère des effets" préconisé par la Communauté signifierait que chaque fois que la Bundesbank, ou une autre banque centrale, prenait des mesures pour réduire la croissance économique, ces mesures seraient incompatibles avec l'article III.

2. Application à la présente affaire de l'analyse juridique suggérée par la Communauté pour

répandu dans tous les groupes de consommateurs sans distinction d'âge, de sexe ni de profession. Pour étayer cet argument, la Communauté s'est référée à deux études de marché.⁵¹ Le shochu et toutes les "eaux-de-vie" autres que le gin et le rhum relevaient de la même sous-position du SH (SH 2208.90). Cela confirmait qu'il pouvait y avoir moins de différence entre le shochu et la catégorie des "eaux-de-vie" qu'entre les divers types de boissons alcooliques entrant dans cette dernière catégorie.

4.53 La Communauté a ensuite déclaré que la classification récente du "juhyo" dans une autre catégorie fiscale était une illustration frappante de la similitude entre le shochu et les "eaux-de-vie" et, par la même occasion, du caractère arbitraire et artificiel intrinsèque des critères sur la base desquels la Loi sur la taxation des boissons alcooliques tentait de les distinguer. Le juhyo avait toujours été vendu comme une sorte de vodka par le fabricant local Suntory et représentait presque la moitié de la production japonaise de ce produit mais, en juin 1993, Suntory avait entrepris de le commercialiser sous le nom de "shochu juhyo". La seule condition requise pour obtenir le changement de catégorie fiscale était de ne plus utiliser comme filtre le charbon de bois de bouleau blanc.⁵² La Communauté a soutenu que le changement visait à échapper aux taxes plus élevées appliquées aux "eaux-de-vie" et qu'il avait

- la teneur en alcool du shochu (le plus souvent 20 à 25 pour cent) était plus proche de celle du vin et du saké (12 à 15 pour cent) que de celle des "eaux-de-vie" (environ 40 pour cent);
- dans la plupart des cas, le shochu ne faisait pas l'objet d'une bonification après la distillation (plus de 99 pour cent de la production n'était pas vieillie en fûts de bois) alors que les "eaux-de-vie" étaient bonifiées par addition d'aromates, purification au charbon de bois de

produits et, partant, ne justifiaient pas valablement l'application de taux de taxation différents. Rien dans la Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'empêchait de fabriquer de la vodka à 25 pour cent, et la teneur en alcool de certaines sortes de vodka était effectivement de 25 pour cent comme le montrait le cas du juhyo. Par ailleurs, le shochu B pouvait avoir une teneur en alcool allant jusqu'à 45 pour cent alors que la teneur en alcool maximum du shochu A était fixée à 36 pour cent, soit un titre inférieur de 4 degrés seulement au titre moyen des eaux-de-vie. Le shochu fort en alcool n'était nullement une rareté. En 1994, le volume des ventes de shochu à 35 pour cent avait dépassé le volume total des ventes de toutes les catégories d'"eaux-de-vie". Les prétendues différences de conditionnement n'entraient pas en ligne de compte pour déterminer si un produit était "similaire". Les propriétés physiques du shochu restaient les mêmes quelles que soient la taille et la matière des contenants dans lesquels il était vendu.

4.56 Le Japon a estimé que, comme la Communauté l'avait rappelé, si les "eaux-de-vie" et le shochu avaient en commun des points de vente et des formes de publicité, il en était de même pour toutes les boissons alcooliques et non alcooliques; cela ne prouvait donc pas que les produits en question étaient "similaires". La Communauté avait fait observer qu'il y avait une similarité entre les boissons préalablement mélangées à base de shochu et les boissons préalablement mélangées à base d'autres boissons alcooliques, mais, pour le Japon, cela ne démontrait pas une similitude entre le shochu et les "eaux-de-vie" de même que la ressemblance entre les "margaritas" à base de tequila, à base de vin et à base de bière aux Etats-Unis ne rendait pas "similaires" la tequila, le vin et la bière. Pour le Japon, la "vodka juhyo" et le "shochu juhyo" étaient deux produits distincts fabriqués à partir de matières premières et selon des procédés différents qui étaient vendus sous la même dénomination établie mais n'étaient pas des "produits similaires". Le Japon a aussi relevé que le rapport du Groupe spécial de 1987 ne tranchait pas nettement la question de la similitude entre le shochu A et la vodka. Le Groupe spécial avait noté que ces produits pouvaient être considérés comme des produits similaires, mais lesdits produits ne figuraient pas dans la liste des produits similaires incluse dans le rapport.

4.57 La Communauté a rétorqué que l'étude sur les modes de consommation des boissons alcooliques qui avait été portée à la connaissance du Groupe spécial confirmait que les utilisations finales du shochu et des "eaux-de-vie" étaient presque les mêmes. Le shochu apparaissait dans toutes les catégories d'utilisation finale hormis celle qui prévoyait l'addition d'eau tonique. Les exemples cités par le Japon faisaient seulement ressortir qu'un nombre limité d'utilisations finales spécifiques étaient plus courantes pour certaines catégories d'eaux-de-vie distillées (par exemple le shochu était associé à

pendant et après les repas.

4.58 Les Etats-Unis ont déclaré, compte tenu de l'analyse de la taxation neutre à l'égard de l'origine, qui figurait dans les rapports des Groupes spéciaux sur les boissons à base de malt et les taxes sur les automobiles, les taxes appliquées par le Japon aux eaux-de-vie distillées étaient incompatibles avec l'article III:2 car les produits étaient analogues de par leurs propriétés physiques, leurs procédés de fabrication et leurs utilisations finales par les consommateurs et que la distinction établie par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques entre le shochu et les autres eaux-de-vie distillées avait pour but et pour effet de protéger la production nationale de shochu. Comme la Communauté et le Canada avaient démontré avec précision la similarité des propriétés physiques, des procédés de fabrication et des utilisations finales par les consommateurs, les États-Unis concentreraient leur attention sur les autres éléments. Ils ont cependant fait observer que le shochu A était un produit sans couleur et sans odeur titrant normalement 25 degrés et ressemblant à la vodka. Selon les exportateurs américains, 100

relevant de la catégorie des "eaux-de-vie" et les deux sous-catégories de shochu étant des "produits similaires", la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était contraire à la première phrase de l'article III:2 dans la mesure où elle prévoyait pour les "eaux-de-vie" un taux d'imposition supérieur à celui qui était appliqué à chacune des deux sous-catégories de shochu.

4.60 Les Etats-Unis ont soutenu que, étant donné que le régime fiscal auquel étaient assujetties les eaux-de-vie distillées, au Japon, avait été conçu de façon à protéger la production nationale de shochu (comme le montrait l'application du critère, du but et de l'effet exposé aux paragraphes 4.24 à 4.32 ci-dessus et corroboré par l'examen factuel détaillé figurant à la section F ci-dessous) et que les eaux-de-vie blanches et brunes avaient des caractéristiques physiques et des utilisations finales analogues, les eaux-de-vie blanches et brunes étaient des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 et, par conséquent, la discrimination fiscale entre le shochu et la vodka, le rhum, le gin, les autres eaux-de-vie, le whisky, le brandy et les autres eaux-de-vie brunes était incompatible avec la première phrase de l'article III:2.

4.61 Le Japon a qualifié l'analyse juridique suggérée par la Communauté d'"approche en deux temps" et a manifesté son désaccord à ce sujet. Il a en outre affirmé que même si cette approche était adoptée, le second stade (qu'il y ait ou non discrimination) devait consister à comparer les ratios taxe/prix des "eaux-de-vie" importées et du shochu japonais. Pour le Japon, le ratio taxe/prix était par excellence l'élément d'appréciation de la charge fiscale car il indiquait mieux son impact sur le choix du consommateur (et partant de la discrimination) que le ratio taxe/volume de produit ou teneur en alcool. Habituellement, un consommateur n'achetait pas exclusivement en fonction de la taille de la bouteille ou de la teneur en alcool. Les consommateurs faisaient leur choix en comparant les prix et les valeurs globales des produits qui dépendaient du goût, de l'arôme et d'autres caractéristiques et non pas exclusivement du volume et de la teneur en alcool. C'est pourquoi le ratio taxe/prix était un meilleur critère pour évaluer l'incidence des taxes sur le jeu de la concurrence et la neutralité était assurée quand ce rapport était égal, comme c'était le cas pour la taxe japonaise. Le Japon a estimé que la moyenne pondérée des ratios taxe/prix des boissons alcooliques pour les 20 sortes les plus vendues de shochu A et B de fabrication nationale, de vodka, de rhum et de gin importés était respectivement de 22 pour cent, 13 pour cent, 18 pour cent, 12 pour cent et 18 pour cent. Le Japon a déclaré en conclusion que même si on optait pour l'"approche en deux temps", les taxes frappant les "eaux-de-vie" n'apparaîtraient pas discriminatoires par rapport à celles qui étaient appliquées au shochu dès lors qu'un élément d'appréciation approprié serait utilisé.

E. Article III:2, deuxième phrase

1. Les différentes analyses juridiques suggérées par les parties pour l'interprétation de l'article III:2, deuxième phrase

a) L'analyse suggérée par la Communauté

4.62 La Communauté a fait valoir que le rapport du Groupe spécial de 1987, la deuxième phrase de l'article III:2, le premier paragraphe de l'article III auquel renvoyait la deuxième phrase de l'article III:2 et la Note interprétative relative à l'article III:2 suggéraient une analyse en deux stades pour l'examen de la conformité d'un régime de taxation intérieure avec la deuxième phrase de l'article III:2. Il fallait d'abord déterminer si les produits importés et nationaux imposés étaient directement concurrents ou directement substituables; deuxièmement il fallait établir si la taxation était protectrice. Pour la Communauté, toutes les boissons alcooliques relevant des catégories "whisky/brandy" et "liqueurs"

ainsi que les deux sous-catégories de "shochu" étaient directement concurrentes ou directement substituables. Pour le cas où le Groupe spécial constaterait que l'une des boissons alcooliques incluses dans la catégorie des "eaux-de-vie" n'était pas un "produit similaire" au shochu, la Communauté affirmait que le shochu et les "eaux-de-vie" étaient tout au moins des produits directement concurrents ou directement substituables. En prévoyant pour les "whiskies/brandies", les "liqueurs" et les "eaux-de-vie" des taux d'imposition plus élevés que pour chacune des deux sous-catégories de shochu, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques protégeait la production nationale de shochu et était de ce fait contraire à la deuxième phrase de l'article III:2.

4.63 Pour la Communauté, le concept de "produit directement concurrent ou directement substituable" - représentant le premier stade de l'analyse - était plus large que celui de "produit similaire" et pouvait englober des produits ayant des caractéristiques physiques différentes mais substituables pour ce qui était des utilisations comme, par exemple, le lait écrémé en poudre et les protéines végétales⁵⁵; les pommes et les oranges⁵⁶; le beurre et la margarine⁵⁷; l'huile de tung et l'huile de lin⁵⁸; ou le caoutchouc naturel et le caoutchouc synthétique.⁵⁹ Pour déterminer si deux produits étaient directement concurrents ou directement substituables, les critères suivants pouvaient être appliqués: l'aptitude des deux produits à servir aux mêmes fins (il n'était cependant pas nécessaire que les deux produits soient substituables pour toutes leurs utilisations potentielles); la mesure dans laquelle et la forme sous laquelle les deux produits étaient accessibles au public; les prix respectifs des produits et la capacité d'ajustement de la demande de l'un des produits aux variations de prix de l'autre produit.

4.64 Concernant le deuxième stade de l'analyse, la Communauté a soutenu que les critères suivants pouvaient être appropriés en vue de déterminer si une différence d'imposition protégeait la production nationale: 1) l'ampleur de la différence de taxe (mais si une différence de taxe était automatiquement contraire à la première phrase de l'article III:2, elle n'était pas automatiquement contraire à la deuxième phrase du même article). Par ailleurs, même de faibles différences de taxe pouvaient être protectrices. Une différence *de minimis* pouvait cependant, dans certains cas, ne pas protéger la production nationale; 2) le degré de substituabilité et de concurrence entre les deux produits. Logiquement, plus les produits étaient substituables et concurrents plus le régime d'imposition avait un effet protecteur; 3) la fabrication éventuelle du produit le moins imposé dans d'autres pays. Un régime de taxation protégeait la production nationale si la catégorie de produits la moins imposée était fabriquée exclusivement dans le pays appliquant les taxes. Par contre, le fait que le produit le plus imposé était fabriqué aussi dans le pays percevant les taxes intérieures n'avait pas d'incidence. La Communauté a aussi estimé que, le 9 juillet 1991, les produits les moins imposés dans les autres pays (le 14 mai 1991) a aussi été le 14 mai 1991. Tw858III:2, elle n'a

shochu de fabrication nationale étaient incompatibles avec les dispositions de ce texte. Pour le Canada, l'incompatibilité de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avec la deuxième phrase de l'article III:2, prononcée en 1987, demeurait, bien que la loi ait été modifiée.

4.66 De l'avis du Canada, il ressortait clairement de l'article 3.2 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends que c'était l'Accord sur l'OMC qui, en dernière analyse, définissait expressément les droits et obligations des Membres et, partant, qui permettait de déterminer si la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec l'article III:2. Dans cette optique, le Canada a mentionné que, concernant le rôle des traités dans la définition des droits et obligations des Etats, le professeur Lauterpacht estimait que ces droits et obligations étaient déterminés en premier lieu par l'accord entre les Etats tel qu'il était formulé dans des traités - de même que les droits des individus étaient déterminés expressément par le contrat qui les liait. Quand une controverse survenait entre plusieurs Etats au sujet d'une question régie par un traité, il était naturel que les parties invoquent les dispositions du traité en question et que l'organisme chargé de statuer sur le litige les applique en premier lieu.⁶⁰ Le Canada a estimé que les droits et obligations des Membres découlant des accords visés, c'est-à-dire "les dispositions du traité en question", pour ce qui était de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques étaient énoncés dans l'article III:1, la deuxième phrase de l'article III:2 et le paragraphe 2 de la Note interprétative relative à l'article III.

4.67 Le Canada a rappelé au Groupe spécial le libellé exact de la deuxième phrase de l'article III:2, qui était rédigé comme suit: "... aucune partie contractante n'appliquera ... de taxes ou autres impositions intérieures aux produits importés ou nationaux d'une manière contraire aux principes énoncés au paragraphe premier". Les "principes" énoncés à l'article III:1 étaient que "les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures ... ne devront pas être appliquées aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale". Le Canada a rappelé que le paragraphe 2 de la Note interprétative relative à l'article III concernant la deuxième phrase de l'article III:2 avait été ajouté, conformément à la recommandation figurant dans le rapport présenté à la Conférence de La Havane par la Sous-Commission A de la Troisième Commission sur les négociations tarifaires et les impositions et la réglementation ultérieure, de façon que les Etats membres puissent apprécier la portée exacte des obligations qui leur incombaient en vertu de cet article.⁶¹ Selon ce rapport, une taxe satisfaisant aux prescriptions de la première phrase du paragraphe 2 ne devait être considérée comme incompatible avec les dispositions de la deuxième phrase que dans le cas où il y avait concurrence entre, d'une part, le produit imposé et, d'autre part, un produit directement concurrent ou un produit qui pouvait lui être directement substitué et qui n'était pas frappé d'une taxe semblable. Le Canada a toutefois soutenu que, en clair, ces dispositions établissaient que, en vertu de la deuxième phrase de l'article III:2, quatre conditions devaient être remplies pour que l'incompatibilité de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avec cette phrase puisse être constatée:

- 1) les taxes perçues en application de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques étaient des taxes ou autres impositions intérieures;
- 2) le whisky était un produit directement concurrent du shochu des groupes A et B ou pouvait lui être directement substitué;

- 3) le whisky et le shochu des groupes A et B n'étaient pas imposés de manière analogue;
- 4) les taxes perçues en application de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques protégeaient la production nationale de shochu des groupes A et B.

Pour le Canada, ces conditions découlaient du principe général énoncé dans les rapports présentés à La Havane⁶² et confirmés dans le rapport du Groupe spécial "Etats-Unis - l'article 337 de la Loi douanière de 1930" de 1989⁶³ selon lequel les taxes intérieures ne devaient pas être appliquées de manière à protéger la production nationale. Le rapport du Groupe de travail sur les ajustements fiscaux à la frontière⁶⁴ et le rapport du Groupe spécial de 1987 avaient confirmé que l'article III:2 donnait effet à ce principe général en assurant la "neutralité" commerciale des mesures de taxation intérieure frappant les produits importés et les produits nationaux. Les mesures de taxation intérieure qui n'étaient pas neutres à l'égard du commerce faussaient le jeu de la concurrence entre les produits importés et les produits nationaux et protégeaient ainsi la production nationale. Le Canada a noté que pour déterminer si un régime fiscal intérieur était protecteur le rapport du Groupe spécial de 1987 définissait trois variables qui étaient applicables en l'espèce. Il s'agissait de savoir i) si le fait que la taxe perçue sur le shochu était considérablement plus faible que la taxe à laquelle le whisky était assujéti; ii) si le shochu consommé était presque exclusivement produit au Japon; iii) si le shochu et le whisky étaient mutuellement substituables.

c) L'analyse suggérée par les Etats-Unis

4.68 Les Etats-Unis ont estimé que comme, au Japon, le régime fiscal applicable aux eaux-de-vie distillées avait été conçu de façon à protéger la production nationale de shochu et que les caractéristiques physiques et les utilisations finales de toutes les eaux-de-vie distillées étaient analogues, ces produits étaient directement concurrents et directement substituables au sens de la deuxième phrase de l'article III:2. Par conséquent, les Etats-Unis étaient d'avis que la différence de taxation entre les eaux-de-vie distillées était supérieure à tout niveau *de minimis* car elle compromettait fortement le jeu de la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés. Dans la présente affaire, le changement survenu dans les conditions de concurrence se manifestait par des facteurs comme l'incidence avérée sur les choix des consommateurs et l'élasticité-prix croisée de la demande analysée plus loin.

4.69 Les Etats-Unis ont réaffirmé que les termes mêmes de la première phrase de l'article III:2 condamnaient les mesures qui ciblaient expressément les produits étrangers et leur accordaient un traitement moins favorable. C'était compréhensible car le but discriminatoire de ces mesures était évident. Toutefois quand une mesure était neutre à l'égard de l'origine et que, partant, un tel but ne pouvait être présumé, dire que l'objectif de la mesure n'entraîne plus en ligne de compte n'avait pas de sens. Les Etats-Unis ont noté que l'article III tendait à protéger contre la discrimination et non à instituer à proprement parler une responsabilité absolue pour toute aggravation des charges ou des restrictions imposées au commerce international. Toute réglementation directe et indirecte appliquée aux marchandises avait des effets restrictifs sur le commerce national et international car, de par sa nature, la réglementation imposait des charges. La règle proposée par la Communauté signifiait qu'un gouvernement ne pouvait adopter une mesure, quel que soit son objectif, si cette mesure avait pour effet à un certain point de peser plus lourdement sur les produits étrangers que sur les produits nationaux. Ce critère de l'effet pur ne donnait aucune indication ou assurance aux législateurs ou à leurs conseillers juridiques, car, dans toute situation, son application pouvait changer d'un jour à l'autre

⁶²Ibid., page 44, paragraphe 7.

⁶³Rapport du Groupe spécial adopté le 7 novembre 1989, IBDD, S36/386, paragraphe 5.10.

⁶⁴Rapport du Groupe de travail adopté le 2 décembre 1970, IBDD, S18/105, paragraphe 9.

en raison de facteurs internationaux et nationaux imprévisibles lors de l'adoption de la mesure.

4.70 De l'avis des Etats-Unis, la Communauté avait reconnu que sa règle de l'effet constituerait une menace juridique pour des réglementations gouvernementales parfaitement opportunes et non discriminatoires - y compris les mesures adoptées par la Communauté et ses Etats membres. En vue de réduire la portée manifestement excessive de sa théorie juridique, la Communauté avait inventé deux types de "flexibilité" arbitraires. Si pour deux automobiles de cylindrées différentes la consommation de carburant et les émissions de gaz étaient identiques, pourquoi ces deux automobiles ne seraient-elles pas "similaires"? Cet exemple montrait que la Communauté prétendait faire abstraction de la légitimité des objectifs d'une mesure mais ne pouvait en fait y parvenir. La Communauté voulait simplement que les groupes spéciaux déterminent cas par cas que le critère de la cylindrée pris en compte pour les régimes fiscaux appliqués aux automobiles dans ses pays Membres soustrayait les taxes imposées à la menace résultant de la règle relative à la première phrase de l'article III:2. Combien d'autres "flexibilités" les groupes spéciaux futurs devraient-ils encore inventer pour remédier au fait que la règle de la CE allait tout simplement trop loin? Quant à l'analyse à laquelle la Communauté soumettait la deuxième phrase, les Etats-Unis ont fait valoir que cette deuxième phrase ne nécessitait pas un recours au critère de l'effet simple. A leur avis, l'effet d'une législation pouvait être déterminé à partir de plusieurs éléments comme cela était indiqué en détail ci-dessus dans les paragraphes 4.24 à 4.32 ci-dessus et dans la section F ci-dessous.

d) L'analyse suggérée par le Japon

4.71 Le Japon a émis l'idée, comme il l'avait fait à propos de la première phrase de l'article III:2 dans les paragraphes 4.33 et suivants, que la compatibilité d'un traitement différent des produits avec la deuxième phrase de l'article III:2 devait être appréciée à la lumière du paragraphe 1 de l'article, en particulier des termes "ne devront pas être appliqués ... de manière à protéger la production nationale", et que la question de savoir si la taxe en question visait ou non à "protéger la production nationale" devait alors être tranchée en fonction du but et de l'effet de la protection. Le Japon a en outre soutenu que toutes les parties au différend s'accordaient à penser que la deuxième phrase de l'article III:2 devait être interprétée compte tenu de l'application éventuelle de la mesure en cause "de manière à protéger la production nationale" et que la différence essentielle entre son approche, qui était fondée sur le critère du but et de l'effet, et l'approche adoptée par la Communauté et le Canada, qui était une approche en deux temps, concernant cette phrase, avait trait à la signification de l'expression "de manière à protéger la production nationale" dans le paragraphe 1 de l'article III. Le critère retenu par la Communauté et le Canada était le seul effet protecteur alors que le Japon tenait compte non seulement de l'effet mais aussi du but de la mesure en question. Le Japon a ajouté que même la Communauté avait fini par admettre que l'analyse, en conformité avec le texte de la deuxième phrase de l'article III:2, devait partir de l'objectif et de l'effet de protection. Pour le Japon, le but de la discrimination fiscale établie entre les diverses catégories de boissons alcooliques distillées par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était la neutralité qui était assurée par un ratio taxe/prix constant entre les diverses catégories de taxes. Le Japon a réaffirmé que cette loi n'avait pas pour effet de protéger la production nationale de shochu puisqu'elle ne faussait pas le rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux, les trois critères cumulatifs ci-après étant applicables: 1) la neutralité de la charge fiscale pour les diverses catégories prévues par la législation faisant l'objet de l'examen; 2) la fabrication des produits soi-disant protégés à l'extérieur du pays d'importation et des produits soi-disant "importés" dans le pays; 3) l'absence de rapport de concurrence ou de substitution directe (élasticité-prix croisée) entre les produits importés et les produits de fabrication nationale. Le Japon a soutenu que s'il n'y avait pas de différence de charge

fiscale, le régime ne faussait pas les échanges: s'il n'y avait pas entre les produits de rapport de concurrence ou de substitution directe, les différences de charge fiscale n'avaient pas d'importance; si les produits étaient fabriqués à l'intérieur et à l'extérieur du pays, la différence de taxe ne devait pas être considérée comme de nature à protéger la production nationale; une distorsion protectrice ne pouvait donc être démontrée que lorsque les trois conditions étaient remplies. Le Japon a en outre maintenu que la charge fiscale relative imposée aux divers produits en question devait être mesurée par le ratio taxe/prix, qui était le meilleur élément d'appréciation de l'influence exercée sur le comportement des consommateurs; par contre, lorsqu'on voulait savoir si la catégorie en question était presque exclusivement de fabrication nationale, il ne fallait pas examiner les ratios d'importation mais déterminer si les produits de fabrication soi-disant "nationale" étaient fabriqués dans d'autres pays et si les produits "importés" en question étaient aussi fabriqués sur place.

2.

ci-après notamment étaient" des *produits directement concurrents ou directement substituables*: boissons alcooliques distillées d'importation et de fabrication japonaise, y compris toutes les qualités de whisky/brandy, la vodka et le shochu des types A et B (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux).⁶⁵

4.74 La Communauté a fait valoir que les différences de caractéristiques physiques et de procédés de fabrication entre les deux catégories de shochu et les boissons alcooliques relevant de la catégorie des "eaux-de-vie" étaient mineures. Les différences entre les propriétés physiques du shochu et du "whisky/brandy" étaient un peu plus marquées. Cependant, ces deux groupes de produits avaient en commun les mêmes caractéristiques essentielles: c'était des eaux-de-vie obtenues par distillation dont la teneur en alcool était relativement forte. La seule grande différence tenait au fait qu'on ne pouvait utiliser ni des céréales maltées ni des raisins pour fabriquer le shochu. Pour la Communauté, cette différence était seulement relative, étant donné que la plus grande partie du shochu était produite, comme le whisky, à partir de diverses sortes de céréales même si ces céréales n'étaient pas maltées. Par ailleurs, le shochu était en général une eau-de-vie blanche/sans mélange alors que le whisky et le brandy étaient de couleur brune, vieillis et, le plus souvent, mélangés. Ces dernières différences tendaient à disparaître étant donné qu'un nombre croissant de fabricants de shochu affirmaient que leurs produits étaient mélangés et vieillis en fûts et que ces produits étaient de couleur brune. Pour la Communauté, l'absence de toute différence fondamentale entre le shochu et le "whisky/brandy" était attestée par le fait que de nombreux producteurs de shochu mettaient de plus en plus l'accent dans leur publicité sur les similarités du produit en question avec le whisky et/ou le brandy pour ce qui était des matières premières, des ingrédients, ou des procédés et habitudes de fabrication. Certains avaient été jusqu'à modifier les méthodes traditionnelles de production du shochu dans l'intention délibérée de donner à ce dernier l'apparence et le goût du whisky.⁶⁶ Quant à la catégorie des "liqueurs", elle comprenait des produits très divers dont la seule caractéristique commune était une teneur en extraits supérieure à 2 pour cent. Dans le rapport du Groupe spécial de 1987, il avait été constaté que les différences de teneur en extraits étaient minimales et n'empêchaient pas les deux produits d'être des produits similaires. *A fortiori*, les différences de teneur en extraits n'étaient pas suffisantes intrinsèquement pour que les boissons alcooliques relevant de la catégorie des "liqueurs" ne soient pas considérées comme directement substituables et directement concurrentes par rapport au "shochu", aux "eaux-de-vie" et au "whisky/brandy". De plus, il convenait de rappeler qu'une part importante des ventes de produits de cette catégorie consistait en boissons préalablement mélangées en bouteille ou en boîte fabriquées à partir de "shochu", d'"eaux-de-vie" ou de "whisky/brandy" qui étaient par conséquent identiques aux mélanges préparés par les consommateurs eux-mêmes à partir des mêmes boissons alcooliques.

4.75 La Communauté a fait valoir que les habitudes de consommation observées sur le marché japonais confirmaient que toutes les eaux-de-vie et liqueurs distillées avaient les mêmes propriétés de base et pouvaient objectivement servir aux mêmes utilisations finales. A l'appui de cette assertion, la Communauté a présenté les résultats d'une enquête réalisée par les fabricants de whisky japonais sur

⁶⁵Rapport du Groupe spécial, 1987, paragraphe 5-7.

⁶⁶Ainsi, en mai 1988 (c'est-à-dire peu après l'adoption du rapport du Groupe spécial de 1987), le fabricant japonais Takara avait entrepris de commercialiser le "Jun Legend", un shochu de couleur légèrement ambrée résultant du mélange de deux types d'alcool distillé à base d'orge et de maïs et de leur vieillissement dans des fûts de chêne blanc méché pendant un à cinq ans. Selon Takara, la caractéristique la plus remarquable de ce produit était un arôme et un goût similaires à ceux du whisky. Quand il avait lancé le Jun Legend, Takara avait annoncé qu'il espérait attirer les anciens consommateurs du whisky de deuxième qualité, lequel, en raison du rapport du Groupe spécial de 1987, devait être frappé d'un taux de taxe nettement plus élevé à dater de 1989.

première qualité" et "whisky de deuxième qualité" et imposé un taux de taxation unique pour tous les types de whisky. De ce fait, le taux de taxe applicable aux sortes de whisky jusque-là considérées comme de deuxième qualité avait plus que triplé et les prix de détail de ces produits avaient presque doublé. On ne disposait pas de données distinctes sur la part du marché que représentait le whisky de deuxième qualité. L'incidence de la réforme de 1989 était néanmoins mise en évidence par la part de marché du whisky de fabrication japonaise qui comprenait pratiquement toutes les marques précédemment classées dans la catégorie "whisky de deuxième qualité". Cette part était tombée de 26,7 pour cent en 1988 à 19,6 pour cent en 1990, c'est-à-dire de plus de sept points de pourcentage en deux ans seulement. Cette tendance à la baisse avait persisté après l'entrée en vigueur de la réforme fiscale de 1989. En 1994, la part de marché du whisky de fabrication japonaise était descendue jusqu'à 13,2 pour cent. Par contre, la réforme fiscale de 1994 n'avait entraîné qu'une très modeste augmentation des taxes appliquées au shochu. Cela avait permis aux fabricants de ce produit de mettre à profit la hausse spectaculaire du prix des anciens whiskies de deuxième qualité. De ce fait, les ventes de shochu qui avaient fléchi au cours des années précédentes avaient recommencé à progresser en 1990. Depuis lors, elles avaient continué à augmenter en termes absolus et en termes relatifs. Ainsi, en 1994, la part de marché du shochu avait atteint 74,2 pour cent au lieu de 61,6 pour cent en 1989. La réforme fiscale de 1989 avait réduit les taxes appliquées au "whisky/brandy" (autre que de deuxième qualité), aux "eaux-de-vie" et aux "liqueurs authentiques", permettant une diminution appréciable des prix de détail de ces catégories de boissons, dont les ventes avaient alors connu un essor immédiat mais de brève durée. En 1992, l'économie japonaise était entrée dans une période de profonde récession qui avait rendu les consommateurs plus sensibles aux prix et avait provoqué un déplacement de la demande vers les catégories de boissons alcooliques les moins chères. Les ventes les plus touchées avaient été celles de "whisky/brandy" (de toutes les qualités), d'"eaux-de-vie" et de "liqueurs authentiques", produits qui étaient toujours beaucoup plus lourdement imposés et dont, pour cette raison, les prix de détail restaient plus élevés malgré des baisses substantielles. Après 1992, les ventes de ces catégories de produits s'étaient de ce fait affaïssées tant en termes absolus qu'en termes relatifs. Par contre, l'accroissement des ventes de shochu, produit nettement moins taxé, s'était poursuivi pendant la même période au détriment des ventes des catégories de boissons les plus fortement frappées.

4.83 En réponse à l'allégation d'élasticité-prix croisée formulée par la Communauté et appuyée par le Canada et les Etats-Unis, le Japon a réfuté les arguments de la Communauté concernant l'évolution de la consommation de whisky et de shochu depuis 1989, les réponses des consommateurs aux questions posées par le Shaka-Chosa Kenkyujo (Institut d'études sociales) et les résultats de l'analyse économétrique des statistiques provenant de l'enquête nationale sur les ménages. Le Japon a soulevé les objections ci-après au sujet de l'évolution de la consommation de whisky et de shochu depuis 1989.

Premièrement, il a déclaré que le fléchissement de la consommation de whisky et l'augmentation du prix du shochu, phénomène observé depuis 1992 (selon la communication de la Communauté elle-même), indiquaient que la demande d'un produit n'était pas sensible au prix de l'autre. Deuxièmement, le Japon a émis l'avis que, lorsque les parties plaignantes examinaient les parts des différentes catégories de produits dans le volume des ventes de l'ensemble des boissons alcooliques distillées, elles prenaient les ventes de boissons alcooliques distillées comme dénominateur, ce qui supposait *a priori* l'existence d'un rapport de concurrence ou de substitution entre ces boissons alcooliques distillées.⁶⁸

Troisièmement, le Japon a également affirmé que certains des éléments de preuve communiqués par la Communauté ne démontraient pas l'élasticité-prix croisée de la demande entre le shochu et le whisky (c'est-à-dire la sensibilité de la demande d'un produit au prix de l'autre) mais mettaient seulement en évidence la sensibilité de la demande de whisky importé aux variations de son propre prix. Le fait que la courbe de la demande de whisky importé était inclinée vers le bas ne prouvait pas que ce produit concurrençait le shochu. Quatrièmement, des facteurs autres que les prix comme la tendance récente des consommateurs à consommer des boissons moins alcoolisées devaient aussi être pris en considération. Cinquièmement, le ralentissement récent de la consommation de whisky semblait résulter, du moins en partie, de la politique des prix des fabricants de whisky écossais qui avaient majoré leurs marges bénéficiaires après la réduction de la taxe frappant les boissons alcooliques.

Alors que les importations de whisky en provenance des Etats-Unis étaient passées de 7 000 à 15 000 kl et les importations de whisky en provenance du Canada de 1 000 à 2 000 kl entre 1987 et 1994, les chiffres correspondants pour les importations en provenance du Royaume-Uni étaient restés en gros les mêmes, soit 23 000 et 24 000 kl après un emballage temporaire en 1989. L'envolée de 1989 et le repli qui lui avait fait suite étaient dus apparemment à la diminution de la taxe sur les boissons alcooliques en 1989 et à la hausse des prix coût-assurance-fret (c.a.f.) en 1990. Grâce à l'augmentation des prix à l'exportation, la marge bénéficiaire des fabricants avait doublé depuis 1989 et était passée de 10 à 20 livres sterling par caisse.

⁶⁸Le Japon a donné un exemple: A supposer qu'il n'y ait pas de rapport de concurrence entre les produits A et B, si on introduisait un concept P qui était la somme des ventes des deux produits et qu'on calculait les parts de ces produits dans P, on pouvait donner facilement l'impression que A et B étaient concurrents. Ainsi, si le prix de A augmentait et si ses ventes diminuaient, la part de marché de B dans P s'accroîtrait même si sa colonne des ventes n'était pas touchée. On obtenait alors un résultat qui montrait ostensiblement la sensibilité de la part de B à une hausse du prix de A. Le Japon déclare en conclusion que ce genre d'argument était pour le moins inadéquat.

4.84 La Communauté a répondu que cette assertion était dénuée de fondement. Elle a objecté que, comme elle l'avait montré, la chute des ventes de l'ancien whisky de deuxième qualité au lendemain de la réforme fiscale de 1989 s'était accompagnée d'une augmentation simultanée de la part de marché du shochu. De même, le fléchissement des ventes de whisky (autre que l'ancien whisky de deuxième qualité), du brandy, des eaux-de-vie et des liqueurs authentiques, après 1992, avait été de pair avec un accroissement des ventes de shochu. En outre, les ventes de shochu avaient en fait baissé en termes absolus en 1989 et 1990 où on avait enregistré un affaiblissement général de la demande d'eaux-de-vie distillées. En termes relatifs, la part de marché du shochu était passée de 61,2 pour cent en 1989 à 63,1 pour cent en 1991. Pendant la même période, la part du whisky de fabrication nationale (qui comprenait pratiquement tous les anciens whiskies de deuxième qualité) était tombée de 23,4 à 19,6 pour cent. De l'avis de la Communauté, les conjuguaisons de facteurs mentionnées par le Japon étaient attribuables à la profonde récession dont l'économie japonaise souffrait depuis 1992. La récession avait rendu les consommateurs plus sensibles aux prix et avait provoqué un déplacement de la demande vers des eaux-de-vie moins onéreuses. Bien que les prix du "whisky/brandy", des "eaux-de-vie" et des "liqueurs authentiques" aient baissé sensiblement, le shochu continuait à se vendre moins cher au détail en raison des différences de taxation. Cela permettait aux fabricants de ce produit de tirer profit du glissement de la demande malgré une faible hausse de prix.

4.85 Le Japon a aussi fait état des réponses des consommateurs aux questions posées par le Shakai-Chosa Kenkyujo (Institut d'études sociales). Il a soutenu que, d'après les résultats de l'enquête, si le whisky n'était pas disponible, 32 pour cent des consommateurs choisiraient la bière, 32 pour cent le brandy et 10 pour cent seulement le shochu. Si le shochu n'était pas disponible, 35 pour cent opteraient pour la bière, 30 pour cent pour le saké et 6 et 4 pour cent seulement, respectivement, pour les "eaux-de-vie" (par exemple le gin, le rhum ou la vodka) et le whisky écossais. Le Japon a aussi communiqué les résultats de l'analyse économétrique des statistiques provenant de l'enquête nationale sur les ménages. La méthode statistique utilisée pour l'étude réalisée par la Société Bossard à la demande de la Commission européenne en 1994⁶⁹ avait été appliquée aux données relatives à la consommation japonaise au cours des 20 dernières années fournies par les enquêtes sur les ménages du Bureau de statistiques de l'Office japonais de gestion et de coordination. Il avait été établi 16 équations avec sept variables explicatives (les prix du shochu, du whisky, de la bière, du vin et du saké, les dépenses de consommation des ménages et le facteur de tendance) en vue d'expliquer la consommation de shochu et de whisky respectivement. Les résultats avaient été impressionnants. Ni l'incidence du prix du whisky sur la consommation de shochu ni celle du prix du shochu sur la consommation de whisky ne s'étaient révélées significatives: le prix du whisky ne pouvait logiquement expliquer la demande de shochu; les équations contenant cette variable montraient soit que la consommation de shochu était d'autant plus importante que le prix de ce produit était plus élevé soit que la consommation de shochu était d'autant plus faible que le whisky coûtait plus cher. Par contre les prix du shochu et de la bière expliquaient la demande de shochu dans une très large mesure. Les équations relatives à la consommation de whisky où le prix du shochu était une variable déterminante produisaient soit un rapport illogique selon lequel plus le prix du shochu était élevé plus la consommation de whisky était modérée soit une valeur absolue plus basse du coefficient "t", soit un résultat dépourvu de signification. En d'autres termes, le shochu et le whisky n'étaient pas en concurrence sur le marché japonais. Ainsi la distinction entre le shochu et le whisky, au Japon, devait moins fausser le jeu des mécanismes du marché que la distinction entre la bière, le vin et les boissons alcooliques distillées sur les marchés européens.

⁶⁹Sur la question de l'élasticité-prix croisée de la demande entre les boissons alcooliques, le Japon avait renvoyé le Groupe spécial à l'analyse statistique réalisée par la Société de consultants Bossard sur la concurrence

entre les différentes catégories de boissons alcooliques (1994) à la demande de la Commission européenne. Cette analyse avait permis de dégager une série de constatations concernant les marchés européens: 1) quand le prix du vin augmentait de 1 pour cent, la consommation de boissons alcooliques distillées s'accroissait de 1,4, 0,55-0,9 et 0,4 pour cent respectivement en Espagne, au Royaume-Uni et en Allemagne de l'Ouest; 2) une hausse d'un point de pourcentage du prix de la bière entraînait un développement de la consommation de boissons alcooliques distillées de 1,3, 1,2 et 0,9 pour cent respectivement en Allemagne de l'Ouest, aux Pays-bas et au Danemark.

détaillées sur la consommation et les prix.

et les dépenses annuelles des ménages ne rendaient pas compte des variations de la quantité de ces produits qui étaient consommés. Il a fait valoir que cela plaidait également en faveur du rejet de

4.88 L'expert de la Communauté a aussi contesté l'étude économétrique japonaise. A son avis, les

catégories de produits.

4.89 Le Japon a réaffirmé qu'il appliquait la méthode statistique suivie dans l'étude de la société Bossard commandée par la Commission européenne, où avaient été utilisées des séries chronologiques semblables à celles des statistiques japonaises concernant les ménages. La Commission avait présenté

4.90 S'agissant de la question de savoir si les boissons alcooliques étaient des produits directement concurrents et directement substituables au Japon, le Canada a fait valoir que le marché confirmait l'élasticité-prix croisée entre le whisky canadien et le shochu. Depuis 1987, les prix de détail dans le commerce des boissons alcooliques distillées vendues au Japon avaient sensiblement évolué. Pendant cette période, les prix des whiskies importés avaient considérablement diminué, alors que ceux de certains whiskies produits dans le pays, en particulier de whiskies de l'ancienne deuxième qualité, avaient nettement augmenté. Des études portant sur 1992, 1993 et 1994 réalisées par l'Organisation japonaise du commerce extérieur ("JETRO")⁷⁰, indiquant les prix de détail des produits de l'échantillon pratiqués dans le commerce, faisaient clairement apparaître la baisse rapide des prix des whiskies

Par conséquent, afin que la concurrence entre les eaux-de-vie distillées s'exerce dans des conditions d'égalité, nous voudrions vous demander d'abaisser sensiblement les taxes sur les boissons alcooliques de type occidental et de réduire ainsi l'écart entre les taxes frappant les différentes eaux-de-vie distillées.

Du fait de l'importance de cet écart, les whiskies/brandies doivent nécessairement être vendus à un prix relativement plus élevé, ce qui, d'une part, amène les consommateurs à délaissé ce

- le fait que le shochu était presque exclusivement produit au Japon et que la taxation plus faible

4.96 Le Japon a répondu aux arguments présentés par la Communauté à propos des trois critères. Premièrement, s'agissant de l'effet protecteur potentiel, il a fait valoir que la différence de taxation devrait être mesurée en fonction du ratio taxe/prix, car c'était un critère qui permettait de juger si une taxe assurait ou non une protection, et pour le Japon, il n'y avait pas de différence dans les ratios taxe/prix. Deuxièmement, pour le Japon, il n'apparaissait pas que le shochu et les autres boissons alcooliques distillées avaient les mêmes utilisations finales et ces deux produits différaient quant à la mesure dans laquelle ils étaient disponibles et la forme sous laquelle ils étaient offerts au public, au-delà de ce qui serait le cas pour l'ensemble des boissons alcooliques. Il n'existait donc pas d'élasticité-prix croisée de la demande. S'il était constaté qu'il existait un rapport de concurrence ou de substitution directes, il faudrait constater que ce rapport existait entre toutes les boissons alcooliques et, par conséquent, toute taxation des boissons alcooliques actuellement en vigueur deviendrait incompatible avec l'article III, à moins que le ratio taxe/prix ne soit le même pour tous les produits. Le degré de substituabilité et de concurrence entre les produits était au mieux minime. Troisièmement, le shochu était largement produit dans les pays d'Asie et le troisième critère n'était donc pas rempli. Ainsi, selon le Japon, si l'on appliquait aux faits l'interprétation de la Communauté, on parvenait inévitablement à la conclusion que la taxe japonaise sur les boissons alcooliques était compatible avec la deuxième phrase de l'article III:2".

4.97 Le Japon a fait valoir que la Communauté critiquait la distinction fiscale opérée par le Japon entre les boissons alcooliques distillées alors que dans sa directive sur la taxation des boissons alcooliques, elle divisait le vin en six catégories et légitimait l'application par l'Allemagne de quatre taux complètement différents aux diverses catégories de vin. Pour le Japon, prétendre que le champagne et le sherry pouvaient être distingués des autres vins alors que le shochu et le whisky devaient être traités de la même façon revenait à transformer l'article III en un instrument d'harmonisation des taxes internes avec un système appliqué par un groupe de pays particulier. Le Japon a réaffirmé que l'article III n'avait pas pour objectif de demander aux Membres d'adopter un système particulier de taxation ou de réglementation, ni d'harmoniser les systèmes de taxation. Il a fait valoir qu'un petit nombre seulement de Membres de l'OMC appliquaient un taux uniforme à toutes les catégories de boissons alcooliques distillées et que les Membres qui, d'une façon ou d'une autre, appliquaient plusieurs taux, étaient plus nombreux. Selon lui, la conclusion proposée par la Communauté en l'espèce aurait des conséquences substantielles pour d'autres pays aussi. Il a invité le Groupe spécial à se référer à sa carte sur la "taxation des boissons alcooliques distillées" dans le monde (voir annexe III).

4.98 La Communauté a reconnu que l'article III n'imposait pas aux Membres d'adopter un système particulier de taxation ou de réglementation, ni d'harmoniser leur système avec celui qui était appliqué par un Membre particulier. Toutefois, elle estimait que l'autonomie fiscale des Membres était limitée par l'obligation, qu'ils avaient souscrite au titre du GATT, d'assurer aux produits importés des conditions de concurrence égales, notamment sur le plan des taxes intérieures. La Communauté ne demandait pas au Japon d'adopter un système de taxation particulier ni de fixer les taux de la taxe applicable aux eaux-de-vie distillées à un niveau particulier. Tout ce qu'elle demandait au Japon était que le shochu et toutes les eaux-de-vie distillées similaires et substituables ou directement concurrentes ne soient pas taxés de façon discriminatoire ou protectionniste. Pour le reste, la Communauté a affirmé que le Japon gardait la possibilité de choisir son système fiscal en toute autonomie. Après l'adoption d'un rapport dans lequel le Groupe spécial soutiendrait les allégations de la Communauté, le Japon aurait toute latitude de maintenir le système actuel de taxes spécifiques ou de le remplacer, par exemple, par un système de droits d'accise *ad valorem* ou par un système de taxes à la consommation *ad valorem* ou par un système mixte combinant des taxes spécifiques et des taxes *ad valorem*. La Communauté a réaffirmé que le Japon restait aussi parfaitement libre de décider de ne pas imposer de taxes du tout sur les eaux-de-vie distillées. Le Japon aurait aussi la possibilité de choisir le niveau des taux d'imposition. Si, par exemple, il décidait de maintenir un système de droits d'accise spécifiques, les taux applicables à toutes les eaux-de-vie distillées pourraient être fixés à un niveau égal ou supérieur au niveau appliqué actuellement au "whisky/brandy" (taux le plus élevé) ou à un niveau égal ou inférieur au niveau actuellement applicable au shochu B (taux le plus faible) ou à tout autre niveau intermédiaire. Sous sa forme actuelle, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2. La Communauté a aussi ajouté que les systèmes

1) Le Canada a fait valoir que même un examen rapide de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques montrait que le whisky et le shochu n'étaient pas frappés d'une taxe semblable. Le taux d'imposition de référence pour le whisky était fixé à un niveau 6,3 fois plus élevé que le taux de taxation de référence établi pour le shochu A et à un niveau 9,6 fois plus élevé que celui qui s'appliquait au shochu B. Même le taux le plus faible imposé sur le whisky était encore 2,5 fois plus élevé que le taux maximal applicable au shochu. Fait plus important encore, même en utilisant la base d'analyse proposée par le Japon - le ratio taxe/prix, proportion du prix de détail du whisky et du shochu que représentait la taxe prélevée au titre de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques

4.101 Le Canada a fait valoir qu'un examen du rapport entre les taux différentiels de la taxe spécifique appliquée au whisky et au shochu et des effets qui en résultaient sur la compétitivité par les prix entre les deux produits faisait clairement apparaître que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec l'observation figurant dans le rapport du Groupe de travail des ajustements fiscaux à la frontière, confirmée dans le rapport du Groupe spécial de 1987, selon laquelle les taxes intérieures devaient être neutres à l'égard du commerce. La Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'était pas neutre à l'égard du commerce. Elle faussait les prix relatifs du whisky et du shochu. Elle faussait par là même le rapport de concurrence entre ces deux produits et protégeait par conséquent la production de shochu, en violation de la deuxième phrase de l'article III:2. Le Canada affirmait que le prix était un élément crucial pour la détermination du rapport de concurrence entre le shochu et le whisky. Ainsi, il était important de noter que les prix de détail du whisky importé subissaient l'incidence de l'évolution des taux de la taxe sur les boissons alcooliques. Par conséquent, au Japon, les taux de la taxe spécifique imposée conformément à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avaient un effet direct sur les prix du whisky importé, et donc sur le rapport de concurrence entre cette catégorie de produits et le shochu.

4.102

4.103 Le Japon a répondu que le Canada n'avait pas montré que les trois derniers critères de son analyse juridique pour la deuxième phrase de l'article III:2 étaient remplis. Le Japon admettait que la taxe sur les boissons alcooliques était une taxe intérieure (premier critère de l'analyse du Canada). Pour le Japon, comme il l'avait soutenu face à la Communauté, le shochu et le whisky n'étaient pas des produits directement concurrents ou directement substituables (deuxième critère). Pour examiner si les produits étaient ou non frappés d'une taxe semblable (troisième critère), le Canada comparait le montant de la taxe par litre de produit ou par quantité d'alcool contenu. Toutefois, le Japon a fait valoir que le Canada ayant à plusieurs reprises souligné l'importance du prix en tant qu'élément essentiel pour la détermination du rapport de concurrence entre le shochu et le whisky, la comparaison devrait être faite sur la base du rapport entre la charge fiscale et le prix. Selon cette norme, le Japon a affirmé que le shochu et le whisky étaient frappés d'une taxe semblable. Le quatrième critère du Canada - "de manière à protéger" - n'était pas non plus rempli, d'après le Japon, puisque les ratios taxe/prix étaient à peu près égaux pour le whisky importé et le shochu de production nationale: pour rétablir l'équilibre entre le ratio taxe/prix du whisky et celui du shochu dans la réforme de 1994, le Japon avait choisi, pour des raisons fiscales, de relever la taxe sur le shochu plutôt que de réduire celle qui frappait le whisky mais les deux méthodes permettaient avec autant d'efficacité de rétablir l'équilibre. Le Japon a souligné que l'élément à prendre en compte pour déterminer la neutralité et l'équité était le rapport relatif entre les ratios taxe/prix correspondant aux différentes catégories, et non le niveau des ratios en eux-mêmes en termes absolus.

4.104 Le Canada a aussi fait valoir que le Groupe spécial "Fonds spécial" avait établi le principe selon lequel une constatation de distorsion fiscale du rapport de concurrence entre des produits importés et des produits nationaux constituait une "présomption irréfutable" d'annulation ou de réduction d'avantages. Si le rapport du Groupe spécial "Fonds spécial" se référait à la première phrase de l'article III:2, le Groupe spécial de 1987 et le Groupe spécial "Boissons à base de malt" avaient établi que le même principe s'appliquait également à la deuxième phrase de l'article III:2. Pour le Canada, ce principe avait été codifié dans l'article 3:8 du Mémorandum d'accord, qui disposait ce qui suit:

"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. En d'autres termes, il y a

S'agissant de la présomption d'"incidence défavorable", le Groupe spécial "Fonds spécial"⁷¹ et le Groupe spécial de 1987⁷² avaient énoncé le principe selon lequel des accroissements globaux de la part du marché des importations des produits en cause ne constituaient pas une réfutation. En fait, dans l'affaire concernant le Fonds spécial, le principe selon lequel une constatation de distorsion fiscale du rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux constituait une "présomption irréfutable" d'annulation ou de réduction d'avantages avait été exprimé. Le Groupe spécial de 1987 avait établi que les facteurs indiqués au paragraphe 4.94 ci-dessus constituaient *ipso facto* "des éléments de preuve suffisants de l'existence de distorsions fiscales du rapport compétitif entre les boissons alcooliques distillées importées et le shochu de production japonaise". Etant donné les éléments de preuve concluants décrits aux paragraphes 4.72 à 4.93, et plus précisément, les éléments de preuve attestant l'existence d'une élasticité-prix croisée du shochu et des boissons alcooliques distillées importées, il s'ensuivait nécessairement, selon le Canada, que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques faussait le rapport de concurrence entre les boissons alcooliques distillées importées et le shochu de production nationale et était par conséquent incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2. Le Canada a noté qu'en fait, le Sous-Comité japonais de la déréglementation relevant du Conseil de la réforme administrative, organisme consultatif indépendant dont les membres étaient désignés par le Premier ministre japonais et approuvés par la Diète, avait déclaré que les taux de taxation imposés au titre de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques "restreignaient en fait les achats" et n'étaient pas "neutres du point de vue des décisions de consommation".

4.105 Le Japon a répondu que le seul critère sur lequel s'appuyait l'analyse du Canada était la distorsion du rapport de concurrence et qu'il était intéressant de noter que l'argument du Canada s'appuyait sur la distorsion des prix relatifs. Toutefois, des données exactes montraient que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne faussait pas les prix relatifs du whisky et du shochu et que par conséquent, ce critère concernant les effets de distorsion n'était pas rempli. Pour qu'il soit constaté une incompatibilité avec l'article III, il faudrait que la totalité des critères proposés par le Canada soient remplis, ce qui n'était pas le cas, puisque le Canada n'avait pas prouvé que le shochu et le whisky canadien étaient directement concurrents, que ces deux produits n'étaient pas frappés d'une taxe semblable ou que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques protégeait la production nationale. Pour le Japon, le Canada n'avait donc pas prouvé que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec l'article III:2, même sur la base de l'interprétation qu'il donnait de cette disposition.

F. Application à la présente affaire de l'analyse juridique suggérée par les Etats-Unis pour l'interprétation de l'article III:2

⁷¹Ainsi, dans l'affaire relative au Fonds spécial, le Groupe spécial a déclaré (paragraphe 5.1.9 du rapport): "Le fait d'établir qu'une mesure incompatible avec la première phrase du paragraphe 2 de l'article III n'a pas d'effets ou n'a que des effets négligeables ne suffirait pas, de l'avis du Groupe spécial, à prouver que les avantages conférés par cette disposition n'ont pas été annulés ou compromis, même si une réfutation dans ce sens était en principe permise".

⁷²Le Groupe spécial de 1987 a déclaré (paragraphe 5.16 du rapport): "[U]n accroissement des importations ne pouvait pas réfuter la présomption que des taxes discriminatoires ou protectrices incompatibles avec l'article III:2 avaient compromis les avantages compétitifs protégés en vertu de l'article III:2, notamment parce qu'une augmentation des importations n'était pas révélatrice de ce que les échanges auraient pu être en l'absence des restrictions au commerce incompatibles avec l'Accord général".

4.106 Comme indiqué dans les paragraphes 4.24 à 4.32 ci-dessus, les Etats-Unis considéraient que la préoccupation centrale de l'article III était d'interdire le ciblage des importations et ils estimaient que l'application à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques du critère du but et de l'effet employé dans de précédents rapports de groupes spéciaux confirmerait l'incompatibilité de cette mesure avec les dispositions de l'article III:2, deuxième phrase, en ce sens que les distinctions réglementaires prévues dans la législation assuraient une protection.

1. Le but de la législation

4.107 Les Etats-Unis ont fait valoir que le but protecteur de la structure de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ressortait 1) de l'objectif de politique déclaré et de la connaissance, au moment où la législation avait été adoptée, qu'elle ferait une distinction entre un groupe de produits qui seraient étrangers et un autre groupe de produits qui seraient nationaux (connaissance *ex ante*), 2) des incohérences internes de la législation et de ses incitations structurelles, 3) des déclarations en rapport avec la législation et des travaux préparatoires ainsi que 4) des catégories arbitraires et irrationnelles de la législation à l'examen. Les Etats-Unis ont déclaré en outre ce qui suit:

1) Durant les consultations, le gouvernement japonais avait affirmé que l'objectif de politique du régime de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était de maximiser les recettes fiscales tout en assurant une répartition de la charge fiscale entre les consommateurs en fonction de leur "capacité contributive". Toutefois, cet objectif n'était nulle part énoncé dans la loi, qui ne contenait pas de déclaration d'intention générale autres que "Les taxes sur les boissons alcooliques seront imposées conformément à la présente loi". Les taxes prévues par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques étaient des taxes spécifiques, sans lien entre le taux de la taxe et le prix effectif de la boisson alcoolique en question; leur structure ne validait pas l'affirmation qu'elles étaient conçues de manière à assurer l'équité entre les catégories de boissons alcooliques. Le fait de baser les taux d'imposition sur la capacité contributive des consommateurs supposait que certains produits étaient consommés par les masses et devaient être peu coûteux et que d'autres produits étaient des produits de luxe exotiques consommés par les riches qui pouvaient supporter une charge fiscale élevée; ce raisonnement avait été spécifiquement rejeté par le Groupe spécial de 1987. Les déclarations faites dans le cadre de la révision de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques en 1994 offraient aussi un exemple des motivations à l'origine de l'adoption de cette législation. Il ressortait des comptes rendus officiels des délibérations au Comité des finances de la Diète en mars 1994 que le Directeur du Bureau des impôts au Ministère des finances, M. Ogawa, avait déclaré que la différence de traitement fiscal prenait "en considération les coûts matériels plus élevés, etc." du shochu B. Il avait ajouté qu'on avait veillé particulièrement à coordonner les hausses des taxes avec l'augmentation des coûts des matières premières associée à des facteurs tels que la mauvaise récolte de riz dans le cas du saké et du shochu fins, notamment le shochu B. La législation augmentant les taxes prévoyait aussi une extension des réductions fiscales en faveur des petits producteurs de shochu A et B et un fonds de subvention pour les producteurs de shochu. L'ensemble de ces mesures démontrait que la considération essentielle, lors de l'adoption de la législation, avait été le bien-être économique des producteurs de shochu nationaux et non une politique fiscale neutre.

2) Selon un article paru dans une publication du Ministère des finances, dans lequel l'un des rédacteurs du Ministère expliquait les révisions de 1962⁷³, les définitions avaient été changées alors pour clarifier et renforcer la distinction entre shochu, whisky, brandy et eaux-de-vie. L'objet de la révision et de l'exception correspondante consistait a) à exclure certains produits qui seraient classés comme whisky, brandy et eaux-de-vie, mais étant donnée que les dattes étaient déjà utilisées comme matière première pour le shochu au Japon, elles seraient autorisées comme fruit servant de matière première pour le shochu; b) à exclure la vodka; c) à exclure le rhum de la catégorie du shochu, mais à autoriser l'awamori d'Okinawa, fabriqué avec de la mélasse de futaille, à demeurer du shochu; et d)

4.109 Le Japon a poursuivi sa réfutation des arguments relatifs aux buts de la législation, en déclarant qu'il n'était pas arbitraire d'appliquer le même taux de taxe aux boissons préalablement mélangées tout en assujettissant les produits originaux non mélangés à des taux différents; le Canada, qui appliquait des taux différents aux boissons alcooliques distillées et aux vins, appliquait un taux identique aux boissons préalablement mélangées fabriquées à partir de boissons alcooliques distillées et aux boissons préalablement mélangées fabriquées à partir de vin. La recaractérisation de la vodka de marque "Juhyo" en shochu par le fabricant consistait, dans le fond, à commercialiser deux produits différents sous le même nom de marque et ne dénotait pas d'arbitraire dans la classification par catégorie fiscale. Le produit shochu était fabriqué à partir d'un ensemble de matières différent et il était commercialisé comme "nouveau" Juhyo. Selon le Japon, il fallait voir là une tentative de tirer parti d'un nom de marque populaire. Suntory, le fabricant de la marque Juhyo, vendait du whisky "réserve" et du vin "réserve". La Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'était pas "la législation qui ferait une distinction entre un groupe de produits qui seraient étrangers et un autre groupe de produits qui seraient nationaux". Le whisky, les eaux-de-vie et les liqueurs étaient produits en grande quantité au Japon et, par conséquent, n'étaient pas des produits étrangers, tandis que le shochu était produit en grande quantité dans la région de l'Asie et n'était pas, par conséquent, un produit national. Enfin, la Loi sur la taxation des boissons alcooliques se voulait neutre et ne prévoyait pas d'incitations en quelque sens que ce fût. Ainsi, aucun facteur confirmant un but protecteur n'avait pu être dégagé. Pour le Japon, tous les arguments avancés par les Etats-Unis quant à la classification par catégorie fiscale arbitraire ou exceptionnelle attestaient, en fait, de la difficulté inhérente à toutes les définitions juridiques de concepts sociaux.

4.110 Suivant les Etats-Unis, le taux de la taxe applicable à toute boisson alcoolique particulière au Japon était fonction de sa classification, du taux de la taxe applicable et de toutes exemptions ou réductions possibles. La définition du "shochu" avait été conçue en 1962 à un moment où tout le commerce d'importation du Japon était assujéti à des contingents liés à la balance des paiements et où les importations de shochu étaient inexistantes, afin de réserver les taux d'imposition peu élevés à une catégorie de produits exclusivement nationaux. Pour les Etats-Unis, il était absolument clair en 1962 que la définition du shochu excluait les eaux-de-vie distillées importées et entrerait dans un système favorisant le shochu à travers le taux d'imposition. Cette classification par catégorie fiscale était conçue dans le but de perpétuer la situation du marché de 1962. Depuis 1962, le shochu A et en particulier le shochu B avaient bénéficié des taux d'imposition sur les eaux-de-vie distillées les moins élevés. Cela avait eu pour effet de cimenter des distinctions faites dans des conditions de protection parfaite et de perpétuer le marché fermé de la période antérieure à la libé531 5r la taxaT351fe imi51s iques s75 T

4.113 Les Etats-Unis ont fait encore valoir que la distinction établie par la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avait aussi pour effet d'assurer une protection de la production nationale. A cet

4.115 En ce qui concerne les parts de marché du shochu et l'élasticité-prix croisée du shochu, les Etats-Unis, en plus des arguments déjà exposés de façon détaillée dans les paragraphes 4.82 à 4.93, soutenaient que la demande de shochu était clairement influencée dans une large mesure par les fluctuations de la demande d'autres eaux-de-vie distillées et liqueurs. La réorganisation du marché des eaux-de-vie distillées après la réforme fiscale de 1989 en témoignait. La réforme de 1989 avait unifié

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

4.119 Le Japon a fait valoir que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques en général et la nature même de son système de classification fiscale n'avaient ni le but ni l'effet d'"assurer une protection". Pour le Japon, l'absence de but et d'effet protecteurs de la distinction réglementaire faite dans la Loi sur la taxation des boissons alcooliques confirmait que le shochu et les autres boissons alcooliques importées n'étaient pas des produits similaires et que la législation n'était pas incompatible avec l'article III:2, première et deuxième phrases. Le Japon avançait trois critères pour démontrer que la distinction réglementaire faite dans la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était compatible avec l'article III:2: a) la nature de la classification par catégorie fiscale, b) les buts de la législation et plus particulièrement les nouvelles politiques d'équité horizontale et de neutralité, et c) l'absence deffet protecteur démontrée par le fait qu'il n'y avait pas de rapport de concurrence entre le shochu et les autres boissons alcooliques importées (pas d'élasticité-prix croisée), par le fait que du shochu était produit à l'étranger et par la neutralité même de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques.

1. Classification par catégorie fiscale de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques

4.120 Le Japon a déclaré que le shochu était facile à distinguer du reste des boissons alcooliques distillées et que ces différences avaient été reflétées dans des prix taxe non comprise différents en

Malts, raisins-----	Distillation-----	Vieillessement.....	Whisky/brandy	
Grains,		{ Alambic à feu direct - Shochu A..... }		{ Addition
pommes de terre {	}	{		
{Appareil à colonne - Shochu B{	}	}		
}				
			"Eaux-de-vie"	
Mélasses-----	Distillation-----	Vieillessement-----		

Le Japon a expliqué ensuite au Groupe spécial que les catégories fiscales correspondantes avaient été établies à la lumière des trois critères suivants: 1) les catégories fiscales étaient fondées sur des différenciations socialement établies; 2) le niveau de consommation justifiait une catégorie indépendante; et 3) les catégories fiscales étaient compatibles avec les objectifs de politique. Le Japon fait valoir en particulier ce qui suit:

1) Diverses combinaisons de matières, de procédés de production et de teneurs en alcool avaient dû être expérimentées dans le passé, mais la plupart avaient été éliminées par le jeu de la concurrence. Après quantité d'expérimentations de cet ordre, seules des combinaisons particulières avaient survécu et avaient acquis la faveur des consommateurs. Le Japon estimait qu'avaient émergé des catégories de produits socialement établies sous la forme de whisky, de brandy, de gin et autres. Le shochu, aussi, avait émergé comme une catégorie distincte largement reconnue en tant que telle dans l'Asie du Sud-Est et de l'Est. De fait, une enquête auprès des consommateurs japonais avait fait apparaître une différence aisément discernable, d'après les perceptions des consommateurs, entre le shochu et les autres boissons alcooliques distillées. Ces différenciations socialement établies entre les produits avaient leurs racines dans l'histoire et elles restaient fondamentalement stables au fil du temps. Etant donné que les catégories fiscales pour les boissons alcooliques affectaient un grand nombre de consommateurs, il était souhaitable qu'elles fussent aisément compréhensibles et cette considération justifiait des catégories fiscales fondées sur des différenciations socialement établies entre les produits. Le Japon soutenait aussi qu'un rapport de concurrence tendait à être plus faible entre deux produits reconnus comme différents par les consommateurs qu'entre des produits appartenant à la même catégorie. Au nom de la neutralité, par conséquent, il valait mieux faire une distinction en fonction de ces différenciations. La généralisation entrerait à divers niveaux dans les concepts socialement établis et les "boissons", les "boissons alcooliques", le whisky et le "whisky de malt" étaient tous des concepts socialement établis. Des critères s'imposaient pour choisir entre ces concepts et pour les combiner en catégories fiscales et le Japon prenait comme critères la compatibilité de la classification par catégorie

2) En outre, le Japon a dit que par souci de simplicité, un certain niveau de consommation devait être atteint pour qu'une catégorie indépendante soit établie. Par exemple, la catégorie "whisky/brandy" avait été séparée de la catégorie "divers" en 1962 compte tenu de l'accroissement de la consommation. De même, la différence de classification par catégorie fiscale des vins de raisins et de fruits pour le Japon, qui les considérait comme une catégorie, et pour la Communauté, qui établissait six

"Eaux-de-vie" (teneur en alcool plus élevée)
--

La nomenclature du SH ne définissait pas le whisky, la vodka ou la liqueur. Mais conformément à un principe commun aux constitutions civilisées, toute prescription qui imposait une charge fiscale à la population devait être énoncée aussi clairement que possible. Ce travail de rédaction supposait inévitablement que l'on différencie entre divers concepts. La tâche, certes peu aisée, impliquait quelque peu de jugement car les concepts socialement acceptés n'étaient pas nécessairement fondés sur une analyse scientifique, mais pouvaient découler d'une évolution historique. Par exemple, le critère de la purification au moyen de charbon de bois de bouleau blanc dans la définition de la vodka était, selon l'appréciation par le Japon de l'argument des Etats-Unis, arbitraire. N'était-il pas arbitraire, alors, de définir un vin mousseux par son bouchon "champignon" maintenu à l'aide d'attaches ou de liens, comme le prévoyait la Directive de la Communauté sur la taxation des boissons alcooliques? L'argument de la Communauté contre les critères japonais faisait ressortir non pas le caractère arbitraire de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, mais plutôt la difficulté commune à toutes les définitions de produits. Selon le Japon, nonobstant les allégations des autres parties au différend en cours, il n'y avait rien d'arbitraire à identifier ces catégories populaires suivant des concepts socialement acceptés.

4.122 Le Japon a répondu ensuite à une autre allégation quant au prétendu caractère arbitraire de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, à savoir le plafond pour la teneur en alcool du shochu A (35 pour cent) et du shochu B (45 pour cent). L'impression d'arbitraire, toutefois, reflétait la difficulté inhérente à la définition d'un concept développé au fil du temps. Pour illustrer cette difficulté commune, le Japon s'est référé à la teneur en alcool minimum prévue pour divers produits dans les définitions européennes, à savoir:

40 pour cent	Whisky, pastis
37,5 pour cent	Rhum, gin, vodka, ouzo, korn
36 pour cent	Brandy
35 pour cent	Eaux-de-vie de grains
32 pour cent	Korn
30 pour cent	Boissons spiritueuses aromatisées au cumin
25 pour cent	Boissons spiritueuses de fruits
15 pour cent	Boissons spiritueuses aromatisées à l'anis

Pour le Japon, ces taux planchers n'étaient nullement arbitraires; ils reflétaient simplement les traits essentiels de concepts développés au fil du temps et socialement acceptés. Comme indiqué plus haut, le plafond relativement peu élevé fixé pour la teneur en alcool du shochu reflétait les caractéristiques fondamentales de ce type de boisson alcoolique peu coûteuse. La Loi sur la taxation des boissons alcooliques permettait effectivement une expérimentation à la marge, comme le démontraient les exemples de la vodka Juhyo ou du "Jun Legend". Le Japon soulignait que cela n'était pas inhérent au système fiscal japonais. Tant qu'il y avait une différence de taxation entre les catégories de produits, une expérimentation était possible. Il s'agissait d'une question de politique fiscale optimale et non de règles du GATT. Par exemple, la vodka Juhyo, qui ne contenait que 20 pour cent d'alcool, ne répondrait pas aux critères relatifs à la teneur en alcool fixés pour la vodka en Europe (37,5 pour cent) ou aux Etats-Unis (40 pour cent). Même si la méthode de filtrage de la vodka était utilisée, du point de

(armagnac, calvados et cognac) et la plus chère de six sortes de gin proposées dans le prospectus (gin et genièvre, le produit le plus coûteux compte tenu des tailles différentes des bouteilles). Le Japon considérait cela comme un cas classique de référence sélective, car le calcul des prix moyens taxe non comprise de tous les produits mentionnés dans le prospectus se traduisait par des différences de prix importantes. Quant à affirmer, comme le faisait la Communauté, que les raisins étaient très peu coûteux et étaient utilisés pour produire des alcools industriels dans la région méditerranéenne, le Japon se demandait alors pourquoi dans le supermarché belge les sortes de brandy étaient plus coûteuses que d'autres boissons alcooliques distillées. En outre, selon une enquête effectuée par la société Business International, Inc., affiliée au magazine The Economist, le brandy était plus coûteux que le whisky et le whisky était plus coûteux que le gin dans 32 villes du monde où un taux de taxe uniforme était appliqué. S'agissant de l'argument de la Communauté selon lequel aucune catégorie d'eaux-de-vie distillées n'était intrinsèquement plus coûteuse que d'autres, le Japon se demandait pourquoi alors de

te '9ls4a3D -0.2048 iciété Business
Tw (idD -0.aeux de -0.1285 T etaim de)9onsidér7t étarema Td357 Tme le de prix

HD857385535886 a655757c 0.3557 1.641e 0.57960c F1e 85717e 461cbp2ifw3ci qaid081271de0Tool (qu

aucune taxe n'était parfaite.

4.128 La Communauté et le Canada ont répondu que les prix et les systèmes d'imposition des boissons alcooliques dans les pays autres que le Japon étaient hors du mandat du différend à l'examen.

4.129 Le Japon a poursuivi son explication de la neutralité de la classification par catégorie fiscale en déclarant que les taux d'imposition étaient fixés en fonction du prix moyen taxe non comprise de chaque catégorie. Si les prix taxe non comprise variaient d'une catégorie à l'autre, le ratio taxe/prix de détail restait en gros constant entre les catégories. Il ressortait des chiffres présentés à l'annexe VI que sur la base de la moyenne pondérée des prix de détail conseillés d'une vingtaine de produits les plus vendus, par quantité contenant le même volume d'alcool qu'une bouteille de 750 ml avec une teneur en alcool de 40 pour cent, la charge fiscale pesant sur chaque catégorie variait substantiellement. Le ratio charge fiscale/prix de détail, en revanche, était en gros le même, soit, d'après les calculs de décembre 1995 vis-à-vis des prix de détail moyens conseillés, 20 pour cent environ. Les chiffres montraient qu'un consommateur de toute catégorie, en moyenne, payait en gros 20 pour cent du prix pour la taxe. Le Japon appelait l'attention du Groupe spécial sur 20 prix individuels où le ratio taxe/prix était distribué dans une fourchette similaire. Si ces catégories étaient assujetties au même taux d'imposition selon la teneur en alcool que celui actuellement appliqué au whisky, tout shochu supporterait une charge fiscale plus lourde que tout whisky importé.

4.130 Pour étayer son assertion que la classification par catégorie fiscale de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques était raisonnable, le Japon a déclaré au Groupe spécial que les membres de l'UE, le Canada et les Etats-Unis appliquaient des taux de taxe sensiblement différents aux boissons alcooliques distillées, aux vins, à la bière et aux produits intermédiaires. En outre, dans huit Etats membres de la Communauté et aux Etats-Unis, la taxe applicable au vin non mousseux était différente de celle appliquée au vin mousseux. Pour le Japon, ce traitement de différentes catégories n'était apparemment pas fondé sur le degré du rapport de concurrence entre les produits. Par exemple, il semblait y avoir peu de concurrence, à supposer même qu'il y en eût une, entre les crèmes et la vodka, tandis que dans l'étude de la société de conseil Bossard un fort rapport de concurrence entre le vin et les boissons alcooliques distillées et entre la bière et les boissons alcooliques distillées avait été constaté. Pour le Japon, les autres parties au différend rejetaient les distinctions fiscales entre le whisky et le shochu, deux produits dont on n'avait pas démontré qu'ils se faisaient concurrence. Par ailleurs, le Japon soutenait que les plaignants considéraient comme allant de soi la différenciation fiscale entre la bière, le vin et les boissons alcooliques distillées, catégories considérées comme des produits concurrents dans l'étude de la société Bossard. Le Japon a fait valoir au Groupe spécial que si le Japon ne devait pas appliquer des taux différents aux boissons alcooliques distillées en vertu des règles du GATT, alors la France qui produisait du vin ne devait pas imposer plus lourdement les boissons alcooliques distillées et l'Allemagne ne devait pas imposer de taxe plus élevée sur les boissons alcooliques distillées que sur la bière. En outre, sept Etats membres de la Communauté appliquaient des taux différents aux boissons alcooliques distillées. Selon le Japon, toutes ces pratiques n'étaient pas incompatibles avec les règles du GATT et l'article III n'était pas un instrument d'harmonisation des taxes intérieures.

4.131 Les parties plaignantes ont répondu que les systèmes d'imposition dans les pays autres que le Japon n'entraient pas dans le mandat du différend en cours et, de toute manière, étaient sans rapport avec la question de la compatibilité de la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques avec les règles du GATT.

2. Le but de la législation

4.132 Pour le Japon, la classification prévue dans la Loi sur la taxation des boissons alcooliques

n'avait pas pour but de protéger la branche de production nationale. Si des catégories avaient été établies dans la loi au sujet des boissons alcooliques distillées, c'était dans le but légitime de garantir la neutralité et l'équité, et non à des fins de protection. La modification de 1989 avait signalé un changement quant au but poursuivi par la législation, car le Japon avait cessé de privilégier l'équité verticale pour mettre l'accent sur la neutralité et l'équité horizontale et qu'il avait préféré l'égalisation à la modulation du ratio taxe/prix. Jusqu'en 1987, la fiscalité tendait avant tout vers l'"équité verticale". L'"équité verticale" voulait qu'une charge fiscale plus lourde soit supportée par ceux qui avaient une plus grande capacité contributive, et que ceux dont la capacité de payer était moindre soient épargnés. Ce principe mettait l'accent sur le rôle de la fiscalité en tant que redistributrice des revenus et sous-tendait la notion d'"imposition progressive", en vertu de laquelle c'étaient les personnes disposant des revenus les plus élevés qui étaient soumises aux taux d'imposition les plus élevés. L'"équité horizontale" voulait au contraire que les personnes se trouvant dans une situation semblable soient soumises à la même pression fiscale. La taxe sur la valeur ajoutée permettait d'obtenir une meilleure équité horizontale en taxant pareillement une consommation donnée, mais elle ne permettait pas de redistribuer les revenus ni d'arriver à la progressivité. L'administration fiscale ne pouvait jamais faire abstraction de l'un ou l'autre des trois objectifs qu'étaient la neutralité, l'équité horizontale et l'équité verticale, mais l'importance relative qu'elle leur accordait pouvait varier en fonction des circonstances économiques et sociales du moment et du type de taxe qui était en jeu. Le Japon a présenté, à titre d'exemple, le rapport que le Bureau du budget du Congrès des Etats-Unis avait préparé sur les droits d'accise et qui commençait par un examen de ces trois critères. A l'époque où le Groupe spécial avait présenté son rapport en 1987, la taxation des boissons alcooliques distillées tendait avant tout vers l'équité verticale. Toutefois, avec la réforme de 1989, la neutralité avait été privilégiée par rapport à l'équité en général et le Japon avait accordé une plus grande importance à l'équité horizontale qu'à l'équité verticale. Le Japon a estimé que la Communauté et les Etats-Unis avaient omis de tenir compte de ce changement d'orientation.

4.133 Le Japon a répété que l'objectif premier de la politique suivie depuis la modification apportée en 1989 était d'arriver à la neutralité et à l'équité horizontale du point de vue du choix des consommateurs ou à réduire le plus possible les distorsions relatives aux conditions de concurrence entre les produits. Le Japon a soutenu que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avait permis d'atteindre cet objectif en faisant en sorte que le ratio entre la taxe et le prix de détail demeure à peu près constant entre les catégories de boissons alcooliques distillées. Le Japon a donc estimé que les parties plaignantes n'avaient pas démontré qu'il avait eu l'intention de protéger sa branche de production. S'agissant de l'absence d'un énoncé relatif au but de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, le Japon a répondu que cela était pratique courante en matière de législation fiscale et que les représentants du gouvernement avaient parlé maintes fois de neutralité et d'équité devant la Diète et en d'autres occasions. Les comptes rendus des débats de l'assemblée législative indiquaient qu'il avait été dit que la neutralité et l'équité étaient les objectifs premiers de la loi actuelle. Par exemple, le Ministre des finances avait déclaré à la Diète que les principes à la base des modifications apportées en 1989 consistaient à faire en sorte que la pression fiscale soit répartie équitablement et à maintenir la neutralité par rapport aux activités économiques, étant entendu que la taxe devait répartir le coût commun de manière large et équitable entre les contribuables et simplifier le régime fiscal. S'agissant de la modification apportée en 1994, le directeur général responsable avait expliqué l'objectif et le but de cette modification de la manière suivante: "La présente modification tient compte de la recommandation qui a été faite par la Commission fiscale l'année dernière, selon laquelle il convenait de réaménager la charge fiscale, qui a diminué pour certaines catégories. La modification vise à redresser la situation et à ajuster les taux d'imposition en tenant compte de l'évolution des habitudes de consommation, afin d'égaliser la charge fiscale supportée par les diverses catégories." Le Japon a fait

valoir que la modification apportée en 1994 n'avait pas pour but d'appliquer les recommandations figurant dans le rapport du Groupe spécial de 1987, mais de lutter contre la détérioration du ratio entre la taxe prélevée sur le shochu et les eaux-de-vie et le prix de ces produits, attribuable à la hausse des prix, et de rester cohérent par rapport à la recommandation déjà appliquée par la modification de 1989.

La modification a eu pour effet de relever les taux de taxation de toutes les catégories, à l'exception du whisky/brandy. Ainsi, le taux d'imposition du shochu A a augmenté de 30 pour cent et celui du shochu B de 44 pour cent. Pour le Japon, ces déclarations confirmaient que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques visait à garantir la neutralité et l'équité en prenant comme principal indicateur le ratio taxe/prix.

4.134 Le Japon a expliqué que deux facteurs l'avaient amené à changer ses priorités. Le premier était que les considérations générales sur lesquelles reposait la fiscalité avaient changé depuis 1986 puisque le Japon mettait davantage l'accent sur l'équité horizontale, par opposition à l'équité verticale, et sur la neutralité. La Commission fiscale avait fait les recommandations suivantes:

"L'importance de la redistribution dans la fiscalité a relativement diminué au fil des ans; par contre, la nécessité de garantir l'équité horizontale dans la répartition de la charge fiscale ... a pris de l'importance." (octobre 1986)

"Pour la vitalité de l'économie dans son ensemble, il est extrêmement important que la fiscalité évite dans la mesure du possible d'entraver la consommation et les activités commerciales des particuliers et des sociétés, et qu'elle reste neutre par rapport aux industries et à l'économie." (avril 1988)

Le Japon a affirmé que ce changement d'orientation avait débouché sur la réforme fiscale qui avait été adoptée à la fin de 1988 pour être mise en oeuvre en 1989. La réforme, qui avait réduit la progressivité de l'impôt sur le revenu et instauré la taxe à la consommation (une TVA), était un événement marquant qui signalait l'abandon d'une structure reposant avant tout sur l'équité verticale au profit d'une nouvelle structure qui mettait l'accent sur la neutralité et l'équité horizontale. La modification apportée en 1989 à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques faisait partie de cette réforme.

4.135 Le Japon a poursuivi son argumentation en disant que le rapport du Groupe spécial de 1987 était le deuxième facteur à l'origine de ce changement d'orientation. C'était parce que le Japon s'était engagé à appliquer fidèlement la recommandation inscrite dans le rapport du Groupe spécial d'"éliminer l'effet protecteur interdit aux termes de l'article III:2 de l'Accord général" que le ratio taxe/prix avait été égalisé pour toutes les catégories de boissons alcooliques distillées. Les deux objectifs prioritaires de l'ensemble du programme de réforme, à savoir la neutralité et l'équité horizontale, avaient été poursuivis avec une vigueur particulière en ce qui concernait la taxation des boissons alcooliques distillées, compte tenu du rapport du Groupe spécial de 1987. De fait, dans sa recommandation de décembre 1987, la Commission fiscale faisait état de la "nécessité d'appliquer fidèlement la recommandation du GATT" et, en avril 1988, elle avait recommandé expressément que "les écarts fiscaux soient réduits le plus possible entre les diverses boissons alcooliques". Compte tenu de ces deux facteurs, la modification apportée à la Loi sur la taxation des boissons alcooliques a réduit l'importance des écarts fiscaux entre les boissons alcooliques en général et, s'agissant des boissons alcooliques distillées, elle a égalisé le ratio taxe/prix pour toutes les catégories de boissons alcooliques distillées dans un plus grand souci de neutralité. Elle tendait aussi à l'équité ou à répartir équitablement la charge fiscale entre les consommateurs dans la mesure où cela était compatible avec l'exigence de neutralité.

4.136 En réponse au Japon qui avait déclaré qu'entre 1986 et 1988 la politique fiscale qui

sous-tendait la Loi sur la taxation des boissons alcooliques avait cessé d'être axée sur l'"équité verticale" pour privilégier l'"équité horizontale" et que ce changement d'orientation était à l'origine de la modification qui avait été apportée en 1989 à cette loi et qui, d'après le Japon, "mettait l'accent sur la neutralité", le Canada a indiqué au Groupe spécial que le Sous-Comité de la déréglementation du Conseil de la réforme administrative avait déclaré le contraire. Ce conseil était un organe indépendant dont les membres étaient nommés par le Premier ministre du Japon et approuvés par la Diète et qui avait pour rôle de promouvoir une réforme "rationnelle" du "système administratif". En décembre 1995, le Sous-Comité avait recommandé que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques soit réformée en profondeur. Selon le Sous-Comité, les différents taux d'imposition appliqués aux diverses catégories aux termes de la loi influençaient largement le choix des consommateurs, "restreignaient en fait les achats", ne reposaient pas sur des normes fiscales logiques, n'étaient pas "équitablement en termes de charge fiscale" et n'étaient pas neutres du point de vue des décisions de consommation. Par conséquent, le Canada a soutenu que le Conseil de réforme administrative, contrairement au Japon qui avait déclaré que "la taxe sur les boissons alcooliques était semblable à une TVA en termes d'indices de discrimination fiscale et qu'elle n'avait donc pas pour effet de fausser les échanges", était arrivé à une autre conclusion en estimant que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, dans sa structure actuelle, affectait la neutralité des décisions de consommation.

4.137 Le Japon a répondu que ce que le Canada comprenait de la recommandation du Sous-Comité différait du texte du rapport du Sous-Comité. Il a alors présenté un tableau qui montrait la charge

contre les problèmes de fraude fiscale liés aux prix de cession interne en ayant recours à l'une ou l'autre des méthodes de calcul de la valeur transactionnelle prévues dans l'Accord sur la mise en oeuvre de l'article VII de l'Accord général de 1994 (le Code de la valeur en douane). A cet égard, il convenait de noter que le Japon appliquait actuellement des droits de douane *ad valorem* aux importations d'un nombre appréciable de boissons alcooliques, apparemment sans que cela ne donne lieu à de graves problèmes de fraude fiscale. En outre, jusqu'en 1989, le Japon appliquait des droits d'accise *ad valorem* à certaines boissons alcooliques. Ces droits avaient été supprimés parce qu'ils avaient été jugés incompatibles avec l'article III:2 dans le rapport du Groupe spécial de 1987 et non pas

produit des droits de douane sur les boissons alcooliques. Les tentations de fraude fiscale étaient donc beaucoup plus grandes dans un cas que dans l'autre. Néanmoins, il était beaucoup plus difficile de garantir le prélèvement du droit d'accise. Les droits de douane étaient prélevés avant que les marchandises soient enlevées, tandis que la taxe sur les boissons alcooliques était prélevée une fois qu'elles avaient été expédiées. Les importateurs devaient déclarer les prix à l'administration des douanes et acquitter les droits exigibles avant d'être autorisés à enlever les marchandises. Par contre, la taxe sur les boissons alcooliques était prélevée après que les marchandises avaient été expédiées, sur la foi d'une déclaration pour le mois précédent. Le Japon a soutenu que l'examen attentif des exemples de droits *ad valorem* fournis par la Communauté démontrait qu'il n'était pas possible d'appliquer une taxe *ad valorem* sur les boissons alcooliques. En réponse à l'allégation de la Communauté concernant "les effets dynamiques probables d'un rajustement fiscal", le Japon a soulevé les points suivants. Premièrement, depuis 1987, le taux de taxation du whisky avait été réduit de moitié. Cependant, la part du whisky de première qualité sur le marché du whisky écossais importé était passée de 33 pour cent en 1987 à 51 pour cent en 1994. Contrairement à ce qu'avait dit la Communauté, la baisse de taxe avait fait augmenter les ventes de whisky de première qualité. En outre, le taux de taxation du shochu avait doublé au cours de la même période et le shochu A avait cessé d'être commercialisé dans des contenants de taille moyenne pour l'être dans des contenants de grande taille. Là encore, contrairement à ce qu'avait prétendu la Communauté, le relèvement de la taxe avait fait augmenter la part des marques bon marché. La configuration du marché japonais avait évolué dans une direction opposée à celle évoquée par la Communauté lorsqu'elle avait parlé des "effets dynamiques probables d'un rajustement fiscal". Deuxièmement, dans les pays qui taxaient uniformément les boissons alcooliques distillées, on constatait aussi entre les catégories des écarts de prix hors taxes semblables à ceux que l'on observait d'un rajustement de taxes.

serait approximativement le même que pour les autres catégories. Le deuxième graphique avait été établi à partir de 20 prix individuels qui étaient différents en principe du prix moyen pondéré. Néanmoins, le ratio taxe/prix de chacune des marques se trouvait dans une fourchette semblable pour

plus bas pour le shochu, la Communauté a fait valoir que le Groupe spécial n'avait pas à se soucier du but poursuivi par le Japon pour statuer sur la conformité des mesures visées par les deux premières phrases de l'article III:2. Comme l'avait indiqué la Communauté, l'examen du but de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'aurait été utile que si le Japon avait prétendu que la violation de l'article III:2 se justifiait aux termes de l'article XX. De toute manière, pour la Communauté, l'existence d'une intention protectionniste était manifeste. L'existence d'une intention protectionniste tenait d'abord à l'arbitraire évident et à l'absence de logique dans la classification des produits, dont voici quelques exemples parmi les plus flagrants:

- La seule différence entre la vodka et le shochu A était que celui-ci ne pouvait être filtré avec du charbon de bois provenant de bouleau blanc même s'il pouvait être filtré avec n'importe quelle autre matière. Néanmoins, le taux de taxation de la vodka était 2,55 fois plus élevé que celui du shochu A. De toute évidence, la distinction établie à des fins fiscales entre la vodka et le shochu A à partir d'une différence aussi insignifiante ne pouvait s'expliquer logiquement que par la volonté de ne pas faire bénéficier la vodka importée des avantages fiscaux accordés aux producteurs locaux de shochu.
- De même, il était arbitraire de fixer la teneur maximale en alcool du shochu obtenu par distillation continue (c'est-à-dire le shochu A) à 36 pour cent et celle du shochu obtenu par d'autres procédés de distillation (c'est-à-dire le shochu B) à 45 pour cent. La seule explication logique était que la plupart des eaux-de-vie à l'occidentale étaient distillées en continu et qu'elles avaient une teneur moyenne de 40 pour cent.
- Lorsqu'elles étaient préalablement mélangées avec une boisson non alcoolique édulcorée, toutes les boissons alcooliques des catégories "shochu", "whisky/brandy" et "eaux-de-vie" étaient considérées comme des "liqueurs" et soumises à un taux de taxation uniforme.

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

Page 107

avec un régime de taux uniforme

4.149 Pour le Japon, l'importance accordée à la prévention de l'alcoolisme dans la politique fiscale semblait être l'un des facteurs qui avaient contribué à l'instauration d'une taxe uniforme en Europe et en Amérique du Nord. Des documents préparés par la Communauté au moment de la rédaction des

a noté que l'Accord général ne prévoyait pas d'exception d'une telle portée à l'article

n'était que l'un des critères appliqués pour la classification des eaux-de-vie distillées dans le cadre de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques. La teneur en alcool n'était cependant même pas mentionnée dans les définitions légales des catégories autres que le shochu. D'ailleurs, une comparaison des ratios taxe/prix, comme le suggérait le Japon, était sans objet. Il était, dans la pratique, impossible de comparer avec précision les ratios taxe/prix. Contrairement aux ratios taxe/volume ou aux taux de taxation *ad valorem*, les ratios taxe/prix n'étaient pas transparents. Ils n'étaient pas connus à l'avance des producteurs, des consommateurs ni même des pouvoirs publics. Ils ne pouvaient être qu'estimés rétrospectivement sur la base de données relatives aux prix forcément sélectives et aisément manipulables. De plus, ils étaient constamment fluctuants en raison des variations de prix. La Communauté a fait valoir qu'un ajustement *a posteriori* des taux de taxation pour tenir compte des variations des ratios taxe/prix, même effectué régulièrement et de façon cohérente, n'assurerait pas la neutralité de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques. Si une catégorie donnée était plus lourdement taxée, les produits les meilleur marché de cette catégorie seraient exclus du marché, ce qui ferait baisser les ratios pour toute la catégorie, donnant ainsi la fausse impression qu'un ajustement à la hausse, et non à la baisse, s'imposait. En tout état de cause, il n'y avait aucune disposition légale obligeant les autorités japonaises à réajuster les taux pour tenir compte des variations de prix. Le gouvernement japonais n'était même pas tenu d'examiner périodiquement l'évolution des ratios. Le réajustement périodique des taux avait été simplement envisagé dans deux recommandations non exécutoires de la Commission fiscale, organe consultatif, dont la première remontait à 1993 seulement. Dans la pratique, les taux avaient été réajustés de manière sporadique et sous la pression de l'étranger. Ainsi, pour suivre l'évolution des prix et préserver la neutralité du système, il serait nécessaire de réajuster constamment les taux de taxation, ce qui non seulement priverait le commerce international de la stabilité nécessaire mais encore risquerait de transformer l'application de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques en un thème

litre de boisson" et "taxe par litre d'alcool pur". De l'avis du Japon, la Communauté avait par la suite changé d'attitude et affirmait maintenant que la "taxe par litre de boisson" était le seul critère valable étant donné que la taxe japonaise était perçue en fonction du volume des boissons. La nouvelle approche de la Communauté, qui permettait uniquement la comparaison sur une même base de perception, excluait cependant toute possibilité de comparer des taxes perçues sur des bases différentes. Par exemple, la taxe sur la bière au Royaume-Uni, qui était prélevée sur la base du volume d'alcool pur, ne pouvait pas être comparée à la taxe sur les vins dans le même pays, qui était imposée en fonction du volume de boisson. On ne pouvait pas considérer uniquement une taxe par rapport à son assiette pour évaluer la charge fiscale relative. Le Japon a réaffirmé que la comparaison des charges fiscales devait permettre ici de dire si la taxe avait eu ou non un effet de distorsion sur les conditions de concurrence. Les termes de la comparaison devaient donc être tels qu'il serait possible de saisir correctement l'incidence de la taxe sur le comportement du consommateur. Le Japon a avancé l'exemple d'une bouteille de whisky importé et d'une bouteille de shochu japonais ayant le même prix avant taxation, soit 2 000 yen. Le whisky, titrant 40 degrés, était contenu dans une bouteille de 0,7 litre, tandis que le shochu, titrant 25 degrés, était commercialisé dans une bouteille en plastique de 4 litres. A taux égal de taxation par volume de boisson, la taxe prélevée sur la bouteille de shochu serait 5,7 fois plus élevée que celle qui frapperait la bouteille de whisky. Ainsi, si le whisky devait être taxé 700 yen, la taxe sur le shochu serait de 4 000 yen. D'un autre côté, à taux égal de taxation par teneur en alcool, la taxe sur le shochu serait de 2 500 yen, soit 3,6 fois celle de 700 yen. Dans les deux cas, l'acheteur potentiel de whisky s'en tiendrait probablement à son choix. Par contre, un acheteur de shochu serait obligé d'opter pour d'autres boissons telles que la bière ou le saké. De l'avis du Japon, une telle taxe fausserait le comportement des consommateurs; en fait, la méthode qui aurait le moins d'effet de distorsion consisterait à prélever un montant identique si les prix avant taxation des produits étaient égaux, c'est-à-dire 700 yen sur le shochu et le whisky proposés l'un et l'autre à 2 000 yen.

4.159 Le Canada a rappelé que le Japon avait affirmé à plusieurs reprises que le ratio taxe/prix était "en gros constant" pour toutes les boissons alcooliques et que la Loi sur la taxation des boissons alcooliques ne faussait donc pas les conditions de concurrence entre le whisky et le shochu. Il s'ensuivait donc, de l'avis du Canada, que des ratios taxe/prix qui n'étaient pas "en gros constants" montraient que ladite loi faussait les conditions de concurrence entre le whisky et le shochu en faveur de la production nationale de shochu. Sur la base des éléments de preuve fournis par le Japon lui-même qui présentaient de façon manifestement sommaire les ratios taxe/prix fondés sur des prix de détail conseillés, l'application de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques n'aboutissait pas à des ratios taxe/prix en gros équivalents pour les différentes boissons alcooliques distillées. Ce la base des E. 7. 1254

- De plus, les effets des ratios taxe/prix avaient été calculés sur la base de prix moyens pondérés. Cette base pouvait être considérée représentative s'il n'y avait pas une très grande disparité entre les prix des différentes marques. Or les prix des diverses marques de "whisky/brandy" et d'"eau-de-vie" variaient considérablement entre eux. Par exemple, d'après les éléments de preuve communiqués par le Japon, on pouvait estimer que les prix de détail conseillés pour le whisky se situaient entre 2 000 et 7 000 yen. Aux fins du calcul du prix moyen pondéré du whisky, une bouteille de 7 000 yen équivaldrait à 3,5 bouteilles de 2 000 yen. Pour cette raison, il était très probable que la plupart des ventes individuelles de whisky prises en compte dans le calcul du Japon étaient en fait effectuées au-dessous du prix moyen pondéré et correspondaient donc à un ratio taxe/prix supérieur à celui dont le Japon faisait état. Une confirmation indirecte de cette hypothèse était le fait que pour 14 des 20 marques de whisky importées les plus vendues, le ratio taxe/prix était supérieur au ratio moyen pondéré.
- Pour le shochu A et le shochuar .21 Tc 1.5475 Tw (les éléments de preuve communiqués au-dessous du prix

pour le shochu que pour les produits des autres catégories lorsque la comparaison portait uniquement sur des bouteilles de taille identique ou analogue. Par exemple, le ratio taxe/prix réduit pour le shochu de la marque Triangle (la seule marque vendue en bouteille de 0,72 litre qui figurait dans l'échantillon) était de 28,9 pour cent seulement. Par contre, le ratio moyen taxe/prix réduit pour les marques de whisky de l'échantillon (toutes vendues en bouteilles de 0,7 ou 0,75 litre) était de 42,8 pour cent, c'est-à-dire près de 14 points de pourcentage plus élevé.

4.161 Les Etats-Unis ont affirmé que les différences de taxation se traduisaient actuellement par un

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

(219 articles), le shochu A produit au Japon (475 articles), et le shochu B produit au Japon (927 articles).

4.163 Pour démontrer la pertinence des ratios taxe/prix, le Japon a donné l'exemple d'une bouteille de whisky importé (0,7 litre, 40 pour cent d'alcool, prix avant taxation de 2 000 yen) et d'une bouteille de shochu A produit au Japon (4 litres, 25 pour cent d'alcool, prix avant taxation de 2000 yen). La Communauté a critiqué cet exemple qu'elle considérait comme un cas de référence sélective, et,

10
633 2w (37 produi25) Tx p0.157-7155 TD -0.2803 Tc18.6569
000

Japon a rappelé qu'en vertu de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques, les consommateurs de shochu et de whisky importés étaient taxés les uns et les autres à raison de un cinquième environ de leurs dépenses. Or, si un taux de taxation uniforme était appliqué à ces produits au niveau actuel de la taxe sur le whisky, les consommateurs de shochu seraient obligés de payer pour la taxe la moitié du montant dépensé tandis que la charge fiscale resterait à un cinquième de la dépense pour les consommateurs de whisky. Dans sa recommandation ci-après au Premier Ministre, la Commission fiscale soulignait l'importance du ratio taxe/prix comme critère permettant d'assurer un niveau approprié de charge fiscale: "Les boissons alcooliques étaient taxées à des taux spécifiques. Une hausse des prix entraînerait une diminution de la charge fiscale. Il était donc nécessaire de revoir périodiquement la charge fiscale pour la maintenir à un niveau approprié."

b) Elasticité-prix croisée

4.167 Le Japon a présenté les résultats de l'étude mentionnée aux paragraphes 4.83 à 4.89 ci-dessus, à savoir une première enquête effectuée en mars 1995 par le Shakai-Chosa Kenkyujo (Institut d'études sociales) et le résumé des conclusions d'une analyse statistique fondée sur des données provenant de l'enquête nationale sur les ménages (une enquête du gouvernement réalisée depuis 1962 par le Bureau du recensement de l'Administration des questions générales au sujet des revenus et dépenses des ménages japonais) et couvrant une période de 20 ans de 1975 à 1994, qui, de l'avis du Japon, confirmaient l'absence d'élasticité-prix croisée entre le shochu et d'autres boissons alcooliques distillées importées et, au cas où il y aurait une telle élasticité entre le shochu et une autre boisson alcoolique, la probabilité que ce soit entre le shochu et la bière.

4.168 De l'avis de la Communauté, il y avait dans l'analyse statistique du Japon de tels problèmes liés aux données utilisées - les tendances communes auxquelles celles-ci étaient subordonnées et le nombre limité de points de données (20) - que les degrés de liberté dans les données étaient réduits par

type de logique que l'on trouvait dans l'étude du Japon: comme la consommation du shochu progressait en même temps que son prix augmentait (en raison de l'inflation), une régression naïve ferait dire que plus le prix du shochu était élevé, plus la consommation de shochu s'accroîtrait. C'était évidemment une absurdité économique mais le résultat prévisible de la régression (indiqué comme élasticité-prix positive dans le tableau).

4.169 Dans ce contexte, la Communauté a présenté une étude de Ames et Reiter.⁷⁶ Ces auteurs avaient constaté que l'on pouvait obtenir un R^2 (le chiffre indiquant en gros dans quelle mesure une régression expliquerait correctement la variable dépendante; une concordance parfaite se traduirait par un R^2 de 1) supérieur à 0,5 en faisant régresser une série chronologique économique par rapport à un nombre de deux à six séries chronologiques choisies au hasard. Si l'on considérait les chiffres de la plupart des régressions effectuées dans l'étude du Japon, le R^2 était inférieur à ce niveau. Ainsi, la plupart de ces régressions ne donnaient pas de meilleurs résultats que si elles avaient associé la consommation de shochu à la production de concombres. Par conséquent, selon la Communauté, dans une analyse naïve de séries chronologiques, on pouvait au fond démontrer n'importe quoi. Il était possible de passer beaucoup de ces relations fallacieuses au filtre de l'économétrie mais chaque type de correction faisait perdre un degré de liberté dans les données. Plus l'analyse était complexe, plus il fallait de points de données; 20 points de données étaient à peine suffisants pour remédier aux problèmes ci-après qui se posaient simultanément:

- En règle générale, il y avait un décalage entre la consommation et les prix car il fallait un certain temps pour que le consommateur constate un changement du prix d'un produit et qu'il s'y habitue, les achats se faisant souvent sous la force de l'habitude.
- Il y avait le problème de l'autocorrélation qui signifiait, pour l'essentiel, que si une variable était plus élevée que la moyenne au cours d'une année, elle le resterait probablement l'année suivante. Par exemple, si la croissance était faible une année, elle le serait aussi très probablement au cours d'une autre. Cet effet diminuait la fiabilité de la régression. La méthode Cochrane-Orcutt, si elle était appliquée correctement, était un moyen d'y remédier.
- Il y avait le problème de la colinéarité multiple, en ce sens que les variables tendaient à évoluer dans une même direction. Si, par exemple, une variable indépendante augmentait et que, toujours au même moment, une autre variable diminuait, il était statistiquement difficile de faire la distinction entre l'effet de l'une et celui de l'autre. C'était exactement ce qui se passait car tous les prix ainsi que les variables de la consommation étaient déterminés par une tendance analogue. Il était peu probable dans ces conditions que les paramètres de la régression soient statistiquement significatifs.
- Hormis les hausses de prix induites par l'inflation, les variations des prix réels semblaient relativement modestes. C'était un point important car avec des variations de faible amplitude, il était moins probable qu'un paramètre puisse s'avérer statistiquement significatif, c'est-à-dire propre à produire des estimations fiables. Le fait qu'il y avait seulement 20 points de données, conjugué aux problèmes déjà mentionnés, devrait montrer clairement qu'il était peu probable que l'analyse de régression produise des valeurs significatives et/ou solides.

⁷⁶Ames, E. et S. Reiter, "Distributions of Correlation Coefficients in Economic Times Series", Journal of the American Statistical Association, 56, 1961, pages 637-656.

4.170 En réponse aux critiques de la Communauté à l'encontre de son analyse économétrique, le Japon a rappelé que l'hypothèse A "les prix de la bière et du shochu influaient sur la consommation de shochu" expliquait les données réelles. Cependant, l'hypothèse Bshochu influ4 réelles.Tpiskyion de

graphique faisait apparaître un transfert très net vers le shochu de la part de marché du whisky de l'ancienne deuxième qualité imputable aux différences substantielles de prix pendant cette période entre ce type de whisky et le shochu. En fait, lorsque l'on se fondait sur la variable "prix" pour évaluer la préférence du consommateur entre le whisky et le shochu, il apparaissait clairement qu'il y avait une très forte élasticité-prix croisée entre le whisky et le shochu et que les deux boissons étaient donc des produits directement concurrents ou substituables.

4.172 En réponse à l'affirmation du Japon qui réfutait l'existence d'un rapport direct de concurrence ou de substitution entre le shochu et d'autres eaux-de-vie distillées (et de l'élasticité-prix croisée entre le shochu et d'autres eaux-de-vie distillées), la Communauté, le Canada

achèteraient des bouteilles de shochu de 1,8 litre au lieu de bouteilles d'eau-de-vie brune de 0,72 litre passerait de 62,4 pour cent à 36,3 pour cent.

Compte tenu de ce qui précédait, les auteurs du rapport concluaient comme suit:

Les résultats montraient que la préférence du consommateur pour le shochu et d'autres eaux-de-vie distillées dénotaient une forte élasticité-prix en valeur relative et en valeur absolue ... On pouvait donc déduire que l'existence d'une importante élasticité-prix croisée de la demande entre le shochu et les eaux-de-vie brunes était démontrée, ce qui donnait à penser que beaucoup de consommateurs de shochu considéraient ces boissons comme faisant partie d'un éventail de produits concurrents et substituables ...

On pouvait raisonnablement dire que les interrogés considéraient délibérément le shochu comme faisant partie de l'éventail des eaux-de-vie brunes qui leur était montré. Si les consommateurs le voyaient comme une boisson distincte et particulière il serait peu probable qu'ils lui préfèrent les autres boissons, sauf peut-être dans le haut de gamme où, même à ces niveaux de prix, le shochu demeurerait meilleur marché. On pouvait donc déduire qu'un nombre assez élevé des interrogés considéraient le shochu et les eaux-de-vie brunes comme faisant partie d'un éventail de produits concurrents et substituables.

Chacun des trois plaignants a fait valoir que les résultats montraient que les préférences données réellement par les consommateurs au shochu et à d'autres eaux-de-vie distillées sous l'influence du prix dénotaient bien une élasticité-prix positive tant en valeur relative qu'en valeur absolue. À mesure que les écarts de prix relatifs entre le shochu et d'autres eaux-de-vie diminuaient dans les scénarios de prix, les consommateurs se détournaient progressivement du shochu en faveur d'autres eaux-de-vie, en choisissant généralement la moins chère de celles qui étaient proposées dans chaque simulation. Dès lors que le shochu devenait plus cher par rapport à la valeur qu'il présentait pour les consommateurs, ceux-ci commençaient à se tourner vers les eaux-de-vie brunes de leur choix, ceux d'entre eux qui attachaient le plus d'importance au prix optant pour l'eau-de-vie qui se situait juste au-dessous dans la gamme des prix. Lorsque les prix des eaux-de-vie distillées autres que le shochu passaient d'un niveau correspondant au régime fiscal actuel pour les eaux-de-vie brunes à un niveau correspondant au régime fiscal pour le shochu, la réorientation de la préférence des consommateurs vers les autres eaux-de-vie au détriment du shochu devenait plus nette encore. L'enquête montrait qu'il y avait entre les eaux-de-vie brunes et le shochu une forte élasticité-prix croisée de la demande, qui donnait à penser que de nombreux consommateurs de shochu considéraient ces boissons comme faisant partie d'un éventail de produits concurrents et substituables. Elle concluait aussi à l'existence d'une élasticité-prix croisée positive de la demande, bien que moins marquée, entre le shochu et d'autres eaux-de-vie blanches, telles que le gin, le rhum ou la vodka. Les Etats-Unis ont noté que l'étude de l'Institut ASI contenait des éléments prouvant réellement l'effet discriminatoire du favoritisme fiscal dont bénéficiait le shochu dans le système politique japonais; les différences de taxation modifiaient manifestement, toutes choses étant égales d'ailleurs, les conditions de concurrence. Ces différences avaient aussi un effet clairement négatif sur les débouchés commerciaux pour le whisky importé, les autres eaux-de-vie brunes et les eaux-de-vie blanches autres que le shochu; à l'inverse, leur suppression aurait un effet clairement positif sur les débouchés pour ces produits.

4.173 Le Japon a répondu qu'il y avait une différence fondamentale entre les choix qu'un consommateur réel ferait et ceux qu'une personne interrogée dans une enquête était autorisée à faire. Dans la réalité, les consommateurs pouvaient opter pour la bière ou le saké si le shochu devenait plus cher. En effet, l'Institut d'études sociales avait constaté que 35 pour cent et 30 pour cent des personnes interrogées choisiraient la bière et le saké, respectivement, si le shochu n'était pas disponible. Tant que la demande était réorientée vers la bière ou le saké au détriment du shochu en

raison du renchérissement de ce dernier, la consommation du whisky ne pouvait pas être affectée. Or les personnes interrogées dans l'enquête de l'Institut ASI n'étaient pas autorisées à choisir la bière, le saké ou le vin. Leur choix était limité aux combinaisons whisky, brandy et shochu, ou rhum, vodka, gin et shochu. En excluant des options plus plausibles, l'enquête obligeait les consommateurs à considérer ces produits comme étant substituables. Le Japon a ensuite donné l'exemple d'une enquête qui obligerait les interrogés à choisir entre un hamburger et une glace. Une personne qui prendrait un hamburger lorsque les deux produits coûtaient un dollar pourrait préférer la glace si le prix du hamburger passait à 1,5 dollar. Cela ne prouvait pas qu'une hausse du prix du hamburger ferait augmenter la consommation de glace dans la réalité. Dans le monde réel, les consommateurs opteraient probablement pour des hot dogs, du poulet frit, et du "fish and chips". D'après le Japon, la méthode employée par l'Institut ASI privait les consommateurs de choix réel et créait une rivalité artificielle entre des produits qui n'étaient peut-être pas substituables. Elle ne permettait pas de déterminer si les produits considérés aux fins d'une enquête se faisaient ou non concurrence. Au mieux, elle montrerait simplement lequel des produits considérés était relativement, et potentiellement, concurrent du shochu. De plus, selon le Japon, la Communauté admettait que les différences entre le whisky/brandy et le shochu étaient si grandes que l'on ne pouvait considérer ces deux boissons comme des "produits similaires". D'ailleurs, les auteurs du rapport ASI, après avoir comparé les résultats de l'enquête sur les eaux-de-vie brunes et ceux de l'enquête sur les eaux-de-vie blanches, concluaient qu'il semblerait que, dans la catégorie des eaux-de-vie blanches, le shochu n'apparaisse pas vraiment comme un produit concurrent (c'est-à-dire substituable) aux yeux des consommateurs. D'après eux, le rhum, la vodka et le gin étaient moins que le whisky et le brandy des produits concurrents du shochu. Cela signifiait, selon le Japon, que même du point de vue de la Communauté, le rhum, la vodka et le gin, d'une part, et le shochu, d'autre part, ne pouvaient pas être considérés comme des "produits similaires". En deuxième lieu, le Japon a dit que la question dont le Groupe spécial était saisi n'était pas la concurrence entre le whisky de fabrication nationale et le shochu de fabrication nationale, mais la concurrence entre le whisky importé et le shochu de fabrication nationale puisque l'article III concernait le traitement national pour les produits importés et non le traitement appliqué à deux produits différents en tant que tels. Il ressortait du rapport ASI que le seul produit qui serait substantiellement affecté par une hausse du prix du shochu était le whisky de fabrication japonaise, et qu'il était difficile de déceler un changement perceptible dans la consommation de whisky/brandy importé. L'incidence d'une variation du prix du shochu sur le whisky/brandy importé n'était pas perceptible même si l'on excluait de l'enquête d'autres principaux produits concurrents. Par conséquent, le Japon a soutenu qu'il était raisonnable de conclure à l'absence de rapport direct de concurrence ou de substitution entre le whisky/brandy importé et le shochu de fabrication japonaise.

4.174 De l'avis du Canada, les résultats de l'enquête confirmaient l'existence prouvée au niveau "macroéconomique" du transfert des parts de marché entre le shochu et le whisky, imputable aux différences de prix relatifs entre ces deux produits. Au niveau "microéconomique", l'enquête montrait clairement que les préférences des consommateurs entre le whisky et le shochu étaient influencées par les différences de prix relatifs entre les deux boissons alcooliques. En réponse à l'argument du Japon selon lequel des effets de protection devraient être constatés si les conditions de concurrence entre produits nationaux et produits importés étaient faussées en faveur de la production nationale, le Canada a fait valoir que dans son rapport, le Groupe spécial de 1987 avait énuméré les facteurs qui "constituaient des éléments de preuve suffisants de l'existence de distorsions fiscales du rapport compétitif entre les boissons alcooliques distillées importées et le shochu de production japonaise" en faveur de ce dernier: il s'agissait de savoir s'il y avait "substituabilité mutuelle" du shochu et du whisky, si les taux de la taxe spécifique appliqués au shochu étaient considérablement plus faibles que ceux qui frappaient le whisky importé, et si le shochu était presque exclusivement fourni au Japon par des

producteurs nationaux. Selon le Canada, les éléments de preuve qu'il avait présentés à ce Groupe spécial établissaient amplement l'existence de ces facteurs et montraient donc que les conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés étaient faussées en faveur de la production nationale. Ainsi, suivant l'interprétation donnée par le Japon du rapport de 1992 du Groupe

n'avait aucune importance. Le seul fait pertinent était que les importations de shochu représentaient une part insignifiante des ventes totales de shochu au Japon (1,7 pour cent en 1994). Par contre, durant la même année, la part des importations en provenance des pays tiers dans les ventes totales était de 27 pour cent pour le whisky, de 29 pour cent pour le brandy, de 18 pour cent pour les eaux-de-vie et de 78 pour cent pour les liqueurs authentiques. De plus, les ventes de shochu produit au Japon représentaient près de 80 pour cent des ventes totales d'eaux-de-vie distillées et de liqueurs authentiques de fabrication nationale. Il était donc indéniable qu'en accordant un traitement fiscal privilégié au shochu, le Japon protégeait sa production nationale d'eaux-de-vie distillées. De l'avis de la

phrase de l'article III:2. Il existait des "produits similaires" importés, en l'occurrence les autres eaux-de-vie blanches, qui étaient assujettis à des taxes "supérieures" à celles qui frappaient les produits nationaux similaires. S'il y avait aussi du shochu importé sur le marché japonais, cela signifiait non pas qu'il n'y avait plus infraction à l'article III:2 mais qu'il s'ajoutait à cette infraction une infraction à l'article I:1 considéré conjointement avec l'article III:2. A plus forte raison, l'infraction à l'article III:2 ne disparaissait pas lorsqu'il y avait seulement un potentiel d'importations de shochu en provenance d'autres sources.

4.177 Le Japon

deux catégories de shaojiu à faible et forte teneur en alcool et que des 371 marques de shaojiu exposées à la cinquième foire nationale du shaojiu en Chine en 1989, 135

d) Statistiques des importations

4.180 Le Japon a fait valoir que d'après les statistiques douanières japonaises, le volume des importations de scotch dans le pays était resté en gros stable avec 23 473 kl en 1987 et 23 705 kl en 1994. Par contre, le volume des importations de bourbon avait progressé de 90 pour cent pour passer de 5 998 kl en 1987 à 11 178 kl en 1994. Le whisky canadien avait enregistré une croissance analogue pendant la même période en passant de 1 046 kl à 2 195 kl, soit un accroissement de 110 pour cent. Il était étonnant que seul le scotch n'avait pas pu bénéficier des conditions aussi favorables qu'une réduction substantielle des taxes et l'appréciation du yen. Le Japon estimait qu'il ne s'agissait pas là d'un échec mais du succès de la politique des prix. Bien qu'elles soient restées constantes en volume, les importations de scotch avaient plus que doublé en valeur en atteignant 199 millions de livres sterling en 1994, contre 82 millions de livres en 1987. De plus, d'après l'ouvrage d'Alan S. Gray intitulé "The Scotch whisky Industry Review", le taux de marge brute en pourcentage du prix du scotch s'était accru pendant cette période pour passer de 47 pour cent à 60

nouveaux éléments de preuve, ni d'engager un débat avec le Groupe spécial. A son avis, le but de la phase de réexamen intérimaire était d'examiner des aspects spécifiques et particuliers du rapport intérimaire. Il s'est donc penché sur l'ensemble des arguments présentés par les parties qu'il jugeait suffisamment spécifiques et détaillés.

5.3 A la réunion de réexamen, les Etats-Unis ont communiqué au Groupe spécial et aux parties des copies d'articles parus dans la presse au sujet du rapport intérimaire. Après une courte discussion sur le caractère impératif de la confidentialité, le Groupe spécial a souligné, et toutes les parties au différend en sont convenues, qu'il était de la plus haute importance de préserver la confidentialité de manière à sauvegarder la crédibilité et l'intégrité du processus de règlement des différends.

5.4 S'agissant du statut juridique des rapports de groupes spéciaux adoptés, les Etats-Unis ont fait

VI. CONSTATATIONS

A. Allégations des parties

6.1 La Communauté demandait au Groupe spécial de constater que la vodka, le gin, le rhum (blanc), le genièvre et le shochu étaient des produits similaires et qu'en taxant les quatre premiers produits plus fortement que le shochu, le Japon violait l'article III:2, première phrase. Au cas où le Groupe spécial constaterait que les produits susmentionnés n'étaient pas des produits similaires, la Communauté lui demandait de constater qu'ils étaient des produits directement concurrents et directement substituables et qu'en taxant la vodka, le gin, le rhum (blanc) et le genièvre plus fortement que le shochu le Japon n'avait pas respecté ses obligations au titre de l'article III:2, deuxième phrase. La Communauté demandait en outre au Groupe spécial de constater que le whisky, le brandy, les liqueurs et le shochu étaient des produits directement concurrents et directement substituables et qu'en taxant les trois premiers plus fortement que le dernier le Japon manquait à ses obligations au titre de l'article III:2, deuxième phrase.

6.2 Le Canada demandait au Groupe spécial de constater que le whisky, le brandy, les autres boissons alcooliques distillées et les liqueurs, d'une part, et le shochu, d'autre part, étaient des produits directement concurrents et directement substituables et qu'en taxant les trois premiers plus fortement que le dernier le Japon manquait à ses obligations au regard de l'article III:2, deuxième phrase.

6.3 Les Etats-Unis demandaient au Groupe spécial de constater que les eaux-de-vie blanches et brunes étaient des produits similaires au sens de l'article III:2, première phrase, et qu'en conséquence la différence de traitement fiscal existant au Japon entre le shochu et la vodka, le gin, le rhum et les autres eaux-de-vie blanches, ainsi que le whisky, le brandy et les eaux-de-vie brunes était incompatible avec l'article III:2, première phrase. Si le Groupe spécial ne pouvait pas parvenir à une telle constatation, les Etats-Unis lui demandaient alors de constater que toutes les eaux-de-vie blanches étaient des produits similaires au sens de l'article III:2, première phrase, et que toutes les eaux-de-vie distillées étaient des produits directement concurrents et directement substituables au sens de l'article III:2, deuxième phrase. Dans ce cas, les Etats-Unis demandaient au Groupe spécial de constater que la différence de taxation pratiquée par le Japon dans le cadre de la Loi sur la taxation des boissons alcooliques en faveur du shochu modifiait sensiblement les conditions de concurrence entre le shochu et les autres eaux

III:2, deuxième phrase. Le Japon manquait à ses obligations au titre de

B. Constatation préliminaire

6.5 Le Groupe spécial a tout d'abord examiné l'allégation des Etats-Unis concernant la Loi japonaise sur les mesures fiscales spéciales. Il a noté que le Japon faisait valoir que cette allégation ne relevait pas du mandat du Groupe spécial. Il a en outre noté que son mandat, établi conformément aux articles 7 et 11 du Mémoire d'accord, était défini dans le document WT/DS8/6-WT/DS10/6-WT/DS11/3. Il a noté qu'il n'était pas fait mention de la Loi japonaise sur les mesures fiscales spéciales dans le document WT/DS8/6-WT/DS10/6-WT/DS11/3. Il a conclu que son mandat ne l'autorisait pas à prendre en compte la l'allégation des Etats-Unis concernant la Loi japonaise sur les mesures fiscales spéciales et il est donc passé à l'examen des autres allégations.

C. Principales constatations

6.6 Le Groupe spécial a noté que les parties plaignantes alléguaient essentiellement que la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques était incompatible avec l'article III:2 du GATT (ci-après dénommé "article III:2"). L'article III:2 était ainsi libellé:

"Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas frappés, directement ou indirectement, de taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires. En outre, aucune partie contractante n'appliquera, d'autre façon, de taxes ou autres impositions intérieures aux produits importés ou nationaux d'une manière contraire aux principes énoncés au paragraphe premier*."⁸⁰

L'article III:1 du GATT (ci-après dénommé "article III:1"), mentionné à l'article III:2, était ainsi libellé:

"Les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures, ainsi que les lois, règlements et prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l'utilisation en quantités ou en proportions déterminées de certains produits ne devront pas être appliqués aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale*."⁸¹

En outre, le Groupe spécial a noté qu'il y avait une note interprétative relative à l'article III, paragraphe 2, qui présentait de l'intérêt en l'espèce. La note était ainsi libellée:

"Une taxe satisfaisant aux prescriptions de la première phrase du paragraphe 2 ne doit être considérée comme incompatible avec les dispositions de la deuxième phrase que dans le cas où il y a concurrence entre, d'une part, le produit imposé et, d'autre part, un produit directement concurrent ou un produit qui peut lui être directement substitué et qui n'est pas frappé d'une taxe semblable."

Le Groupe spécial a noté que la note interprétative relative à l'article III, paragraphe 2, figurait à l'Annexe I du GATT de 1994. Il a relevé à cet égard que l'article XXXIV du GATT de 1994 disposait ce qui suit:

ce51 "articson ou ls.250l'Annent6 -25.5 TD -0.1319 i7tnv-0.6 -25.5aragraphe 2, figurait à
taxsatisfaf -10 ort ertain su3Tj Tw (s d temlute, ln. GATT de 1 ortain substitp

"Les annexes du présent accord font partie intégrante de cet accord."

1. Principes généraux d'interprétation

6.7 Le Groupe spécial croyait comprendre qu'en raison du différend entre les parties sur l'analyse juridique appropriée à appliquer en l'espèce, il devait interpréter le libellé de l'article III:2. Il a rappelé que l'article

- 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.

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."

6.9 En conséquence, le Groupe spécial a conclu que le point de départ de l'interprétation d'un traité international, tel que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994, conformément à l'article 31 de la Convention de Vienne, était le libellé du traité. Le libellé devrait être interprété dans son contexte et à la lumière de l'objet et du but du traité dans son ensemble et les pratiques et accords ultérieurs devraient être pris en considération. Le recours à des moyens complémentaires d'interprétation ne devrait intervenir qu'à titre exceptionnel dans les conditions énoncées à l'article 32 de la Convention de Vienne. Le Groupe spécial a noté qu'aucune des parties au différend à l'étude ne prétendait que le recours à des moyens complémentaires d'interprétation était nécessaire.

6.10 A cet égard, le Groupe spécial a noté qu'aucun accord ultérieur formel quant à l'interprétation de l'article III:2 n'existait entre les Membres de l'OMC. Il a relevé que d'autres groupes spéciaux du GATT et de l'OMC avaient interprété l'article III et que les rapports de groupes spéciaux adoptés par les PARTIES CONTRACTANTES du GATT et l'Organe de règlement des différends de l'OMC constituaient une pratique ultérieure dans un cas spécifique en vertu de la décision qui avait été prise de les adopter. L'article 1 b) iv) du GATT de 1994 assurait la reconnaissance institutionnelle du fait que les rapports de groupes spéciaux adoptés constituaient une pratique ultérieure. Ces rapports faisaient partie intégrante du GATT de 1994, car ils constituaient d'"autres décisions des PARTIES CONTRACTANTES du GATT de 1947". Le Groupe spécial a noté que l'article 1 b) iv) n'établissait pas de hiérarchie entre les "autres décisions des PARTIES CONTRACTANTES du GATT de 1947". En outre, il a relevé que le Groupe spécial "Communauté économique européenne - Restrictions à

circonstances particulières de la plainte à l'examen. En conséquence, le Groupe spécial ne s'est pas senti légalement tenu par l'ensemble et le raisonnement juridique du rapport du Groupe spécial de 1980."

En conséquence, le Groupe spécial de 1989 avait examiné de manière indépendante si certaines mesures appliquées par la CEE restreignaient la commercialisation des produits et avait abouti à une conclusion différente de celle du Groupe spécial de 1980.⁸⁴ Au vu des considérations précédentes, le Groupe spécial actuel était d'avis que les rapports de groupes spéciaux adoptés par les PARTIES CONTRACTANTES constituaient une pratique ultérieure dans un cas spécifique et devaient en tant que tels être pris en considération par les groupes spéciaux ultérieurs traitant de la même question ou d'une question semblable. Il a noté toutefois qu'il n'était pas obligé de suivre leur raisonnement ou leurs conclusions. Il a relevé en outre que les rapports de groupes spéciaux non adoptés n'avaient aucun statut juridique dans le système du GATT ou de l'OMC car ils n'avaient pas été approuvés sur décision des PARTIES CONTRACTANTES du GATT ou des Membres de l'OMC. Il a donc décidé qu'il n'avait pas à en tenir compte car ils ne constituaient pas une pratique ultérieure. A son avis, toutefois, un groupe spécial pouvait néanmoins s'inspirer utilement du raisonnement présenté dans un rapport de groupe spécial non adopté qu'il jugeait en rapport avec l'affaire dont il était saisi.

2. Article III

6.11 Le Groupe spécial a poursuivi son examen sur la base de la règle d'interprétation de la Convention de Vienne en se penchant tout d'abord sur le libellé de l'article III:2. Il a noté que cet article traitait de deux situations factuelles différentes: la première phrase concernait le traitement des produits similaires, alors que la deuxième concernait le traitement des produits directement concurrents ou directement substituables, c'est-à-dire des produits autres que les produits similaires puisque ces derniers n'y étaient pas mentionnés. De l'avis du Groupe spécial, l'inclusion des expressions "en outre" et "d'autre façon" dans la deuxième phrase de l'article III:2 consistait à remplir le rôle de regard du 268 n. 12. 1526 ITD 2. 4392

obligations juridiquement contraignantes. En conséquence, le point de départ pour une interprétation de l'article III:2 était l'article III:2 lui-même et non l'article III:1. Il ne serait recouru à l'article III:1, qui constituait une partie du contexte de l'article III:2, que dans la mesure où ce serait utile et nécessaire.

6.13 Le Groupe spécial s'est ensuite penché sur les autres éléments du contexte qui devaient être pris en considération, conformément à l'article 31 de la Convention de Vienne. Il a pris note à cet égard du rapport entre les articles II et III du GATT de 1994. Il a conclu, comme l'avaient fait des groupes spéciaux antérieurs traitant de la même question, qu'un des principaux objectifs de l'article III était de garantir que les Membres de l'OMC ne compromettent pas par des mesures intérieures les engagements qu'ils avaient pris au titre de l'article II. Il a relevé à cet égard que dans un rapport de groupe spécial adopté qui traitait de cette question il était dit ce qui suit:

"... un des objectifs fondamentaux de l'article III était de faire en sorte que les impositions et réglementations intérieures des parties contractantes ne soient pas telles qu'elles annulent les effets des concessions tarifaires accordées en vertu de l'article

vue, si le but et l'effet de la législation contestée n'étaient pas de nature à protéger la production nationale, aucune incompatibilité avec l'article III:2 ne pourrait être établie. Le Groupe spécial a également pris note de la déclaration faite par les Etats-Unis qui soutenaient essentiellement que, pour déterminer si deux produits qui étaient imposés différemment au titre d'une mesure fiscale neutre quant à l'origine appliquée par un Membre était néanmoins des "produits similaires" aux fins de l'article III:2, le Groupe spécial devrait non seulement examiner le caractère analogue des caractéristiques physiques et des utilisations finales, des goûts et des préférences des consommateurs et des classifications tarifaires pour chaque produit, mais également étudier si la distinction fiscale en question était "[appliquée] ... de manière à protéger la production nationale": c'est-à-dire si le but et l'effet de cette distinction, considérés ensemble, étaient de protéger la production nationale. Selon ce point de vue, si la distinction fiscale en question n'était pas appliquée de manière à protéger la production nationale, les produits entre lesquels elle était faite ne devaient pas être considérés comme des "produits similaires" aux fins de l'article III:2. Le Groupe spécial a noté que les Etats-Unis et le Japon arrivaient à des résultats opposés en appliquant essentiellement le même critère. Le Japon concluait que sa législation n'avait pas pour but ni effet d'assurer une protection, alors que les Etats-Unis concluaient que la

lequel ou lesquels d'entre eux devraient être décisifs pour l'application du critère du but et de l'effet.⁸⁸ En outre, il pourrait être difficile, voire impossible, pour une partie plaignante d'obtenir accès à l'ensemble de l'historique de l'élaboration de la législation ce qui, aux dires des parties défendant le critère du but et de l'effet, était utile pour déterminer si le but recherché était la protection. Même si tous les éléments de l'historique de l'élaboration de la législation étaient disponibles, il serait difficile d'établir lesquels d'entre eux (indications données dans la législation, dans des rapports législatifs officiels, par le législateur ou lors d'auditions des parties intéressées) devraient être pris en compte en priorité pour déterminer les buts de la législation.⁸⁹ Le Groupe spécial a rappelé à cet égard l'argument avancé par les Etats-Unis selon lequel le critère du but et de l'effet devrait être applicable uniquement à l'égard des mesures neutres quant à l'origine. Il a noté que ni le libellé de l'article III:2 ni celui de l'article III:1 ne justifiait une distinction entre mesures neutres quant à l'origine et mesures spécifiques quant à l'origine.

6.17 Le Groupe spécial a par ailleurs noté que la liste d'exceptions figurant à l'article XX du GATT de 1994 pourrait devenir redondante ou inutile puisque le critère du but et de l'effet ne comportait pas de liste définitive des motifs justifiant un non-respect des obligations qui étaient par ailleurs incorporées à l'article III.⁹⁰ L'objectif de l'article XX était de donner une liste d'exceptions, sous réserve qu'elles "ne soient pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où les mêmes conditions existent, soit une restriction déguisée au commerce international", qui pouvaient justifier un non-respect des obligations découlant du GATT. Il en résultait qu'en principe un Membre de l'OMC pourrait, par exemple, invoquer la protection de la santé dans le contexte du critère du but et de l'effet. Le Groupe spécial a noté que si tel était le cas, le critère de la preuve établi à l'article XX serait alors effectivement tourné. Les Membres de l'OMC n'auraient pas à prouver qu'une mesure sanitaire était "nécessaire" pour atteindre leurs objectifs en matière de santé.⁹¹ En outre, les partisans du critère du but et de l'effet allaient jusqu'à transférer la charge de la preuve, soutenant qu'il incomberait à la partie plaignante de fournir un commencement de preuve montrant qu'une mesure avait à la fois pour but et pour effet de protéger la production nationale, et que ce n'était

⁸⁸Le Groupe spécial a noté, à cet égard, un parallèle intéressant avec le statut juridique des "moyens complémentaires" d'interprétation des traités - qui comprenaient les travaux préparatoires - et leur utilité pour l'interprétation des traités. Il a relevé que conformément à l'article 1 q2.75 TD0.1875 Tw () Tj 11.25Tc 2.39tVi 0.91924 Tw

qu'une fois que la partie plaignante aurait démontré que tel était le cas que la partie défenderesse aurait à présenter des éléments de preuve pour réfuter l'allégation.⁹² En somme, le Groupe spécial a conclu que pour des raisons liées au libellé de l'article III ainsi qu'à son contexte, le critère du but et de l'effet proposé par le Japon et les Etats-Unis devrait être rejeté.

6.18 Le Groupe spécial s'est alors penché sur l'intérêt que présentaient en l'espèce les deux rapports de groupes spéciaux du GATT qui, selon les arguments du Japon et des Etats-Unis, avaient retenu le critère du but et de l'effet. S'agissant du rapport du Groupe spécial "Etats-Unis - Taxes sur les automobiles" (Taxes américaines sur les automobiles)⁹³, le Groupe spécial a noté que ce rapport n'était toujours pas adopté et que, pour les raisons indiquées au paragraphe 6.10, il n'avait pas à en tenir compte car il ne constituait pas une pratique ultérieure. En tout état de cause, pour les raisons exposées aux paragraphes 6.16 et 6.17, le Groupe spécial n'était pas convaincu par le raisonnement figurant dans le rapport du Groupe spécial sur les Taxes américaines sur les automobiles. S'agissant du rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt, le Groupe spécial a tout d'abord noté qu'il interprétait l'expression "produits similaires" telle qu'elle figurait à l'article III:2 d'une manière largement compatible avec l'interprétation qui en avait déjà été donnée dans le rapport du Groupe spécial de 1987. Il a noté que le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt, lorsqu'il interprétait l'expression "produits similaires", tenait compte des utilisations finales des produits, des goûts et habitudes des consommateurs et des propriétés, de la nature et de la qualité des produits. Toutefois, le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt examinait également si la distinction entre les produits était effectuée "de manière à protéger la production nationale".⁹⁴ Le Groupe spécial n'était pas en mesure d'évaluer quel poids relatif le Groupe spécial de 1992 sur les Boissons à base de malt avait donné aux différents critères dont il avait tenu compte pour déterminer si les produits en cause étaient similaires. Il estimait toutefois qu'une interprétation de l'expression "produits similaires" telle qu'elle figurait à l'article III:2, première phrase, qui subordonnait la similarité à la question de savoir si une législation nationale était appliquée de manière à protéger la production nationale, était incompatible avec le libellé de l'article III:2, première phrase. Il a rappelé les conclusions auxquelles il était parvenu à cet égard et qui étaient exposées aux paragraphes 6.16 et 6.17. C'est pourquoi il a décidé de ne pas reprendre l'interprétation de l'expression "produits similaires" telle qu'elle figurait à l'article III:2, première phrase, donnée dans le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt dans la mesure où elle intégrait le critère du but et de l'effet.

6.19 Le Groupe spécial, ayant décidé de ne pas appliquer le critère du but et de l'effet, s'est employé à définir le critère juridique qu'il utiliserait en l'espèce pour déterminer si le Japon avait agi de manière incompatible avec ses obligations au titre de l'article III. Plus précisément, le Groupe spécial estimait qu'il devait, en vertu du libellé de l'article III:2, première phrase, faire trois déterminations sur les points de savoir: i) si les produits concernés étaient similaires, ii) si la mesure contestée était une "taxe ou autre imposition intérieure" (question qui ne se posait pas en l'espèce) et iii) dans l'affirmative, si la taxe imposée sur les produits étrangers était supérieure à celle qui frappait les produits nationaux similaires. Si ces trois déterminations étaient positives, il en résulterait que le Membre de l'OMC qui imposait cette taxe enfreindrait l'obligation énoncée à l'article III:2, première phrase. En outre, de l'avis du Groupe spécial, les seuls éléments pertinents du contexte étayaient cette interprétation. Le Groupe spécial a rappelé à cet égard les conclusions qu'il avait formulées au paragraphe 6.12 concernant l'intérêt limité de l'article III:1 pour l'interprétation de l'article III:2. Il a également rappelé

⁹²Voir le paragraphe 4.32 de la partie descriptive.

⁹³DS31/R, rapport daté du 11 octobre 1994.

⁹⁴Voir le rapport de 1992 sur les Boissons à base de malt, paragraphes 5.25 et 5.26.

que des groupes spéciaux antérieurs du GATT avaient suivi cette approche.⁹⁵ Il a donc décidé de procéder sur la base de ces considérations.

b) Produits similaires

6.20 Le Groupe spécial a noté que l'expression "produits similaires" figurait dans diverses

6.21 Le Groupe spécial a noté que tous les groupes spéciaux et groupes de travail antérieurs ayant traité la question avaient conclu que l'expression "produits similaires" devrait être interprétée cas par cas.⁹⁷ Le Groupe spécial a en outre noté que les groupes spéciaux antérieurs n'avaient pas établi un critère particulier devant être strictement appliqué pour définir la similarité. Les groupes antérieurs avaient utilisé des critères différents pour établir la similarité, tels que les propriétés, la nature et la qualité du produit et ses utilisations finales; les goûts et habitudes des consommateurs, variables d'un pays à l'autre et la classification du produit dans les nomenclatures tarifaires.⁹⁸ De l'avis du Groupe spécial, il n'était pas nécessaire que les "produits similaires" soient identiques à tous égards. Toutefois, le Groupe spécial estimait que l'expression "produits similaires" devrait être interprétée au sens étroit dans le cas de l'article traitoupefuetjnsomme lsinalet s "lrodu351it pas n rvenu25.5 -131 TD -0.1533 T351.0709 T

6.22 Le libellé de l'article

Après avoir examiné de manière indépendante les facteurs mentionnés dans le rapport du Groupe spécial de 1987, le Groupe spécial a souscrit à cette déclaration. Il a ensuite rappelé ses conclusions concernant le rapport entre les articles II et III. Dans ce contexte, il a noté que i) la vodka et le shochu étaient actuellement classés sous la même position dans les tarifs japonais (même si dans la nouvelle nomenclature du Système harmonisé qui était entrée en vigueur le 1er janvier 1996 et que le Japon envisageait d'appliquer, le shochu relevait de la position 2208.90 et la vodka de la position 2208.60); et ii) la vodka et le shochu étaient visés par la même consolidation tarifaire au moment où celle-ci avait été négociée par le Japon. Parmi les produits en cause, le taux appliqué était le même uniquement pour le shochu et la vodka selon la liste tarifaire japonaise (voir annexe 1). Le Groupe spécial a noté que, pour ce qui était de la vodka, le Japon n'apportait aucun élément de preuve convaincant établissant que la conclusion formulée dans le rapport du Groupe spécial de 1987 était erronée, ni même qu'il y avait eu une modification des préférences des consommateurs à cet égard. Il a en outre relevé que l'argument fondamental du Japon n'était pas que les deux produits étaient non similaires au regard des critères appliqués par le Groupe spécial de 1987, mais plutôt qu'ils étaient non similaires parce que la législation fiscale japonaise n'avait pas pour but ni effet de protéger la production de shochu. Le Groupe spécial a noté toutefois qu'il avait déjà rejeté le critère du but et de l'effet. En conséquence, compte tenu de la conclusion formulée dans le rapport du Groupe spécial de 1987 et de l'examen indépendant de la question auquel il avait lui-même procédé, le Groupe spécial a conclu que la vodka et le shochu étaient des produits similaires. A son avis, seule la vodka pouvait être considérée comme un produit similaire au shochu car, outre des utilisations finales communes, la plupart des caractéristiques physiques des deux produits étaient les mêmes. Sur le plan des définitions, la seule différence concernait les moyens utilisés pour le filtrage. Des différences notables importantes sur le plan des caractéristiques physiques existaient entre les autres boissons alcooliques en cause et le shochu qui empêcheraient de les considérer comme des produits similaires. Plus précisément, les facteurs empêchant de les considérer comme des produits similaires seraient l'utilisation d'additifs pour les liqueurs, le gin et le genièvre, l'utilisation d'ingrédients pour le rhum et enfin l'apparence (découlant des procédés de fabrication) pour le whisky et le brandy. Le Groupe spécial a décidé en conséquence d'examiner si les autres boissons alcooliques en cause, hormis la vodka, pouvaient être considérées comme des produits directement concurrents ou directement substituables par rapport au shochu. Il a enfin noté que le Groupe spécial de 1987 avait lui aussi examiné ces produits uniquement au regard de l'article III:2, deuxième phrase.

c) Taxation plus forte que celle des produits nationaux similaires

6.24

- ii) Même s'il devait être admis qu'une comparaison des ratios taxe/prix des produits pourrait compenser le fait que la vodka était taxée beaucoup plus fortement que le shochu sur la base du volume et de la teneur en alcool, la méthodologie utilisée par le Japon pour calculer les ratios taxe/prix posait de gros problèmes, de sorte que les arguments fondés sur cette méthodologie ne pouvaient qu'être considérés comme non probants. En particulier, même si le Japon avait soutenu que la comparaison des ratios taxe/prix devrait se faire catégorie par catégorie, les statistiques japonaises sur lesquelles les ratios taxe/prix étaient fondés excluaient les eaux-de-vie produites dans le pays du calcul des ratios taxe/prix pour les eaux-de-vie et le whisky/brandy. Etant donné que les prix des eaux-de-vie et du whisky/brandy d'origine nationale étaient nettement inférieurs à ceux des produits importés, cette exclusion avait pour effet de réduire considérablement les ratios taxe/prix indiqués par le Japon pour ces produits. A ce propos, le Groupe spécial a noté qu'une conséquence du système fiscal japonais était de rendre l'accès au marché plus difficile pour les marques d'eaux-de-vie et de whisky/brandy meilleur marché importées. En outre, il a noté que les statistiques japonaises étaient fondées sur les prix de détail conseillés et qu'il y avait dans le dossier¹⁰⁷ des éléments de preuve attestant que ces produits étaient souvent vendus à prix réduit, du moins à Tokyo. Dans la mesure où les prix n'étaient pas fiables, les ratios taxe/prix en découlant ne le seraient pas à leur tour.¹⁰⁸
- iii) Nulle part dans la législation contestée il n'était indiqué que son objectif était de maintenir un ratio taxe/prix "en gros constant". Il s'agissait plutôt d'une rationalisation *ex post facto* faite par le Japon et, en tout état de cause, il n'y avait pas dans la législation de garantie que le ratio taxe/prix serait toujours maintenu "en gros constant". Les prix changeaient avec le temps et à moins qu'un processus d'ajustement ne soit prévu dans la législation, le ratio taxe/prix s'en ressentirait. Le Japon admettait qu'aucun processus d'ajustement n'était prévu dans la législation et qu'il ne pouvait y avoir que des ajustements *ex post facto*. Le Groupe spécial a enfin noté que depuis la modification de la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques en 1989, il y avait eu un seul cas d'ajustement.

6.26 Le Groupe spécial s'est ensuite penché sur les arguments avancés par le Japon au sujet des systèmes de taxation d'autres pays. Il a noté que son mandat l'obligeait à s'occuper uniquement de la législation japonaise. Il ne pouvait donc pas examiner les systèmes de taxation nationaux des autres pays car ils n'en relevaient pas.

6.27 En conséquence, le Groupe spécial a conclu que, en taxant la vodka plus fortement que le shochu, le Japon manquait à son obligation au titre de l'article

4. Article III:2, deuxième phrase

a) Produits directement concurrents ou directement substituables

6.28 Le Groupe spécial a ensuite analysé les questions se posant au titre de l'article

6.29 Examinant si les produits en cause étaient directement concurrents ou directement substituables, le Groupe spécial a tout d'abord noté que le rapport du Groupe spécial de 1987 traitant de cette question avait conclu que les eaux-de-vie aussi bien "blanches" que "brunes" étaient des produits directement concurrents ou directement substituables par rapport au shochu, aux termes de l'article III:2, deuxième phrase. Il a noté à cet égard que le Groupe spécial de 1987 était parvenu à cette conclusion en se fondant essentiellement sur la substituabilité des produits en cause du fait "de leurs prix respectifs, de leur disponibilité dans le commerce et de leurs autres rapports compétitifs mutuels".¹¹² Passant aux éléments de preuve présentés dans le cas d'espèce, le Groupe spécial a noté que les parties plaignantes avaient communiqué une étude (étude ASI) qui concluait qu'il y avait une forte élasticité-prix entre le shochu, d'une part, et cinq eaux-de-vie brunes (whisky écossais, whisky japonais, brandy japonais, cognac, whisky nord-américain) et trois eaux-de-vie blanches (gin, vodka et rhum), d'autre part.¹¹³ Le Japon contestait l'utilité de l'étude ASI en notant que les consommateurs n'avaient pas été autorisés à choisir un autre produit que les huit qui étaient mentionnés (par exemple, ils n'avaient pas pu choisir de la bière, du saké ou du vin) et il soutenait également que si les choix étaient trop limités, on pourrait arriver à affirmer que même des produits aussi disparates que des hamburgers et de la crème glacée étaient des produits directement concurrents ou directement substituables. De l'avis du Groupe spécial, cependant, le fait que les consommateurs avaient eu un choix limité ne changeaient rien à l'élasticité-prix entre les produits mentionnés. Au mieux, l'argument présenté par le Japon, s'il était étayé par des preuves, pourrait finalement aboutir à la conclusion que les trois produits mentionnés par le Japon avaient une plus grande élasticité-prix par rapport au shochu. De l'avis du Groupe spécial, cela ne reviendrait pas toutefois à nier l'existence d'un rapport significatif de concurrence ou de substitution directes entre le shochu et les huit produits examinés.

¹¹²Voir le rapport du Groupe spécial de 1987, *op. cit.* paragraphe 5.7.

¹¹³Voir les paragraphes 4.171 et suivants de la partie descriptive.

6.30 Le Groupe spécial a en outre noté qu'à la suite de la réforme fiscale japonaise de 1989, la distinction entre "whisky de grandes marques", "whisky de première qualité" et "whisky de deuxième qualité" avait été supprimée. Cette réforme fiscale avait désavantagé le whisky produit dans le pays en majorant sensiblement le taux d'imposition du whisky de deuxième qualité par rapport à celui qui était appliqué aux autres boissons alcooliques en cause.¹¹⁴ La part de marché du whisky de fabrication japonaise, y compris le whisky de deuxième qualité, était tombée de 26,7 pour cent en 1988 à 19,6 pour cent en 1990, ce recul, selon les éléments de preuve fournis par la Communauté, avait entraîné une augmentation de la part à la fois du shochu et du whisky de fabrication étrangère sur le marché japonais.¹¹⁵ Pour la Communauté c'était la preuve qu'il y avait élasticité de substitution entre le whisky et le shochu. Le Groupe spécial a en outre noté que le Canada et les Etats-Unis avaient fourni des éléments de preuve allant dans le même sens, c'est-à-dire montrant que l'élasticité de substitution entre le whisky et le shochu était évidente à la suite de la réforme fiscale japonaise de 1989.¹¹⁶ Le Groupe spécial a noté que dans sa réponse, le Japon avait fait valoir que la coïncidence de l'expansion de la consommation de shochu et de la baisse des prix du whisky indiquait plutôt qu'il n'y avait pas de rapport de concurrence entre les deux produits. De l'avis du Groupe spécial, le Japon ne tenait pas compte du fait que le shochu et le whisky étranger reprenaient en fait la part de marché perdue par le whisky de fabrication nationale. Pour le Groupe spécial, le fait que le whisky de fabrication étrangère et le shochu se disputaient le même marché était la preuve qu'il y avait élasticité de substitution entre ces deux produits.

¹¹⁴Voir le paragraphe 4.82 de la partie descriptive.

¹¹⁵Le Groupe spécial a noté que cette augmentation avait été éphémère, car à partir de 1992, l'économie japonaise était entrée dans une phase de récession et il y avait eu une réorientation de la demande au profit des catégories de boissons alcooliques moins chères.

¹¹⁶Voir les paragraphes 4.73, 4.77, 4.78, 4.90, 4.91, 4.92, 4.111, 4.113, 4.115, 4.117, 4.171, 4.172 et 4.174 de la partie descriptive.

6.31 Le Groupe spécial a pris note de l'argument du Japon selon lequel il n'y avait pas élasticité de substitution entre le shochu et les autres boissons alcooliques en cause. Selon le Japon, les éléments de preuve communiqués par les parties plaignantes au Groupe spécial montraient, au mieux, qu'il y avait élasticité de substitution entre le shochu et la bière. Le Japon fondait son argument sur une enquête menée auprès des consommateurs qui révélait qu'au cas où ils ne pourraient pas obtenir du shochu, 6 pour cent des consommateurs opteraient pour des eaux-de-vie et 4 pour cent seulement pour du whisky; si c'était le whisky qui manquait, 32 pour cent des consommateurs choisiraient du brandy et 10 pour cent seulement du shochu. Le Japon avait communiqué les résultats de cette enquête au Groupe spécial. Le Groupe spécial n'acceptait pas l'argument du Japon au motif que celui-ci, quand il avait mené l'enquête en question, n'avait pas tenu compte des distorsions de prix provoquées par la taxation intérieure. En d'autres termes, les choix des consommateurs avaient été étudiés dans le cadre du régime de prix existant (qui faisait l'objet du différend à l'étude) et non en en faisant abstraction. De plus, de l'avis du Groupe spécial, en dépit de ses insuffisances, l'enquête montrait que, s'il n'y avait pas de shochu disponible, 10 pour cent des consommateurs opteraient pour des eaux-de-vie et du whisky. Cela attestait, de l'avis du Groupe spécial, une élasticité de substitution significative entre le shochu, d'une part, et le whisky et les eaux-de-vie, d'autre part. Le Groupe spécial a noté que le Japon avait en outre présenté une étude économétrique qui ne faisait pas apparaître d'élasticité de substitution entre le shochu, d'une part, et les eaux-de-vie ou le whisky, d'autre part. Cette étude visait à évaluer la mesure dans laquelle les produits pertinents étaient directement concurrents.¹¹⁷ Lorsqu'il a examiné l'étude, le Groupe spécial a tenu compte des vues des parties et des principes économétriques généraux. Il a noté que la mesure dans laquelle deux produits étaient concurrents, selon la théorie économique, était estimée par la réaction de la demande d'un produit aux variations de la demande de l'autre produit (élasticité-prix croisée de la demande). Plus la demande d'un produit était sensible aux variations du prix de l'autre produit, *toutes choses étant égales par ailleurs*, plus les produits étaient directement concurrents. Cela était lié à la substituabilité d'un produit à un autre (élasticité de substitution). Dans le cadre des législations antitrust et commerciales nationales, la mesure dans laquelle des produits se concurrençaient directement était estimée par l'élasticité de substitution. Des méthodes statistiques officielles étaient employées pour évaluer, avec un degré de certitude raisonnable, l'amplitude et la direction de l'évolution des variables, sur la base d'observations réelles. Plus les observations étaient nombreuses, plus le degré de certitude était élevé. Dans le cas de la demande d'un produit et de la substituabilité d'un produit (c'est-à-dire la concurrence directe entre des produits), les renseignements pertinents comprenaient les prix, les quantités et les revenus. Dans l'idéal il faudrait vérifier le rapport entre le prix d'un produit et la demande d'un autre, *toutes choses étant égales par ailleurs*. Dans ces conditions, des méthodes statistiques relativement simples pouvaient être employées. C'était l'approche qui avait été choisie dans l'étude économétrique japonaise. Cependant, les choses n'étaient pas égales par ailleurs. Lorsque l'objet de l'analyse était une série de produits (éventuellement) substituables, il fallait reconnaître que les tendances qui régissaient les données pouvaient affecter le rapport apparent entre les variables examinées (corrélation sériale et autocorrélation). En outre, les variables pouvaient dans la réalité être étroitement liées. Par exemple, des facteurs extérieurs (c'est-à-dire ceux qui n'étaient pas mesurés directement) pouvaient affecter les marchés qui étaient examinés conjointement (colinéarité multiple). De plus, des variations du revenu pouvaient affecter la demande sur tous les marchés de produits

pas réussi à réfuter les critiques formulées par les parties plaignantes et qu'en conséquence l'étude japonaise ne renversait pas la preuve de la substituabilité fournie par les parties plaignantes.

6.32

De l'avis du Groupe spécial, la note interprétative relative à l'article III:2 indiquait comment une mesure nationale fonctionnait "de manière à protéger la production nationale" et allait donc à l'encontre des principes énoncés à l'article III:1. En d'autres termes, si les produits directement concurrents ou
154154

- b) S'agissant de la taxation par degré d'alcool, le Groupe spécial a noté que les montants étaient les suivants:¹²²

Shochu A (25°)	6 228 yen	
Shochu B (25°)	4 084 yen	
Whisky (40°)	24 558 yen	
Brandy (40°)	24 558 yen	
Eaux-de-vie (38°)	9 927 yen	(gin, rhum, vodka)
Liqueurs (40°)	8 219 yen	

Le Groupe spécial a conclu que les montants de la taxe n'étaient pas semblables et que les différences n'étaient pas *de minimis*

6.34 Le Groupe spécial a ensuite examiné l'argument présenté par le Japon selon lequel la législation japonaise était neutre à l'égard du commerce et garantissait ainsi l'égalité des conditions de concurrence, car elle maintenait un ratio taxe/prix "en gros constant" et qu'on ne pouvait lui trouver ni but ni effet protecteur. A cet égard, il a rappelé l'argument du Japon selon lequel la législation visait à assurer l'équité fiscale horizontale.¹²³ Il a en outre rappelé dans ce contexte qu'il avait déjà rejeté le critère du but et de l'effet proposé par le Japon. Il a noté que dans la mesure où l'on pouvait considérer que l'argument du Japon était que la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques prévoyait une imposition semblable des produits directement concurrents ou directement substituables, il estimait que cet argument devrait être rejeté pour les raisons suivantes:

- i) Le critère énoncé à l'article III:2, deuxième phrase, était de savoir si les taxes intérieures fonctionnaient "de manière à protéger la production nationale", expression dont le sens avait été précisé dans la note interprétative relative à l'article III, paragraphe 2 et correspondait à une taxation différente des produits nationaux et des produits étrangers directement concurrents ou directement substituables. Toutefois, de l'avis du Groupe spécial, il n'était pas du tout évident que le maintien d'un ratio taxe/prix "en gros constant" permettait d'éviter de violer cette prescription.
- ii) Les statistiques relatives au ratio taxe/prix indiquaient que des différences importantes existaient à cet égard entre le shochu et les autres produits directement concurrents ou directement substituables¹²⁴ et qu'il y avait des ratios taxe/prix très différents pour une même catégorie de produits. En conséquence, les ratios taxe/prix ne pouvaient pas être considérés comme étant "en gros constants", et l'équité horizontale ne pouvait pas être démontrée. En outre, comme il était indiqué au paragraphe 6.33 ci-dessus, la méthodologie utilisée par le Japon pour calculer les ratios taxe/prix posait de gros problèmes, de sorte que les arguments fondés sur cette méthodologie ne pouvaient qu'être considérés comme non probants. En particulier, même si le Japon avait soutenu que la comparaison des ratios taxe/prix devrait se faire catégorie par catégorie, les statistiques japonaises sur lesquelles les ratios taxe/prix étaient fondés excluaient les eaux-de-vie et le whisky/brandy produits dans le pays du calcul des ratios taxe/prix pour les eaux-de-vie et le whisky/brandy. Etant donné que les prix des eaux-de-vie et du whisky/brandy d'origine nationale étaient nettement inférieurs à ceux des produits importés, cette exclusion avait pour effet de réduire considérablement les ratios taxe/prix indiqués par le Japon pour ces produits. A ce propos, le Groupe spécial a noté qu'une conséquence du système fiscal japonais était de rendre l'accès au marché plus difficile pour les marques d'eaux-de-vie et de whisky/brandy meilleur marché importées. En outre, il a noté que les statistiques japonaises étaient fondées sur les prix de détail conseillés et qu'il y avait dans le dossier des éléments de preuve attestant que ces produits étaient souvent vendus à prix réduit, du moins à Tokyo. Dans la mesure où les prix n'étaient pas fiables, les ratios taxe/prix en découlant ne le seraient pas à leur tour.

¹²³Voir les paragraphes 4.132 et suivants de la partie descriptive.

¹²⁴Voir les paragraphes 4.100, 4.159, 4.160, 4.161 et 4.165 de la partie descriptive.

7.2 Le Groupe spécial recommande que l'Organe de règlement des différends demande au Japon de rendre la Loi sur la taxation des boissons alcooliques conforme à ses obligations au titre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994.

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R
Page 159

ANNEXE I

Nomenclature du SH 1996	Désignation des produits	Taux consolidé 1er avril 1996-31 mars 1997	Taux appliqué	Taxe intérieure
1	2	3	4	5
2208.20	Brandy (50° ou plus) Brandy (autres)	308,00 yen/litre 364,00 yen/litre	193,20 yen/litre 227,90 yen/litre	(40°) 982,30 yen/litre
2208.30	Whiskies: Bourbon De seigle Autres (50° et plus) Autres (autres)	19,6% * 22,4% 330,40 yen/litre 274,40 yen/litre	13,7% 15,7% 207,20 yen/litre 172,50 yen/litre	(40°) 982,30 yen/litre
2208.40	Rhum et tafia	36%	Franchise/20,2% **	(38°) 377,23 yen/litre
2208.50	Gin et genièvre	29,2% **** ou 128,33 yen/litre (le plus bas des deux)	19,6% ou 86,20 yen/litre (le plus bas des deux)	(38°) 377,23 yen/litre
2208.60	Vodka	26,7% ***	17,9%	(38°) 377,23 yen/litre
2208.70	Liqueurs et cordiaux	210 yen/litre	141,10 yen/litre	(40°) 328,76 yen/litre
ex 2208.90	Shochu	26,7% ***	17,9%	A (25°) 155,70 yen/litre B (25°) 102,10 yen/litre

* Réduction annuelle en pourcentage: environ 2,4 pour cent.

** Destinés à être utilisés pour la distillation d'alcool afin d'obtenir des boissons alcooliques à l'alambic continu: pour le "contingent groupé" (franchise); autre (17,9 pour cent).

*** Réduction annuelle en pourcentage: environ 2,7 pour cent.

**** Réduction annuelle en pourcentage: environ 2,9 pour cent.

N.B.: Les taux appliqués aux whiskies

WT/DS8/R
WT/DS10/R
WT/DS11/R

Page 161

31 mars 1996.

Source: Colonnes 1 à 4: Secrétariat de l'OMC; colonne 5: paragraphe 2.3 de la partie descriptive.

ANNEXE II

Variations annuelles des ventes de whisky de l'ancienne deuxième qualité et de shochu

Shochu

Whisky de l'ancienne deuxième qualité

ANNEXE III

TAXATION DES BOISSONS ALCOOLIQUES DISTILLEES

Taux uniforme

Taux différents

ANNEXE IV

PART DE LA PRODUCTION NATIONALE DANS LES VENTES TOTALES

Whisky

Brandy

"Eaux-de-vie"

"Liqueurs"

Importations

Production
nationale

ANNEXE V

RATIO TAXE/PRIX EN BELGIQUE ET AU JAPON

Belgique

Japon

Moyenne

Produit individuel

Brandy

Whisky

Rhum

Gin

Vodka

Brandy
importé

Whisky
importé

Gin
importé

Vodka
importé

Rhum
importé

Shochu A

Shochu B

Source: Première communication du Japon, graphique 12.

ANNEXE VI

Graphique 11: Part des taxes dans les prix de détail

ANNEXE VII

Graphique 5A: Boissons alcooliques au Royaume-Uni - Prix de détail et taxes

Graphique 5B: Part des taxes dans les prix de détail au Royaume-Uni

Livres

Prix taxe
non comprise

TVA

Taxe sur
les boissons
alcooliques

Brandy

Whisky

Liqueurs

Vodka

Rhum

Gin

Note: