

ANNEXE A

Premières communications des parties

Table des matières		Page
Annexe A-1	Réponses du Canada aux questions posées dans le cadre de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-2
Annexe A-2	Réponses des États-Unis aux questions posées dans le cadre de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-14

ANNEXE A-1

RÉPONSES DU CANADA AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CADRE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(21 mai 2002)

1. Les ressources naturelles *in situ* ne sont pas des "goods" au sens de l'Accord SMC. Par conséquent, le droit d'exploiter ces ressources ne relève pas de la "fourniture de biens" au sens de l'article 1.1 a) 1) iii). Cela ne signifie pas que les conséquences découlant des droits de propriété foncière en général et des droits d'exploitation des ressources en particulier ne peuvent pas relever d'autres dispositions de l'article 1.1.

Le don d'un terrain ou d'un bâtiment peut relever de l'article 1.1. Cependant, un tel don ne constituerait pas la fourniture de "goods". La terre, en tant qu'élément d'actif, est souvent une source de revenu. Un don de terres peut donc constituer la prémisses d'un revenu que le propriétaire peut espérer tirer de la location ou de la vente des terres en question. Qu'un bail sur 99 ans entre ou non dans le champ d'application de l'article 1.1 dépend des conditions du bail et, comme on l'a mentionné plus haut, du régime juridique existant en matière de louage des terres publiques.

Finalement, aux fins de l'article 1.1, les droits de propriété foncière tels que ceux qui se rapportent à des terres, des baux ou des ressources naturelles *in situ* ne sont pas différents des droits de propriété relatifs à des brevets ou des droits d'auteur (ou d'autres biens incorporels). Ce n'est pas que le fait de "donner" ces droits, dans chaque cas, ne puisse jamais équivaloir à une contribution financière, mais que de tels dons n'équivalent pas à la fourniture de "goods".

2.a) Oui. Le terme "goods" a la même signification et la même portée à l'article 1.1 a) 1) iii) que le terme "products" utilisé ailleurs dans l'Accord SMC et dans l'Accord sur l'OMC. Le sens ordinaire de "goods" est "biens corporels ou meubles autres que l'argent; (en particulier) articles ou marchandises (biens "goods" ou services)".

Le contexte dans lequel ce terme est utilisé dans l'Accord SMC renseigne énormément sur sa portée et confirme le sens ordinaire de "goods" en tant qu'articles négociables faisant l'objet ou pouvant faire l'objet d'une classification douanière.

- Premièrement, dans la Partie II, l'article 3.1 b) mentionne "l'utilisation de *produits* "goods" nationaux de préférence à des *produits* "goods" importés". De toute évidence, le terme "goods" désigne des articles négociables: les droits concernant des ressources naturelles *in situ* ne peuvent être "importés" ni "utilisés".
- Deuxièmement, les Parties III et V de l'Accord SMC font référence à des "products". Il n'apparaît nulle part dans le texte que le "product" ou les "imports" mentionnés dans ces parties diffèrent des "goods" mentionnés à l'article premier ou à l'article 3.

D'autres accords faisant partie de l'Accord sur l'OMC sont aussi particulièrement utiles pour préciser le contexte.

- Premièrement, des mesures compensatoires sont prévues à l'article VI du GATT de 1994, en tant qu'exceptions à l'article II. Par conséquent, le champ d'application de la Partie V de l'Accord SMC et celui de l'article II du GATT de 1994 doivent être les mêmes.
- Deuxièmement, la note interprétative relative à l'Annexe 1A de l'*Accord de Marrakech* définit une règle de conflit entre le GATT de 1994 et les accords couverts. La conclusion logique à tirer de cette note est que les accords figurant à l'Annexe 1A visent les mêmes produits, ou "goods", que ceux auxquels s'appliquent les dispositions du GATT de 1994.
- Troisièmement, l'article premier de l'Accord sur les MIC dispose que cet accord "s'applique uniquement aux mesures concernant l'investissement qui sont liées au commerce des *marchandises*" "goods". L'article 2 dispose que "... aucun Membre n'appliquera de MIC qui soit incompatible avec les dispositions de l'article III ou de l'article XI du GATT de 1994". Il s'ensuit clairement que les "goods" mentionnés à l'article premier de l'Accord sur les MIC sont la même chose que les "products" visés par les articles III et XI du GATT de 1994.
- Quatrièmement, l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VII du GATT de 1994* fait référence à des "goods" importés ou exportés. Rien n'indique que ce terme a un sens différent dans cet accord que le même mot employé dans d'autres accords figurant à l'Annexe 1A ou, en fait, que le terme "product" employé dans le GATT de 1994.
- Cinquièmement, l'*Accord sur les règles d'origine* fait aussi référence à des "goods" dans le contexte des articles I^{er}, II, III, XI et XIII du GATT de 1994.

Enfin, rien dans l'objet ni dans le but de l'Accord SMC ne donne à penser que par le terme "goods" employé à l'article 1.1, il faudrait entendre autre chose que des articles négociables faisant l'objet ou pouvant faire l'objet d'une classification douanière. Dans la mesure où on peut craindre que la définition du terme "goods" ne s'étende pas à certaines formes de prodigalité de la part des pouvoirs publics, le Groupe spécial peut prendre en considération ce qui suit:

- Premièrement, comme l'a fait remarquer le Groupe spécial dans l'affaire *États-Unis - Restrictions à l'exportation*, l'article 1.1 a) 1) ne couvre pas *toutes* les actions des pouvoirs publics qui peuvent influencer sur le marché, mais seulement celles qui entrent dans la définition du terme "subvention".
- Deuxièmement, l'octroi de terres ou de baux peut parfaitement être couvert par d'autres dispositions de l'article 1.1 a) 1). Le présent groupe spécial n'a toutefois pas besoin de définir la portée précise de cet article pour parvenir à la conclusion que des droits de propriété foncière ne sont pas des "goods".

Les versions espagnole et française de l'Accord sur l'OMC sont utiles pour confirmer le sens du terme "goods". Dans les deux textes, le mot "goods" est traduit respectivement par "bienes" et "productos" et par "biens" et "produits". Aux fins des deux autres versions officielles de l'Accord OMC, le terme "goods" employé à l'article 1.1 a la même signification et la même portée que "products".

L'Organe d'appel emploie lui aussi indifféremment les termes "goods" et "products", comme le montrent les décisions qu'il a rendues dans les affaires CE - Bananes (paragraphe 221) et Canada - Automobiles (paragraphe 140).

- b)** Non. Un bâtiment qui est fixé à la terre n'est pas un "good" aux fins de l'article 1.1 de l'Accord SMC. Un tel bâtiment serait un bien immobilier.

c) La position 0602 recouvre "les produits fournis habituellement par les horticulteurs, les pépiniéristes ou les fleuristes, en vue de la plantation ou de l'ornementation". Les sapins vivants de petite dimension, intégralement transportables, sont considérés à juste titre comme des "goods" puisqu'ils entrent dans la classification du Système harmonisé. Des sapins vivants adultes sous forme de bois sur pied ne sont pas des "goods" aux fins de l'Accord sur l'OMC.

d) Le fait que le terme "services" soit mentionné dans la première moitié de l'article 1.1 a) 1) iii) n'a aucun effet sur la portée du terme "goods". Les "goods" sont des articles négociables qui relèvent ou peuvent relever du GATT de 1994, alors que les services sont des activités économiques qui relèveraient de l'AGCS. Les autres éléments d'actif ou avoirs - comme les droits de propriété intellectuelle - n'entrent absolument pas dans le champ d'application de l'article 1.1 a) 1) iii).

3. Lorsqu'une partie privée assure une production à partir d'une ressource naturelle dans laquelle elle a un intérêt, les "biens" ainsi produits ne sont pas fournis par les pouvoirs publics. Cependant, lorsque le chargement de minerai de fer d'un camion est livré par les pouvoirs publics à une usine de transformation, il s'agit de la fourniture d'un bien. Si les pouvoirs publics produisaient le minerai de fer et l'offraient à un producteur d'acier désireux de le charger et de le transporter jusqu'à son usine, les pouvoirs publics fourniraient aussi un bien. Cependant, accorder le droit d'exploiter une ressource qui fait partie de la terre et ne peut faire l'objet d'une transaction commerciale ne constitue pas une fourniture de biens.

4. Selon la Constitution canadienne, les provinces détiennent la majeure partie des biens publics et exercent le pouvoir exclusif de légiférer dans le domaine de la mise en valeur de la conservation et de la gestion des ressources naturelles non renouvelables et des ressources forestières.

5. Oui. L'article 14 d) dispose expressément et sans ambiguïté qu'un Membre détermine l'adéquation de la rémunération "par rapport aux conditions du marché existantes pour le bien ou service en question dans le pays de fourniture". Le terme "existantes" a dans ce contexte le sens ordinaire qui découle du verbe "exister". Lorsqu'il est fait référence aux "conditions du marché existantes", il s'agit donc des conditions qui existent effectivement dans le pays de fourniture. Il n'y a rien dans le contexte, l'objet, le but ou l'historique de la négociation de l'article 14 qui permettrait de penser qu'il est question de conditions existant "dans un autre pays".

Il est possible de trouver un autre élément contextuel de preuve dans le Protocole d'accession de la Chine. Ce protocole autorise spécifiquement l'utilisation, "pour identifier et mesurer l'avantage procuré par la subvention", de "méthodes qui tiennent compte du fait que les conditions existant en Chine peuvent ne pas toujours être utilisées comme points de référence appropriés". Si l'article 14 d) autorisait les Membres à prendre en considération les conditions existant en dehors du "pays de fourniture", ce traitement exceptionnel n'aurait pas été nécessaire.

Par ailleurs, il peut encore exister des points de repère par rapport au marché lorsqu'il y a un monopole d'État. Si ce monopole s'exerçait par exemple sur la production nationale de la marchandise en question, il serait alors possible de comparer le prix fixé par les pouvoirs publics au prix d'importation de la même marchandise. Même lorsqu'il n'y a pas d'importation, la rémunération est "adéquate" lorsque les pouvoirs publics appliquent les règles du marché. Toutes les provinces ont soumis des éléments factuels de preuve substantiels et incontestés et des analyses économiques qui montrent qu'elles agissent de manière compatible avec les principes du marché.

6. Les conditions requises pour obtenir une concession sont extrêmement variables; avant d'accorder une concession, les provinces exigent que les requérants prouvent qu'ils possèdent des compétences en matière d'aménagement forestier et des capacités financières suffisantes pour s'acquitter des obligations imposées. Sous réserve que les qualités requises soient réunies, ces accords sont ouverts à tous.

Les responsabilités qu'un concessionnaire à long terme doit s'engager à assumer sont généralement, entre autres, les suivantes: aménagement forestier durable, gestion, développement et planification opérationnelle des ressources forestières, consultations publiques, prescriptions en matière de sylviculture, construction et entretien d'usines de transformation du bois, préparation et réalisation d'inventaires forestiers, lutte contre les parasites et les maladies, cubage, lutte contre les feux de forêts et activités de recherche forestière.

Dans la plupart des cas, les concessionnaires sont libres de vendre leurs grumes à des scieries non liées. Il n'y a généralement pas de dispositions légales ou contractuelles faisant obligation aux concessionnaires de vendre les grumes à des usines déterminées, à des prix déterminés ou à des clauses et conditions déterminées.

7. Les données relatives au prix des grumes communiquées au DOC avant la détermination préliminaire sont présentées ci-dessous, par province. Les grumes sont très hétérogènes et les prix diffèrent selon l'essence, la taille et la qualité. Comme pour les prix du bois sur pied, toute comparaison des prix moyens doit au minimum inclure des ajustements en fonction de ces caractéristiques. De même, les prix des grumes traduisent la valeur d'une marchandise livrée, ce qui signifie qu'ils incluent le coût de la récolte et du transport de la marchandise, ainsi que tous les coûts liés aux obligations contractées par l'exploitant dans le cadre de la concession. Par conséquent, le prix des grumes n'est pas le même que le prix du bois sur pied.

La Colombie-Britannique est le centre d'échange de grumes le plus organisé du Canada. Les renseignements fournis par cette province sont résumés dans le tableau suivant:

	Volume (m³)	Valeur (\$)	Valeur moyenne (\$/m³)
Marché des grumes de Vancouver (2000/01)	6 559 073	655 366 782	99,92
Transactions de grumes à l'intérieur de la Colombie-Britannique (1999)	11 309 545	782 088 207	69,15
Parc à grumes de Vernon (2000/01)	54 907	3 632 694	66,16
Parc à grumes de Revelstoke (2000/01)	28 754	3 157 601	109,81

Le Marché des grumes de Vancouver est un accord informel entre les services de fourniture de grumes de divers concessionnaires de la région côtière de la Colombie-Britannique, les acheteurs de grumes pour le compte de petites entreprises ou leurs agents et les acheteurs ou vendeurs de grumes employés par des courtiers. Le Marché des grumes de Vancouver ne fait pas de distinction entre les grumes selon qu'elles proviennent de terres privées ou du domaine fédéral ou provincial.

Il n'y a pas de marché des grumes organisé de la même manière à l'intérieur de la Colombie-Britannique, où existent une série de petits marchés locaux distincts. Le parc à grumes de Vernon a été créé en mars 1993 et ses grumes proviennent de diverses ventes de bois récolté dans les districts locaux dans le cadre de divers accords de concession. Le parc à grumes de Revelstoke est de taille très réduite et les grumes vendues par son intermédiaire sont principalement des billes de cèdre de grande valeur.

L'Alberta a communiqué les renseignements qu'elle recueille ordinairement dans le cadre d'études de marché et qui ont trait aux prix payés par les acheteurs de grumes. Le tableau ci-après indique le volume et le montant (f.a.b. à l'usine acquéreuse) de ces transactions pour l'année civile. Ces données ne permettent pas de distinguer les grumes provenant de terres privées de celles qui ont été récoltées sur les terres de la province, pas plus qu'elles ne renseignent sur l'essence ou la qualité de ces grumes.

Extrait du tableau 32, pièce AB-LER-5, Volume et montant des ventes nationales de grumes effectuées dans des conditions de libre concurrence, tirés d'une étude de marché.

	Récolte totale de grumes de résineux (m ³)	Volume total des transactions portant sur des grumes de résineux effectuées dans des conditions de libre concurrence (m ³)	Volume des transactions portant sur des grumes de résineux effectuées dans des conditions de libre concurrence (pourcentage)	Prix de vente des grumes établis dans des conditions de libre concurrence (f.a.b. à l'usine acquéreuse) \$/m ³
2000	14 168 657	884 552	6,24	50,40

Dans sa réponse au questionnaire initial, l'Ontario a communiqué au DOC les résultats d'une étude de marché et le rapport d'un cabinet comptable indépendant membre de KPMG. Le premier tableau de l'étude indiquait le prix de revient, livrées à l'usine, des grumes d'épicéa, de pin et de sapin provenant des terres domaniales et faisait état, pour ces mêmes grumes, d'un coût moyen pondéré total de 50,42 dollars/m³. Le deuxième tableau de l'étude indiquait le montant des achats de bois - récolté sur plusieurs circonscriptions - effectués en Ontario par des tiers. Dans ces transactions, les prix d'achat étaient établis par voie de négociation entre l'acheteur et le vendeur. Selon KPMG, les prix moyens pondérés pratiqués sur le marché allaient de 47,36 dollars/m³ pour du bois récolté en Ontario sur des terres privées à 49,15 dollars/m³ pour du bois récolté sur les terres domaniales de l'Ontario.

Au Québec, il y a deux marchés distincts concernant l'offre de bois sur pied: la forêt publique et la forêt privée. Les seuls prix dont le Québec a connaissance pour ce qui est des forêts privées sont ceux qui ressortent des études de marché annuelles et d'un recensement triennal. Le Québec utilise ces prix du marché pour fixer les prix du bois sur pied dans les forêts publiques. Le Québec a communiqué au DOC des données relatives aux prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé pour les trois années 1998, 1999 et 2000.

8. Par prix fixés "dans des conditions de libre concurrence", le Canada entend les prix pratiqués dans les ventes de grumes de gré à gré entre un acheteur et un vendeur non liés, c'est-à-dire des prix du marché librement négociés entre parties indépendantes. Ces ventes comprennent à la fois des ventes à un prix spécifique et des ventes conclues par répartition d'un lot de différents types de grumes entre concessionnaires non liés.

On peut obtenir une estimation du volume de bois récolté en Colombie-Britannique par des entreprises travaillant dans des conditions de libre concurrence pour le compte de scieries en distinguant, dans la récolte effectuée au titre de licences et d'autorisations spécifiques, la part des entreprises qui possèdent des scieries et la part de celles qui n'en possèdent pas. Cette analyse, fondée sur des renseignements recueillis avant la détermination préliminaire, montre que 30,09 pour cent du bois provenant de terres domaniales a été récolté par des entreprises qui n'ont pas de scierie. Globalement (terres privées comprises), 33 pour cent du bois récolté dans la province pendant la période couverte par l'enquête l'a été par des entités qui n'avaient pas de scierie.

Au Québec, les concessions accordées dans le cadre de contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier font obligation aux concessionnaires de transformer le bois récolté sur les terres domaniales. Il n'y a pas d'obligation de ce type dans les conventions d'aménagement forestier. Les ventes de bois provenant de terres fédérales sont dans une large mesure des ventes de bois sur pied par appel d'offres sous pli scellé. Aucun des 40 000 propriétaires privés de parcelles boisées enregistrés n'est tenu de transformer le bois. Les données relatives aux concessions communiquées avant la détermination montrent que jusqu'à 27 pour cent de la récolte de la province sera vendue dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence et concernera du bois provenant de terres privées et de concessions liées à des conventions d'aménagement forestier. En outre, près de 35 pour cent de l'offre totale de grumes provient de transactions effectuées dans des

conditions de libre concurrence et portant sur du bois provenant de terres privées, de concessions liées à des conventions d'aménagement forestier et d'importations de grumes.

Environ 30 pour cent du bois résineux récolté sur les terres domaniales de l'Ontario pendant la période visée par l'enquête du DOC a été vendu par des concessionnaires à des tiers qui ont ensuite transformé ce bois en produits forestiers.

L'Alberta a fait savoir au DOC qu'elle disposait de données (prix et volumes) tirées d'une étude portant sur des transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence qui représentaient en volume environ 6 pour cent de la récolte totale de grumes de résineux de l'Alberta. Un échantillon constitué d'une partie importante des entreprises d'exploitation forestière de l'Alberta a été utilisé pour obtenir ces données. Dans cette étude, les transactions effectuées "dans des conditions de libre concurrence" sont définies comme des transactions auxquelles prennent part librement des parties qui ne sont aucunement liées les unes aux autres. Par ailleurs, cet échantillon était limité aux transactions dans lesquelles la contrepartie consistait uniquement en un règlement au comptant.

Outre les données de l'étude précisant les volumes et les prix, l'Alberta disposait aussi de données concernant le volume des grumes livrées aux usines à partir d'autres sources que les propres concessions forestières de ces usines. Les registres de l'Alberta montrent que le volume du bois négocié, échangé contre d'autres grumes ou des copeaux de bois, acheté au comptant ou reçu en échange d'une autre prestation a représenté 3 900 000 m³ pendant la période couverte par l'enquête, soit légèrement plus de 30 pour cent de la récolte totale de billes de résineux.

Avant la détermination préliminaire, le Canada a communiqué au DOC les demandes d'exclusion présentées par 98 producteurs qui achetaient des grumes ou du bois d'œuvre dans des conditions de libre concurrence. Parmi ceux-ci, 78 étaient des entreprises de nouvelle ouvraison qui n'avaient aucun lien avec les entreprises détentrices de droits de récolte et au moins huit étaient des usines de première ouvraison qui achetaient la totalité des grumes nécessaires à leur production dans des conditions de libre concurrence.

9. Les programmes et les politiques qui ont fait l'objet de l'enquête du DOC étaient des programmes provinciaux de coupe et ne concernaient pas la vente de grumes. En fait, les États-Unis ont pris pour points de repère les programmes publics de coupe plutôt que les ventes de grumes. Au moment de la détermination préliminaire, une grande quantité de renseignements avaient été versés au dossier au sujet de diverses sources de données que le DOC aurait pu utiliser en tant que points de repère. Ces renseignements comprenaient des données sur les droits de coupe privés et les concessions ouvertes à la concurrence dans certaines provinces et d'autres éléments de preuve montrant que les provinces gèrent leurs systèmes de droits de coupe en appliquant les règles du marché. Trois provinces - l'Alberta, l'Ontario et le Québec - ont fourni de nombreux éléments de preuve relatifs aux marchés privés en activité sur leur territoire. L'Alberta a communiqué en outre au DOC des données portant spécifiquement sur les concessions qu'elle vend dans des conditions de pleine concurrence. Les quatre principales provinces exportatrices, qui représentent 96 pour cent des exportations de bois d'œuvre résineux, ont fourni des renseignements qui montrent qu'elles gèrent leurs systèmes de droits de coupe d'une manière compatible avec les principes du marché.

L'adéquation des données ne devrait pas dépendre de la taille du marché qu'il est possible de prendre pour point de repère dans le pays. Il faudrait plutôt évaluer cette adéquation en tenant compte d'autres facteurs, y compris l'existence d'acheteurs et de vendeurs consentants et d'autres indices d'un marché viable. Par exemple, l'arbitrage fonctionne entre les différentes sources de l'offre de bois et permet de garantir que les prix du bois sur pied résultant de la vente d'un volume relativement faible de droits de récolte correspondant à une source donnée représentent une base de comparaison valable avec les prix du bois sur pied établis à partir d'autres sources.

On peut trouver un exemple d'arbitrage au Québec, où la plus grande partie du bois récolté dans des forêts privées est vendue sous forme de grumes livrées, le propriétaire se chargeant donc lui-même des travaux en forêt ou engageant un bûcheron pour procéder à la récolte. Une part plus faible de la récolte privée du Québec est vendue sous forme de droits de récolte. Ces prix de vente représentent dans les deux cas des prix valables sur un marché concurrentiel parce que la possibilité d'arbitrage existe entre les marchés privés des grumes et des droits de coupe.

10. Les déterminations factuelles formulées par le DOC dans les trois précédentes affaires concernant le bois de construction sont extrêmement utiles pour établir que les points de repère transfrontières sont par essence arbitraires et peu fiables. Dans ces affaires, le DOC a fait des constatations factuelles spécifiques et a conclu que les facteurs altérant la comparabilité du bois récolté sur les territoires voisins des États-Unis et du Canada étaient si nombreux qu'une comparaison transfrontières valable était impossible. Les faits qui sous-tendaient les constatations du DOC n'ont pas changé depuis et ces constatations restent valables aujourd'hui, même si le régime juridique a changé.

Par conséquent, la constatation formulée par le DOC dans l'enquête *Lumber I*, selon laquelle il n'existe pas de marché nord-américain unifié pour le bois sur pied, est valable aujourd'hui. Par exemple, il y a toujours les mêmes différences importantes entre les États-Unis et le Canada en termes de répartition des essences, de taille, de qualité et de densité du bois sur pied et de terrain et d'accessibilité.

Quant aux facteurs sur lesquels les pouvoirs publics peuvent influencer, ils sont restés eux aussi inchangés. Par exemple, aux États-Unis, l'offre de bois provenant du domaine public est encore limitée et, comme l'indiquait le DOC dans l'enquête *Lumber III*, les variations des taux de change et les autres facteurs liés à l'existence de la frontière politique entre les deux pays demeurent.

Dans l'enquête *Lumber III*, le DOC s'est fondé sur les inventaires forestiers privés réalisés au Québec parce qu'il a estimé que ces inventaires rendaient compte avec précision des prix pratiqués sur le marché québécois. Le système québécois n'a pas changé depuis. Cependant, dans *Lumber IV*, non seulement le DOC n'a pas tenu compte des inventaires qui figuraient au dossier avant la détermination préliminaire, mais il a négligé tous les autres points de repère existant dans le pays que les autres provinces avaient versés au dossier.

11.a) Non. Comme le prévoit la Partie V de l'Accord SMC, un Membre ne peut imposer une mesure compensatoire que lorsqu'il a établi qu'une subvention existe relativement à chaque entité qui produit ou exporte la marchandise visée faisant l'objet de la mesure. En particulier, l'autorité chargée de l'enquête doit établir qu'il y a une "contribution financière" des pouvoirs publics qui confère un "avantage". Rien dans l'Accord SMC n'autorise l'autorité chargée de l'enquête à présumer l'existence d'une subvention simplement parce que le bénéficiaire initial fournit des intrants à un producteur en aval.

Lorsque la marchandise visée n'est pas produite ni exportée par le bénéficiaire initial d'une subvention présumée, l'autorité chargée de l'enquête doit établir l'existence d'une subvention relativement au producteur en aval, c'est-à-dire qu'elle doit établir qu'une contribution financière des pouvoirs publics a conféré un avantage à ce producteur. En l'absence d'une relation directe entre le producteur en aval et les pouvoirs publics, l'article 1.1 a) 1) iv) précise les critères permettant de déterminer dans quel cas les pouvoirs publics ont versé une contribution financière indirecte à ce producteur en aval.

Les Communautés européennes affirment que le critère des "effets" devrait être incorporé dans la définition d'une subvention. Cependant, l'article 1.1 ne mentionne pas ce critère. La question qui se pose au titre de l'article 1.1 de l'Accord SMC est de savoir si des pouvoirs publics ont fait une

"contribution financière" qui confère un "avantage". Le Groupe spécial *États-Unis - Restrictions à l'exportation* a ainsi résumé cette analyse:

Nous estimons ... qu'il convient de concevoir une "contribution financière" purement comme un transfert de ressources économiques effectué par les pouvoirs publics à des entités privées sur le marché, sans tenir compte des *conditions* afférentes à ce transfert. Celui-ci peut être effectué soit directement par les pouvoirs publics (alinéas i) à iii)) ou indirectement par l'intermédiaire d'organismes privés (alinéa iv)). La question des conditions dans lesquelles le transfert est fait n'a rien à voir avec l'existence d'une contribution financière mais est plutôt en rapport avec la question distincte de l'avantage, comme l'article 14 l'indique clairement, en disposant que pour déterminer s'il existe un avantage, il faut comparer les conditions afférentes à la contribution financière avec les conditions du marché. [guillemets et italique dans l'original]

Le Groupe spécial a déclaré ensuite:

En résumé, l'historique des négociations confirme que la définition du terme subvention comportant deux parties, la "contribution financière" et l'"avantage", a été adoptée dans l'intention spécifique d'empêcher l'imposition de mesures compensatoires en cas d'*avantages* résultant de toutes sortes de mesures (exécutives formelles) des pouvoirs publics, en restreignant à une liste finie les *sortes* de mesures des pouvoirs publics qui, si elles conféraient des avantages, constituaient des subventions. L'historique des négociations confirme que les points i) à iii) de cette liste limitent ces sortes de mesures au transfert de ressources économiques des pouvoirs publics à une entité privée. Conformément aux alinéas i) à iii), les pouvoirs publics agissant en leur nom propre effectuent ce transfert en fournissant directement quelque chose ayant une certaine valeur – des fonds, des biens ou des services – à une entité privée. L'alinéa iv) garantit que les mêmes sortes de transferts de ressources économiques des *pouvoirs publics*, lorsqu'ils sont effectués par le biais d'une *délégation* explicite de ces fonctions à une entité privée, n'échappent pas de ce fait aux disciplines. [guillemets et italique dans l'original]

L'argument des Communautés européennes n'est donc étayé ni par le texte ni par l'historique des négociations de l'article premier. Une subvention existe lorsqu'il y a une contribution financière des pouvoirs publics qui confère un avantage. L'autorité chargée de l'enquête doit toujours établir l'existence des deux éléments d'une "subvention" relativement à un producteur en aval.

b) Non. Dans une enquête initiale, l'autorité chargée de l'enquête ne peut jamais partir du principe que l'une quelconque des conditions requises par la définition d'une subvention est remplie. Cela est tout aussi vrai pour les producteurs en amont que s'agissant d'une subvention présumée en faveur des producteurs en aval. On ne peut donc présumer en aucune circonstance qu'une subvention aux producteurs en amont est transmise aux producteurs en aval. Tel est en particulier le cas lorsque les transactions sont effectuées dans des conditions de libre concurrence et que, selon les principes fondamentaux de l'économie, le bénéficiaire en amont d'une subvention ne subventionnerait pas normalement un producteur en aval.

c) Oui. L'article 1.1 dispose dans tous les cas que pour un bénéficiaire donné, une subvention n'existe que lorsqu'il y a eu une contribution financière et un avantage. Lorsque l'existence de subventions indirectes est alléguée, il faut, pour déterminer que le producteur en aval est "subventionné", que soit constaté ce qui suit: 1) les pouvoirs publics chargent le bénéficiaire initial d'une contribution financière de verser lui-même une contribution financière au producteur en aval au titre de l'alinéa iv) ou lui ordonnent de le faire; et 2) cette contribution financière subséquente est faite dans des conditions telles qu'elle confère ainsi un avantage au bénéficiaire en aval.

12. Lorsque l'exploitant n'est pas libre de transformer les grumes qu'il récolte lui-même, de vendre à qui il le souhaite suivant des modalités et des conditions mutuellement convenues, d'échanger des grumes avec d'autres exploitants forestiers ou d'obtenir des autorisations d'exporter, alors l'obligation faite par les pouvoirs publics au producteur de grumes de s'engager à fournir celles-ci à une scierie pour qu'elle en assure la transformation peut constituer la fourniture, ordonnée par les pouvoirs publics, de grumes à la scierie par l'entreprise qui les a produites.

13. À quelques exceptions près, les accords de concession ne contiennent pas de dispositions imposant aux concessionnaires d'avoir passé des contrats avec des scieries non liées.

14. Le Canada ne souhaite pas, au stade actuel, ajouter quoi que ce soit aux communications qu'il a présentées à ce sujet.

15. La question de la liquidation des déclarations en douane est un faux problème parce qu'aux États-Unis, les déclarations faites dans les 90 jours qui précèdent une détermination préliminaire seraient rarement, si ce n'est jamais, liquidées avant qu'une détermination finale (y compris, le cas échéant, une détermination finale de l'existence de circonstances critiques) ne soit formulée. À ce stade, une fois l'existence de circonstances critiques constatée, la liquidation des déclarations non liquidées peut être suspendue.

Selon la réglementation douanière américaine, les déclarations en douane doivent être liquidées dans un délai d'un an après leur dépôt, mais les douanes peuvent prolonger ce délai de deux années supplémentaires. Dans la pratique, si le délai n'est pas prolongé, une déclaration sera liquidée le 314^{ème} jour suivant la date à laquelle elle aura été faite. Les déclarations pouvant faire l'objet d'une application rétroactive de droits définitifs ne seraient donc pas liquidées dans les délais impartis au DOC pour achever une enquête.

16. Le Canada a mis en œuvre ses obligations au titre de l'Accord SMC dans la Loi sur les mesures spéciales d'importation et les règlements connexes. Dans le système canadien, deux autorités chargées de l'enquête participent à la prise de décisions. La détermination de l'existence d'un dumping ou d'une subvention est faite par le Commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC). Les décisions relatives au dommage sont rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE).

Conformément aux dispositions de l'article 41 1) a) iv) C), dans une détermination finale, le Commissaire établit une constatation précisant si l'enquête a fait apparaître une subvention prohibée. Lorsque l'existence d'une subvention prohibée est constatée ou qu'un montant est spécifié, il est alors demandé au TCCE de déterminer, à l'issue de l'enquête qu'il mène en application de l'article 42 au sujet du dommage, si les conditions restantes de l'article 20.6 sont remplies. Lorsque le TCCE fait une détermination positive au titre de l'article 42 1) c) (comme l'indique l'article 6 a)), le Commissaire, en application de l'article 6 b), doit assujettir "[l]es marchandises ... qui font l'objet d'une subvention prohibée et qui sont importées ... à des droits compensateurs d'un montant égal à celui de cette subvention". Conformément à l'article 20.6, qui autorise l'imposition de "droits compensateurs définitifs", cette disposition figure dans la loi sous l'intitulé définitif "Droits antidumping et droits compensateurs" (qui regroupe les articles 3 à 7).

Conformément à l'article 37.11 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation, les importations visées seraient celles qui ont eu lieu au cours d'une période représentative comprise entre le 90^{ème} jour précédant le jour d'ouverture de l'enquête et le jour de la décision provisoire rendue par le Commissaire et qui ont été "massives", par rapport à une période représentative antérieure de durée comparable également comprise dans la période d'enquête.

L'imposition rétroactive de droits définitifs résulterait de l'établissement d'une détermination par un agent désigné de l'ADRC, conformément à l'article 55 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Cette détermination peut être réexaminée par le Commissaire en vertu de l'article 59 1) de la loi. Après la mise en libre pratique des marchandises sur lesquelles ces droits seraient appliqués (ou, au sens donné par les États-Unis, après la liquidation en douane), les déclarations correspondantes seraient conservées dans les archives de l'ADRC et pourraient donc être retrouvées si besoin est.

17. Il n'existe aucune base dans l'Accord SMC permettant d'appliquer des mesures provisoires conformément à une détermination préliminaire de l'existence de circonstances critiques. En conséquence, aucun Membre ne peut prendre ni imposer de mesure à titre provisoire en raison de "circonstances critiques". En ce sens, la "suspension de la liquidation" n'est pas différente de l'obligation de verser un cautionnement.

18.a) Les données pertinentes pour l'ensemble du Canada figurent dans la détermination préliminaire du DOC. Dans ce document, se fondant sur une comparaison des trois mois qui précèdent et des trois mois qui suivent l'ouverture de l'enquête, le DOC déclare avoir constaté une augmentation de 23,34 pour cent en utilisant les statistiques des importations n'incluant pas les provinces maritimes et une augmentation de 19,02 pour cent lorsque les importations en provenance des provinces maritimes sont incluses. Le DOC a estimé que la condition relative aux "importations massives", qui figure à l'article 20.6 de l'Accord SMC, était remplie étant donné que les deux taux d'augmentation étaient supérieurs au seuil réglementaire de 15 pour cent que prévoit la législation des États-Unis. Si le DOC avait fait une comparaison avec d'autres périodes ou s'il avait envisagé d'autres méthodes d'ajustement saisonnier, comme le Canada l'avait jugé indispensable lorsqu'il s'agit d'évaluer objectivement des "importations massives", l'inclusion des expéditions en provenance des provinces maritimes aurait fait apparaître une augmentation des importations inférieure au seuil de 15 pour cent.

b) Les exportations québécoises de bois d'œuvre résineux aux États-Unis pendant l'exercice budgétaire 2000/01 ont représenté 21 pour cent, soit approximativement un cinquième, de l'ensemble des exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux aux États-Unis. Ainsi, pour représenter une augmentation de 15 pour cent du total des exportations canadiennes, il aurait fallu que les exportations en provenance du Québec augmentent de cinq fois 15 pour cent, soit 75 pour cent. Aucune statistique n'indique que les exportations en provenance du Québec ont évolué différemment des exportations en provenance du reste du Canada.

Cependant, étant donné que trois producteurs québécois au plus peuvent avoir bénéficié de la prétendue subvention prohibée pendant la période couverte par l'enquête, toute exportation en provenance de ces producteurs aurait représenté une quantité infime par rapport aux exportations totales en provenance du Canada (ou même du Québec) et il n'en aurait pas résulté des "importations massives".

19. L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis constitue la toile de fond par rapport à laquelle les États-Unis auraient dû procéder à leur analyse des "importations massives". L'enquête en matière de droits compensateurs a été réalisée à un moment qui coïncide avec les conséquences économiques et commerciales de l'expiration de l'Accord. Si la période d'enquête avait été ajustée en fonction de ces conséquences, on aurait constaté des courants d'échanges normaux et non pas des "importations massives".

En 1996, le Canada a mis en œuvre l'Accord sur le bois d'œuvre résineux par le biais de redevances calculées sur la base de contingents d'exportation. L'Accord est arrivé à expiration le 31 mars 2001. En prévision de cette expiration et de la suppression consécutive des redevances, les exportateurs canadiens et les importateurs et acheteurs de bois d'œuvre résineux aux États-Unis ont pris un certain nombre de décisions commerciales logiques. Les importateurs ont cessé d'acheter du

bois d'œuvre canadien, ce qui a provoqué une chute des prix pendant tout le mois de mars. Les exportateurs, dissuadés tant par la faiblesse des prix que par les redevances au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux, ont reporté leurs exportations en avril. Dans un tel contexte, ce n'est pas un hasard si les exportations à destination des États-Unis ont augmenté de 463 millions de pied-planches en avril 2001 par rapport aux exportations totales du mois d'avril 2000.

Aux deux parties

1. Lorsqu'un exploitant forestier coupe un arbre, il produit un bien, à savoir une grume. L'exploitant peut alors utiliser ce bien en tant que facteur de production dans sa propre scierie, usine de pâte ou autre usine, s'il en possède une; il peut vendre le bien en question à d'autres utilisateurs de grumes ou l'exporter. Le bien est donc fourni au sens de l'article 1.1 de l'Accord SMC lorsque les grumes sont données ou vendues par une partie à une autre.

2. Il n'y a pas de "prix sur le marché international" pour le bois d'œuvre résineux, même si celui-ci est acheté et vendu d'un pays à l'autre. À la différence de produits tels que le pétrole ou les minerais, le bois d'œuvre résineux a un prix qui correspond à des marchés nationaux ou régionaux spécifiques. En outre, étant donné qu'il y a d'énormes différences entre les divers types de bois d'œuvre, les prix varient selon l'essence, la dimension et la qualité du bois, selon que celui-ci a séché naturellement ou artificiellement et selon que sa résistance aux contraintes a été déterminée mécaniquement ou non. Des marchés différents auraient des impératifs différents, ce qui rend difficile la fixation d'un "prix sur le marché international" unique pour le bois d'œuvre.

3. L'article 15 b) du Protocole d'accession de la Chine établit qu'en vertu de l'article 14 d) de l'Accord SMC, les comparaisons de prix transfrontières ne sont pas autorisées. Si l'article 14 d) autorisait les Membres à prendre en considération les conditions existant hors de Chine, il n'y aurait pas eu de raison de négocier cette disposition. L'article 15, à la différence des autres dispositions, introduit des règles spéciales et additionnelles, comme le montre ce qui suit:

- le texte introductif dispose que l'Accord SMC doit être appliqué "conformément à ce qui suit". S'il s'était agi d'une réintroduction de l'Accord SMC dans le Protocole, une telle formulation n'aurait pas été nécessaire;
- l'article 15 b) dispose que "les dispositions pertinentes de l'Accord SMC seront d'application; *toutefois* ...". Cela montre que ce qui suit le terme "toutefois" s'écarte des règles normales et que la clause subordonnée énonce des règles additionnelles;
- lorsque les Membres utilisent les méthodes mentionnées aux articles 15 a) (antidumping) et 15 b) (droits compensateurs), il leur est demandé de le notifier à l'OMC. Si ces méthodes étaient la norme, une telle notification ne serait pas exigée;
- les dispositions de l'article 15 a) arriveront à expiration lorsqu'une économie de marché sera établie en Chine. Cependant, les Membres se sont rendu compte qu'il ne serait pas nécessaire de prescrire l'expiration de l'article 15 b) parce qu'une fois qu'il y aurait une économie de marché, il n'y aurait pas de "difficultés particulières" à établir un point de repère du marché.

4. Vous trouverez ci-joint, en tant que pièces n° 63 et 70 du Canada, les accords de concession relatifs aux forêts provinciales et le texte de la législation de la Colombie-Britannique et de l'Alberta sur laquelle s'appuient ces accords.

5. Le DOC n'a demandé aucun renseignement concernant la question de la transmission. Au lieu de cela, il a simplement présumé que toute subvention concernant les grumes introduites en tant

que facteurs de production en amont était automatiquement transmise lorsque ces grumes faisaient l'objet d'une vente dans des conditions de libre concurrence.

Dans ses communications, le Canada a montré qu'il n'était pas acceptable que le DOC présume l'existence d'avantages en ce qui concerne la marchandise visée sans procéder à une analyse de la subvention en amont. Le Canada a montré en outre que dans de nombreux cas, les prétendues subventions ne seraient pas transmises des exploitants aux entreprises qui produisent du bois d'œuvre dans des conditions de libre concurrence. Ces communications étaient en outre compatibles avec la détermination relative à la transmission formulée par le DOC dans l'enquête *Lumber III*.

Le Canada a soumis par ailleurs des demandes d'exclusion présentées par de nombreux producteurs qui avaient acheté du bois d'œuvre dans des conditions de libre concurrence à des fournisseurs non liés. Un grand nombre de ces producteurs étaient également des entreprises indépendantes de nouvelle ouvraison (c'est-à-dire aucunement liées aux entreprises ayant des droits de récolte).

La Colombie-Britannique a fourni des renseignements sur l'achat et la vente de grumes dans la province. Ces renseignements, présentés dans la réponse à la question n° 7 ci-dessus, concernaient notamment le volume et la valeur des grumes vendues sur chaque marché de grumes de la province et comprenaient une description détaillée du fonctionnement et de l'activité de chaque marché de grumes.

En outre, les renseignements relatifs aux ventes de grumes en Colombie-Britannique étaient suffisamment détaillés pour permettre de déterminer le volume total des grumes de résineux vendues dans le pays à des acheteurs non liés des provinces côtières et de l'intérieur. Dans sa réponse au questionnaire initial, la Colombie-Britannique a déclaré qu'au cours des trois dernières années, entre 26 et 30 pour cent du bois récolté sur la côte a été vendu par l'intermédiaire du Marché des grumes de Vancouver. Cette réponse a aussi mis en évidence le fait qu'entre 22 et 25 pour cent du bois récolté dans l'intérieur a été vendu dans le pays et non pas consommé de manière interne par des entreprises intégrées.

L'Alberta a déclaré sans équivoque dans sa réponse au questionnaire du DOC qu'elle n'interférait pas dans l'écoulement des grumes récoltées sur des terres domaniales. L'Alberta a déclaré en outre ce qui suit: "La province de l'Alberta n'a pas de politiques, de règlements ou de lois qui obligent, encouragent ou découragent les entreprises à produire certains produits. Elle attend simplement des exploitants qu'ils fassent un usage rationnel de la fibre de bois." L'Alberta a fourni par ailleurs des renseignements détaillés sur les ventes de grumes effectuées dans des conditions de libre concurrence.

L'Ontario a fait savoir au DOC dans sa réponse au questionnaire initial que le bois était souvent acheté dans des conditions de libre concurrence à la partie privée qui l'avait acquis auprès du Domaine (revente). L'Ontario a en outre communiqué au DOC un rapport préparé par KPMG au sujet du bois provenant de terres domaniales revendu dans des conditions de libre concurrence sur un marché secondaire. Ce rapport montrait qu'environ 30 pour cent du bois de résineux récolté sur des terres domaniales était vendu par des concessionnaires à des tierces parties indépendantes qui le transformaient ultérieurement en produits forestiers.

ANNEXE A-2

RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(21 mai 2002)

Questions posées aux États-Unis

1. **Question n° 1:** Au moment de la détermination préliminaire, le Département du commerce disposait d'éléments de preuve détaillés versés au dossier qui montraient que la grande majorité du bois provenant de terres publiques au Canada était fournie directement à des concessionnaires qui possédaient des scieries ou d'autres installations de transformation du bois. Plus précisément, les lois et règlements de chaque province canadienne (à l'exception, en partie, de l'Ontario) de façon générale exigent des concessionnaires qu'ils soient des scieries. Les éléments de preuve présentés ci-après pour chacune des provinces étaient essentiellement constitués des législations provinciales, des modèles de contrats de concession et des données statistiques fournis par les gouvernements provinciaux.
2. Plus de 83 pour cent de la récolte de bois résineux provenant de terres domaniales en Colombie-Britannique sont fournis aux détenteurs de quatre types de concessions dans la province. Chacune de ces concessions *requiert* du concessionnaire qu'il possède une installation de transformation (en l'occurrence, une scierie) et transforme le bois récolté (ou un volume équivalent) dans sa propre usine. Le reste du bois provenant de terres domaniales en Colombie-Britannique est fourni au titre de licences qui sont normalement réservées à des entités ne possédant pas d'installations de transformation du bois. La Forest Act (Loi sur les forêts) de la Colombie-Britannique exige toutefois que tout le bois récolté sur des terres domaniales soit transformé dans la province. Par ailleurs, d'autres restrictions juridiques s'appliquent à ces formes de concessions en Colombie-Britannique, ce qui montre que les transactions portant sur le bois visé par ces concessions ne sont pas effectuées dans des conditions de libre concurrence.
3. Le Québec veille à ce que ce soient uniquement des scieries qui soient autorisées à récolter la grande majorité du bois résineux provenant de terres domaniales. Par exemple, l'article 37 de la Loi sur les forêts du Québec dispose que "[s]eule une personne autorisée en vertu du titre IV à construire ou à exploiter une usine de transformation du bois est admissible à adhérer à" un contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier, soit la forme quasi exclusive de concessions au Québec (qui s'applique à 99 pour cent de la récolte sur les terres domaniales).
4. Dans sa réponse au questionnaire, l'Ontario a déclaré que "[d]e façon générale, pour obtenir tout type de permis, le requérant doit posséder une installation de transformation des ressources forestières (par exemple une scierie, une usine de pâte, une usine de placages, etc.) ou avoir accès à un marché pour approvisionner en bois un certain type d'installations de transformation des ressources forestières". L'Alberta a indiqué que "les détenteurs de toutes les formes de concessions commerciales possèdent et exploitent des scieries".
5. En Saskatchewan, 86 pour cent des grumes de sciage de bois résineux étaient récoltés par des détenteurs d'accords d'aménagement forestier, qui tous possèdent des scieries et transforment leur propre bois. Le reste de la récolte était fourni au titre de permis d'exploitation forestière à de petits détenteurs de licences, dont certains possèdent leurs propres scieries.

6. Au Manitoba, 49 pour cent des grumes de sciage de bois résineux étaient fournis à des détenteurs de licences d'aménagement forestier qui, de par la loi, sont tenus de posséder des installations de transformation du bois. La quasi-totalité des 51 pour cent restants des grumes de sciage de bois résineux était fournie au titre d'accords de vente de bois ("AVB"). Le volume de bois résineux récolté par des détenteurs d'AVB possédant des scieries représentait 46 pour cent de la récolte totale de grumes de sciage de bois résineux. Par conséquent, 95 pour cent environ des grumes de sciage de résineux étaient fournis directement à des scieries au Manitoba.

7. S'agissant des obligations des concessionnaires, le Département du commerce a examiné les obligations que les concessionnaires étaient légalement tenus d'assumer au Canada et il les a comparées à celles assumées par les exploitants des bois servant de point de repère. Il a calculé un montant unitaire pour chacune des catégories d'obligations canadiennes qui dépassaient les obligations incombant à des parties payant un prix pour le bois sur pied aux États-Unis. Il a utilisé les valeurs fournies pour chaque obligation par les gouvernements provinciaux canadiens dans leurs réponses au questionnaire, et il a considéré que le coût unitaire de ces obligations était une forme de versement "en nature", qu'il a ajouté aux redevances au titre du droit de coupe.

8. **Question n° 2 a):** L'article 14 d) énonce des principes directeurs pour déterminer si les pouvoirs publics ont fourni un bien, au sens de l'article 1.1 a) 1) iii), moyennant une rémunération moins qu'adéquate. Il ne devrait y avoir aucun doute que les pouvoirs publics provinciaux fournissent, au moyen des concessions de bois, un bien – le bois – aux producteurs de bois d'œuvre. Les allégations du Canada à l'effet contraire vont à l'encontre des définitions des dictionnaires usuels et de la propre législation du Canada. Comme il est hors de doute que les pouvoirs publics provinciaux fournissent un bien au sens de l'article 1.1 a) 1) iii), l'article 14 d) fournit les principes directeurs appropriés aux fins de la détermination de l'existence de l'avantage.

9. **Question n° 2 b):** L'expression "par rapport aux conditions du marché existantes pour le bien ... dans le pays de fourniture" figurant à l'article 14 d) ne restreint pas le pouvoir d'utiliser uniquement les prix pratiqués entre vendeurs et acheteurs dans le pays faisant l'objet de l'enquête. La notion de "disponibilité dans des conditions commerciales" est expressément incorporée à l'article 14 d), qui définit "les conditions du marché existantes pour le bien" comme incluant entre autres la disponibilité. Les conditions du marché existantes dans le pays de fourniture peuvent donc englober les prix disponibles dans des conditions commerciales sur le marché mondial pour les acheteurs dans le pays faisant l'objet de l'enquête. La faculté d'utiliser les prix du marché mondial disponibles dans des conditions commerciales, qui est énoncée à l'article 14 d), est reprise au point d) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation et a été confirmée par le Groupe spécial et l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada - Produits laitiers*.

10. L'utilisation des prix du marché mondial disponibles dans des conditions commerciales pour les producteurs dans le pays faisant l'objet de l'enquête n'est donc pas en soi incompatible avec l'article 14 d). Le Canada a, en fait, admis que les prix du marché mondial peuvent constituer un point de repère approprié dans certaines situations. Le cas des pouvoirs publics qui sont l'unique fournisseur de l'intrant dans le pays faisant l'objet de l'enquête est un exemple évident d'une situation où les prix du marché mondial disponibles dans des conditions commerciales peuvent constituer un point de repère approprié. Les faits de la cause en l'espèce présentent une situation analogue. Plus précisément, seules deux provinces ont fourni des renseignements sur les prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé, et ces renseignements limités étaient insuffisants pour servir de point de repère pour ces provinces. De plus, les éléments de preuve montrent que les gouvernements provinciaux canadiens dominent tellement le marché du bois que les prix inférieurs à ceux du marché fixés par les pouvoirs publics empêchent une hausse des prix sur le marché restreint du bois privé au Canada.

11. L'utilisation par le Département du commerce des prix pratiqués aux États-Unis, plutôt que d'autres prix du marché mondial, est justifiée par les nombreux éléments de preuve versés au dossier

qui montrent que les entreprises canadiennes importent des grumes des États-Unis et participent aux enchères pour le bois sur pied aux États-Unis. Le bois des États-Unis est donc "disponible dans des conditions commerciales" pour les usines canadiennes.

12. **Question n° 2 c):** L'interprétation que font les États-Unis de l'article 14 d) est compatible avec le sens général du terme "avantage" (benefit), tel que l'ont précédemment énoncé des groupes spéciaux et l'Organe d'appel, à savoir qu'un "benefit" constitue une certaine forme d'avantage qui ne serait autrement pas disponible sur le marché en l'absence de la contribution financière. Dans l'affaire *Canada - Aéronefs*, le Groupe spécial a déclaré que "[p]our déterminer si une contribution financière ... confère un "benefit", c'est-à-dire un avantage, il faut déterminer si la contribution financière place le bénéficiaire dans une position plus avantageuse *qu'en l'absence* de contribution financière. À notre avis, la seule base logique permettant de déterminer ce que la position du bénéficiaire aurait été en l'absence de contribution financière est le marché". (pas d'italique dans l'original) De même, dans l'affaire *Canada - Aéronefs*, l'Organe d'appel a déclaré qu'"il ne peut pas y avoir "avantage" pour le bénéficiaire si, avec la "contribution financière", celui-ci n'est *pas "mieux loti" qu'en l'absence de contribution*. À notre avis, le marché constitue une bonne base de comparaison lorsqu'on détermine si un "avantage" a été "conféré", parce qu'on peut identifier la *capacité* d'une "contribution financière" *de fausser les échanges* en déterminant si le bénéficiaire a reçu une "contribution financière" à des conditions plus favorables que celles auxquelles il a accès sur le marché". (pas d'italique dans l'original)

13. **Question n° 2 d):** La comparaison mentionnée à l'article 14 d) vise à déterminer l'avantage artificiel capable de fausser les échanges qui résulte de la fourniture d'un bien par les pouvoirs publics. Les prix disponibles dans des conditions commerciales dans le pays faisant l'objet de l'enquête représentent normalement le point de repère le plus approprié. Cependant, lorsque les éléments de preuve montrent que la domination du marché par les pouvoirs publics est telle que les prix fixés par les pouvoirs publics, dont il est allégué qu'ils sont inférieurs à ceux du marché pour le bien en question, empêchent des hausses des prix intérieurs autres que ceux fixés par les pouvoirs publics pour ce bien, on ne peut pas se fonder sur les prix intérieurs pour mesurer l'avantage potentiel. Dans de tels cas, d'autres prix disponibles dans des conditions commerciales pour les producteurs dans le pays faisant l'objet de l'enquête peuvent constituer un point de repère approprié.

14. **Question n° 2 e):** La comparaison mentionnée à l'article 14 d) a pour but de déterminer quel avantage, le cas échéant, découle de la contribution financière en cause des pouvoirs publics et non des autres actions des pouvoirs publics.

15. **Question n° 2 f):** Le seul cas où nous pourrions examiner si les prix dans le pays faisant l'objet de l'enquête sont inférieurs à ceux du marché mondial serait celui où d'autres éléments de preuve autres que ceux fixés par les pouvoirs publics dans le pays faisant l'objet de l'enquête sont susceptibles d'être faussés par la contribution financière en cause des pouvoirs publics.

16. **Question n° 2 g) i), ii):** Dans la présente affaire, et dans la seule autre affaire où le Département du commerce a examiné cette question, la part de marché des pouvoirs publics était égale ou supérieure à 90 pour cent. Chaque affaire doit toutefois être évaluée en se fondant sur les faits qui lui sont particuliers. Normalement, lorsque les pouvoirs publics dominent le marché d'un bien particulier et qu'il y a certains éléments de preuve qui montrent que les prix pratiqués par les pouvoirs publics empêchent les hausses des prix sur le reste du marché, les prix autres que ceux fixés par les pouvoirs publics ne pourraient logiquement pas servir de point de repère. Toutefois, cela n'est peut-être pas toujours le cas. Par exemple, même lorsque les pouvoirs publics dominent le marché, si pour une certaine partie substantielle du marché il y a des enchères réalisées dans des conditions de pleine concurrence, les prix qui en résultent pourraient servir de point de repère. Il pourrait aussi y avoir d'autres situations où les faits montreraient que la partie du marché non dominée par les pouvoirs publics n'a pas été faussée par l'action des pouvoirs publics. Dans ces cas, la partie du marché non dominée par les pouvoirs publics pourrait également servir de point de repère.

17. **Question n° 2 h):** Le Département du commerce a demandé des renseignements au sujet des prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé et des prix des grumes sur le marché au comptant dans les Provinces Maritimes. Dans leur réponse au questionnaire, les Provinces Maritimes ont déclaré qu'elles ne disposaient d'aucun renseignement sur les prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé, qu' "[i]l n'y a pas de prix au comptant pour les grumes de sciage provenant de terres domaniales", qu'elles "ne recueillent aucune donnée concernant les prix au comptant des ... grumes récoltées sur les terres privées", et que les enquêtes sur les prix des grumes récoltées sur les terres privées "semblent reposer sur un échantillonnage limité". Étant donné le caractère restreint et insuffisant de ces renseignements, le Département du commerce n'a pas pu déterminer si les prix pratiqués dans les Maritimes pouvaient servir de point de repère approprié.

18. **Question n° 3:** Le Département du commerce a posé une série de questions concernant les prix pratiqués dans le secteur privé dans chaque province ou territoire. Seuls les gouvernements de l'Alberta, du Québec et de l'Ontario ont fourni des renseignements en réponse à cette demande. Et, tel que mentionné ci-après, seuls le Québec et l'Ontario ont en fait communiqué les prix pratiqués dans le secteur privé. Ces renseignements limités étaient insuffisants pour constituer la base d'un point de repère pour ces provinces. En outre, des renseignements figurant dans le dossier montraient que ces prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé étaient déprimés par les prix fixés par les pouvoirs publics. La principale province, pour ce qui est de la production de bois d'œuvre résineux, la Colombie-Britannique (qui représente quelque 60 pour cent de la production canadienne de bois d'œuvre résineux), n'a fourni aucun prix pratiqué dans le secteur privé pour le bois sur pied.

19. L'Alberta n'a pas fourni de prix pratiqués dans le secteur privé. Dans sa réponse au questionnaire, elle a déclaré: "l'Alberta ne compile pas de renseignements sur la récolte de bois d'œuvre sur les terres privées et elle ne dispose d'aucune donnée sur le bois provenant des terres privées qui est utilisé dans les usines". Elle a ajouté qu'elle "ne recueille pas de renseignements sur les prix au comptant des grumes provenant des terres provinciales ou privées" et qu'en conséquence elle "ne fournit pas ces données sur les prix au comptant des grumes" au Département du commerce. Les seuls renseignements fournis par l'Alberta ont consisté en deux pages extraites d'une étude de la firme KPMG, qui renfermaient une seule estimation de la valeur du bois sur pied calculée à partir de certaines données sur les prix des ventes de grumes. Aucun élément de preuve ni information de base n'a été fourni à l'appui de l'estimation.

20. Dans sa réponse au questionnaire, le Québec a déclaré ce qui suit: "Les prix du bois sur pied pratiqués sur le marché privé sont obtenus dans le cadre d'une étude de marché portant sur les entreprises forestières qui se livrent au commerce du bois sur pied pour le récolter chaque année au Québec." Cependant, le Département du commerce disposait aussi d'éléments de preuve montrant que la hausse des prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé au Québec était empêchée par les prix fixés par voie administrative pour le bois sur pied provenant de terres domaniales.

21. L'Ontario a déclaré que plus de 10 pour cent du bois consommé par "l'industrie des produits forestiers" de la province étaient récoltés sur des terres privées. Ce pourcentage concerne toutefois l'ensemble de l'industrie des produits forestiers, dont des entreprises qui ne produisent pas la marchandise visée (par exemple les usines de pâte). En outre, l'Ontario a indiqué qu'il ne réglementait pas ni ne surveillait le marché privé du bois sur une base régulière, et qu'il ne recueillait donc pas les données demandées dans le cours de ses activités normales. L'Ontario a chargé un cabinet indépendant spécialisé en recherche forestière de mener une étude, mais le Département du commerce a constaté que celle-ci renfermait de nombreuses erreurs.

22. Les éléments de preuve versés au dossier montraient aussi que les prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé ont été déprimés du fait que la très grande majorité du bois sur le marché était fournie par les pouvoirs publics. Par exemple, un expert canadien en sylviculture a conclu que "[i]a position quasi monopolistique de l'État dans l'offre des industries oblige les petits producteurs à aligner leurs prix sur ceux des forêts publiques". (pas d'italique dans l'original) Un

responsable provincial de la sylviculture a même déclaré par écrit que les prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé étaient influencés par les prix fixés par voie administrative pour le bois sur pied provenant de terres publiques.

23. **Question n° 4:** La déclaration mentionnée par le Groupe spécial concernait le marché privé restreint du bois sur pied et non les ventes de grumes. Au moment de la détermination préliminaire, les éléments de preuve montraient que les parts des ventes de bois sur pied provenant des terres domaniales et privées dans la récolte de chaque province étaient les suivantes:

	<u>Ventes, terres domaniales</u>	<u>Ventes, terres privées</u>
Colombie-Britannique	90 pour cent	10 pour cent
Québec	83 pour cent	17 pour cent
Ontario	92 pour cent	8 pour cent
Alberta	98 pour cent	2 pour cent
Manitoba	94 pour cent	6 pour cent
Saskatchewan	90 pour cent	10 pour cent

Seules deux des provinces ont fourni des données sur les prix du bois sur pied pratiqués dans le secteur privé, et les éléments de preuve versés au dossier montraient que la hausse de ces prix était empêchée par les prix fixés par voie administrative par les pouvoirs publics.

24. **Question n° 5:** Ainsi qu'il est mentionné dans le texte introductif de l'article 14, et tel que l'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada – Aéronefs*, aux fins de l'article premier, l'avantage est l'avantage pour le bénéficiaire. Il s'agit de l'avantage artificiel – ou "bénéfite" – que l'Organe d'appel a désigné dans l'affaire *Canada – Aéronefs* comme étant la "capacité d'une contribution financière de fausser les échanges". C'est à cet avantage artificiel faussant les échanges que les États-Unis se reportaient dans le passage cité par le Groupe spécial.

25. **Question n° 6:** L'affaire *Plomb et Bismuth II* concernait les subventions versées à une entité publique, British Steel, qui avait par la suite été vendue à des investisseurs privés. Le Groupe spécial a déclaré que la présomption voulant que l'avantage découlant d'une contribution financière continue d'être conféré, même après un transfert de propriété ayant donné naissance à un producteur apparemment nouveau et distinct, ne pouvait pas être irréfragable. Le Groupe spécial a constaté que dans cette procédure, où les activités de British Steel en matière d'aciers spéciaux avaient d'abord été transférées à la société de personnes UES, puis acquises de nouveau par BSplc, les circonstances réfutaient la présomption voulant que UES et BSplc continuaient de bénéficier de l'avantage conféré à British Steel. Il a également constaté que UES et BSplc étaient des personnes morales distinctes qui, du fait qu'elles avaient acquis les actifs de British Steel à leur juste valeur du marché, ne retiraient aucun avantage des subventions auparavant versées à British Steel.

26. L'affaire *Plomb et Bismuth II* traitait de circonstances qui n'existent pas dans la présente affaire. Mais surtout, dans le présent cas d'espèce, les subventions en cause étaient accordées directement aux producteurs existants de la marchandise visée. Les éléments de preuve n'étaient tout simplement pas l'allégation du Canada selon laquelle il y a un volume appréciable de bois récolté par des producteurs de grumes indépendants qui est vendu dans des conditions de libre concurrence à des usines de bois d'œuvre. La très grande majorité du bois de sciage provenant de terres domaniales est fournie à des usines canadiennes de bois d'œuvre au titre de concessions détenues directement par ces usines. Les éléments de preuve versés au dossier montrent aussi que la plupart des producteurs de grumes "indépendants" sont en fait liés par la loi ou par contrat à ces mêmes scieries/concessionnaires. Par conséquent, l'entité qui reçoit la contribution financière (la fourniture de bois sur pied) et l'entité qui reçoit l'avantage (prix du bois sur pied inférieur au prix du marché) sont généralement une seule et même entité. Ainsi que nous l'examinons ci-après dans la réponse à la question n° 7 posée aux États-Unis, dans la présente affaire, les deux autres situations où peut se poser

la question de savoir si une contribution financière versée à une entité confère un avantage à une autre entité – les grumes récoltées par une scierie, puis vendues dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence à d'autres scieries, et le bois d'œuvre vendu dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence à des entreprises qui fabriquent des bois d'œuvre ayant subi une nouvelle ouvraison – ne sont pas pertinentes dans une affaire considérée sur une base globale.

27. **Question n° 7:** Dans une affaire considérée sur une base globale, le Département du commerce détermine le montant total de la subvention accordée aux producteurs de la marchandise visée et il répartit ce montant sur la totalité des ventes de la marchandise visée. Lorsque tous les bénéficiaires allégués de la contribution financière et des avantages sont des producteurs de la marchandise visée, aucune analyse complémentaire n'est nécessaire. Le montant précis de l'avantage obtenu par un producteur donné ne serait déterminé que dans le cadre d'un réexamen par entreprise. Cependant, si les pouvoirs publics accordaient la contribution financière à une entité ne produisant *pas* la marchandise visée, il serait nécessaire d'examiner si cette contribution financière a procuré un avantage à une autre entité qui produit *effectivement* la marchandise visée. Dans le présent cas d'espèce, la seule allégation d'une contribution financière octroyée à une entité ne produisant pas la marchandise visée est celle faite par le Canada selon laquelle il y a un volume appréciable de bois provenant de terres domaniales que les gouvernements provinciaux fournissent à des producteurs de grumes indépendants qui vendent ensuite le bois dans des conditions de libre concurrence à des usines de bois d'œuvre. Les éléments de preuve n'étaient toutefois pas l'allégation du Canada.

28. Le Canada fait aussi valoir que le Département du commerce était tenu de procéder à une analyse de la transmission pour examiner deux autres situations: 1) dans le cas où des grumes sont récoltées par une scierie, puis vendues dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence à d'autres scieries; et 2) lorsque le bois d'œuvre est vendu dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence à des entreprises qui produisent des bois d'œuvre ayant subi une nouvelle ouvraison. Or, dans chacune de ces situations, toutes les entités concernées sont des producteurs de la marchandise visée. Aucune analyse complémentaire n'est donc requise dans une affaire considérée sur une base globale. Plus précisément, dans une affaire considérée sur une base globale, il n'est pas nécessaire d'effectuer une analyse distincte concernant l'avantage lorsque les grumes sont récoltées par une scierie et prétendument vendues dans des conditions de libre concurrence à une autre scierie, puisque l'avantage au complet profite toujours à une scierie, c'est-à-dire à un producteur de la marchandise visée. Dans le même ordre d'idées, les articles en cause ayant subi une nouvelle ouvraison entrent dans le champ d'application de l'enquête. Le Département du commerce a donc dûment fait correspondre l'avantage total obtenu par les producteurs de la marchandise visée (le numérateur) aux ventes totales de la marchandise visée, dont les produits ayant subi une nouvelle ouvraison (le dénominateur), sans déterminer de taux par entreprise. Si un producteur particulier de la marchandise visée estime qu'il n'a obtenu aucun avantage pouvant faire l'objet de mesures compensatoires, il peut se prévaloir de la procédure de réexamen existante.

29. **Question n° 8:** Il semble n'y avoir aucun doute que l'imposition de droits compensateurs provisoires constituerait une mesure provisoire au sens de l'article 17. L'article 17.2 est quelque peu ambigu, mais une obligation de constitution d'un dépôt en espèces ou d'un cautionnement semblerait aussi constituer une mesure provisoire au sens de l'article 17. Les États-Unis n'ont pas imposé un droit provisoire, mais ils ont exigé une garantie sous la forme de dépôts en espèces ou de cautionnements.

30. Il n'est aucunement question à l'article 17.2 de la suspension de l'évaluation en douane, qui aux États-Unis est désignée par l'expression "suspension de la liquidation". La suspension de la liquidation est simplement une situation juridique qui permet l'imposition de droits additionnels lorsque toutes les questions liées à l'imposition du droit final sont résolues. Il n'en reste pas moins

qu'aux termes de la législation des États-Unis en matière de droits compensateurs, la suspension de la liquidation est traitée comme une mesure provisoire.

31. **Question n° 9:** En vertu de la législation des États-Unis, en l'absence d'une suspension de la liquidation, des droits finals sont imposés et aucun droit additionnel ne peut être imposé sur l'importation déclarée. La suspension de la liquidation est donc essentielle pour conserver la possibilité d'exercer le droit prévu à l'article 20.6 d'imposer rétroactivement des droits.

32. **Question n° 10:** La suspension de la liquidation permettrait au Département du commerce de différer la détermination finale concernant le droit final à verser. Mais si aucun montant n'est garanti par un dépôt en espèces ou un cautionnement, l'article 20.3, tel que libellé, ferait obstacle au recouvrement rétroactif des droits.

33. Le fait qu'il n'existe pas dans l'Accord SMC de pendant à l'article 10.7 de l'Accord antidumping ne modifie pas cette analyse. L'article 10.7 autorise les autorités à prendre des mesures avant même l'établissement d'une détermination préliminaire de l'existence d'un dumping ou d'un dommage. Dans l'affaire *Acier laminé à chaud en provenance du Japon*, le Groupe spécial a considéré ces "mesures conservatoires" spéciales comme étant différentes des mesures provisoires. Comme il n'existe pas dans l'Accord SMC de pendant à l'article 10.7, il n'y a pas d'exception aux prescriptions de l'article 17.1 de l'Accord SMC qui permettrait de prendre des "mesures conservatoires" anticipées. Le Département du commerce n'a toutefois pas pris de telles mesures dans la présente affaire. Lorsque, comme en l'espèce, des mesures provisoires sont imposées conformément à l'article 17 (c'est-à-dire après l'établissement de déterminations préliminaires de l'existence d'un subventionnement et d'un dommage), l'article 20.1 autorise un Membre à élargir le champ d'application de ces mesures provisoires pour qu'elles s'étendent aux importations déclarées 90 jours avant la détermination préliminaire, à condition qu'il y ait des éléments de preuve suffisants établissant l'existence des circonstances décrites à l'article 20.6.

34. **Question n° 11:** La suspension de la liquidation et la constitution de cautionnements ou de dépôts en espèces sont toutes deux nécessaires pour garantir la possibilité d'exercer le droit à la mesure corrective rétroactive prévu à l'article 20.6. L'expression "suspension de la liquidation" mentionnée dans la détermination préliminaire est une forme abrégée, parfois utilisée par le Département du commerce lorsqu'il examine les mesures provisoires de façon générale, y compris la constitution de cautionnements ou de dépôts en espèces.

35. **Question n° 12:** L'article 20.6 exige que soit constatée l'existence d'"un dommage difficilement réparable", mais il ne renferme pas de critère de la preuve concernant une telle détermination. Cette question a toutefois été examinée par le Groupe spécial dans l'affaire *Acier laminé à chaud en provenance du Japon*, qui concernait le critère de la preuve figurant dans la législation antidumping des États-Unis et régissant une constatation préliminaire de l'existence de circonstances critiques. Ce critère de la preuve est celui "des raisons plausibles de croire ou de soupçonner" qu'il existe des circonstances critiques. C'est aussi le critère figurant dans la législation des États-Unis en matière de droits compensateurs qui régit une constatation préliminaire de l'existence de circonstances critiques. Dans l'affaire *Acier laminé à chaud en provenance du Japon*, le Groupe spécial a constaté que, pour appliquer ce critère, le Département du commerce avait "établi des déterminations positives lorsque des éléments de preuve suffisants étaient fournis, qui indiquaient que les conditions d'application étaient remplies". Ainsi que l'a fait observer le Groupe spécial dans l'affaire *Acier laminé à chaud en provenance du Japon*, l'expression "éléments de preuve suffisants" désigne la quantité des éléments de preuve nécessaires pour établir une détermination. La question de savoir en quoi consistent des "éléments de preuve suffisants" dépend de la nature de la détermination en question. Dans leur approche, d'autres groupes spéciaux "ont examiné la question de savoir si les éléments de preuve dont disposait l'autorité au moment où elle a établi sa détermination étaient tels que l'autorité impartiale et objective chargée de l'enquête évaluant ces éléments de preuve aurait pu à bon droit établir cette détermination".

36. **Question n° 13:** L'article 351.213 b) du Règlement ne s'applique pas aux affaires considérées sur une base globale, mais il restreint le pouvoir du Département du commerce d'effectuer des réexamens. L'enquête prescrite à l'article 21.2 de l'Accord SMC, sur laquelle se fonde l'allégation du Canada, consiste à déterminer si le maintien du droit est nécessaire pour neutraliser le subventionnement. En vertu de l'article 351.213 k) du Règlement, les exportateurs ont la possibilité de demander un réexamen en vue de déterminer si l'imposition d'un droit sur les futures importations déclarées est nécessaire, c'est-à-dire si leur taux de subventionnement est nul. S'il n'est pas constaté l'existence d'une subvention, le dépôt en espèces et le taux d'imposition applicable aux futures importations déclarées seront nuls, à moins que les résultats d'un réexamen subséquent ne montrent que le subventionnement s'est reproduit. L'article 351.213 k) satisfait donc aux prescriptions de l'article 21.2.

Questions posées aux deux parties

37. **Question n° 1:** Certaines contributions financières ne sont versées qu'une seule fois, mais cela n'est pas toujours le cas. Les concessions de bois canadiennes sont des contrats à long terme qui prévoient l'octroi de subventions récurrentes. Tant et aussi longtemps que le contrat de concession demeure en vigueur, le gouvernement provincial fournit le bois au producteur de bois d'œuvre, et le producteur obtient un avantage chaque fois qu'il paie le bois à des prix inférieurs à ceux du marché.

38. **Question n° 2:** Bien qu'il n'existe pas de prix du marché mondial uniforme pour le bois d'œuvre résineux et les grumes de bois résineux, le bois d'œuvre et les grumes font l'objet d'échanges internationaux dans toutes les régions du monde. Il est possible de calculer des valeurs unitaires moyennes à l'importation pour le bois d'œuvre et les grumes dans divers pays en se fondant sur les statistiques d'importation ou d'exportation. Mais comme ces statistiques ne sont pas compilées par grandes catégories de produits, les valeurs unitaires moyennes à l'importation ne sont pas utiles à des fins de comparaison.

39. **Question n° 3:** Les États-Unis ont négocié le libellé de l'article 15 b) du Protocole d'accession de la Chine, qui visait à préciser que l'article 14 de l'Accord SMC autorise les autorités à mesurer l'avantage sur la base d'un point de repère hors du pays faisant l'objet de l'enquête lorsque les conditions existant dans le pays faisant l'objet de l'enquête "peuvent ne pas ... être utilisées comme points de référence appropriés". Même si l'article 14 de l'Accord SMC les autorise déjà à utiliser de tels points de repère, les Membres ont incorporé ces précisions à l'article 15 b) du Protocole d'accession de la Chine parce qu'ils craignaient que les prix en Chine ne soient pas des points de repère appropriés alors que la Chine effectuait sa transition vers une économie de marché et qu'ils voulaient indiquer qu'il ne faisait aucun doute que, dans ces situations, l'article 14 autorisait les autorités à utiliser des points de repère extérieurs. Par ailleurs, comme l'article 14 traite uniquement des procédures en matière de droits compensateurs au titre de la partie V de l'Accord SMC, ils tenaient à préciser qu'un Membre qui engageait une procédure de l'OMC au titre de la partie II ou III de l'Accord aurait toujours la possibilité d'utiliser aussi des points de repère extérieurs.

40. L'article 15 b) n'est que l'une des diverses dispositions du Protocole d'accession de la Chine qui ne font que reformuler et clarifier des obligations en vigueur dans le cadre de l'OMC qui s'appliquent à tous les Membres. L'article 10.1 du Protocole d'accession de la Chine, par exemple, reformule des obligations en vigueur qui sont énoncées à l'article 25 de l'Accord SMC. Plusieurs articles du Protocole d'accession de la Chine reformulent et clarifient aussi des obligations en vigueur dans le cadre de l'OMC relatives au traitement de la nation la plus favorisée et au traitement national.

41. **Question n° 4:** Ces renseignements ont été fournis en réponse à la question n° 1 posée aux États-Unis.

42. **Question n° 5:** Dans une affaire considérée sur une base globale, le Département du commerce détermine le montant total de la subvention accordée aux producteurs de la marchandise

visée et répartit ce montant entre toutes les ventes de la marchandise visée. Lorsque tous les bénéficiaires allégués de la contribution financière et des avantages sont des producteurs de la marchandise visée, aucune analyse complémentaire n'est nécessaire pour effectuer le calcul global. Les avantages qui pourraient passer d'un producteur à l'autre dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de libre concurrence seraient toujours comptabilisés dans le numérateur total, dès lors que les deux sociétés produisent la marchandise visée. Par conséquent, pour deux des trois catégories à l'égard desquelles le Canada allègue qu'une analyse concernant la transmission était nécessaire - les grumes récoltées par une scierie puis vendues à une autre scierie, et le bois d'œuvre vendu à des entreprises de nouvelle ouvraison -, la question de la transmission est sans intérêt dans un contexte global, et le Département du commerce n'a pas demandé de renseignements sur ces types de transactions.

43. Pour la dernière catégorie à l'égard de laquelle le Canada allègue qu'une analyse concernant la transmission était nécessaire - les producteurs de grumes indépendants qui vendent leurs produits à des scieries - le Département du commerce a posé des questions au sujet des grumes vendues sur le marché intérieur à des prix pratiqués dans des conditions de libre concurrence. Le Québec a répondu que dans le fond il n'y avait eu aucune transaction effectuée dans des conditions de libre concurrence portant sur le bois provenant de terres domaniales qui est vendu par des producteurs de grumes indépendants à des scieries. L'Ontario a estimé que 30 pour cent du bois provenant de terres domaniales était vendu dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence, mais les débouchés des concessionnaires qui ne possèdent pas de scierie sont limités et les éléments de preuve montraient que le troc de grumes était courant parmi les grands concessionnaires. Dans sa réponse au questionnaire, l'Alberta a dit qu'une petite partie seulement de la récolte faisait l'objet de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence. La Colombie-Britannique a indiqué que 30 pour cent au plus du bois provenant de terres domaniales étaient vendus dans le cadre de transactions effectuées dans des conditions de libre concurrence, mais ce chiffre prête à confusion parce que les producteurs de grumes exercent leurs activités en qualité d'employés ou de sous-traitants des concessionnaires, que diverses prescriptions ont pour effet de restreindre l'éventail d'acheteurs auxquels peut s'adresser tout exploitant de bois provenant de terres domaniales qui ne possède pas une usine, et que le troc de grumes est une composante importante des transactions effectuées dans des conditions dites de libre concurrence. Ensemble, ces facteurs permettent de s'assurer que la grande majorité du bois provenant de terres domaniales soit écoulée auprès des producteurs de bois d'œuvre qui détiennent des concessions. Les éléments de preuve n'étaient pas, en soi, l'allégation du Canada selon laquelle une analyse concernant la transmission est nécessaire ou appropriée.

Questions posées au Canada

44. **Question n° 5:** Un Membre n'est pas toujours tenu de déterminer l'existence de l'avantage en utilisant comme point de repère les prix du marché existant dans le pays faisant l'objet de l'enquête. C'est ce que confirment de nombreuses dispositions des Accords de l'OMC et des décisions antérieures de l'OMC. Les États-Unis font aussi observer que l'exemple cité par le Groupe spécial du monopole exercé par les pouvoirs publics sur l'offre d'un bien ne diffère pas en principe des circonstances du présent cas d'espèce, où les gouvernements provinciaux contrôlent 85 à 95 pour cent du marché du bois. S'il est établi que l'offre des pouvoirs publics fausse sensiblement le marché, il est possible d'utiliser un repère hors du pays, pour autant qu'un effort raisonnable soit fait pour mesurer l'avantage fourni dans le pays faisant l'objet de l'enquête.

45. **Question n° 8:** Étant donné le sens ordinaire de l'expression "conditions de libre concurrence", il faudrait considérer qu'un producteur de grumes dit indépendant exerce ses activités dans des "conditions de libre concurrence" par rapport aux producteurs de bois d'œuvre, uniquement si l'exploitant négocie librement, en n'étant soumis à aucun contrôle ou influence extérieurs et sans être contraint de vendre. Les éléments de preuve versés au dossier montrent qu'il existe très peu de transactions effectuées par des exploitants indépendants, mais que même dans ces cas les

gouvernements provinciaux imposent de nombreuses restrictions et prescriptions aux transactions. Au regard de ces éléments de preuve, la seule conclusion raisonnable est qu'il n'existe pas de transactions portant sur le bois provenant de terres domaniales qui soient véritablement effectuées dans des conditions de libre concurrence.

46. **Question n° 10:** Les déterminations établies dans le passé par le Département du commerce, qui applique la législation des États-Unis sur la base de dossiers factuels différents, sont dénuées de pertinence aux fins de déterminer si dans le présent cas d'espèce les États-Unis ont agi de manière compatible avec leurs obligations. Cela est particulièrement vrai lorsque, comme en l'espèce, les déterminations antérieures en cause ont été établies selon un critère juridique national différent, ainsi qu'à la lumière d'obligations internationales différentes. Au moment de la détermination relative à l'enquête *Lumber III* mentionnée par le Canada, la fourniture d'un bien par les pouvoirs publics était, en vertu de la législation des États-Unis, réputée conférer un avantage s'il y avait "octroi [du bien] à des taux préférentiels". Ce critère est fondamentalement différent du critère actuel de la "rémunération adéquate" et la question d'un point de repère approprié est donc elle aussi fondamentalement différente. Le Département du commerce a rejeté les prix transfrontières dans l'enquête *Lumber III* parce qu'il avait "des données suffisantes et sûres sur l'existence de prix non préférentiels" provenant du Canada même. D'autres facteurs, tels que la comparabilité, étaient donc dénués de pertinence et ont simplement été relevés au passage pour mettre en relief la principale justification du Département du commerce.

47. **Question n° 14 b):** Le Département du commerce n'a pas examiné la question de savoir si les Provinces Maritimes n'ont obtenu aucun soutien ou si les ventes de bois d'œuvre en provenance des Provinces Maritimes n'étaient pas subventionnées, et il n'est donc parvenu à aucune conclusion à ce sujet.

48. **Question n° 14 e):** Aucune disposition de l'Accord SMC ne traite du calcul d'un "taux au niveau national". Le "taux au niveau national" en cause est une création de la législation des États-Unis et non de l'OMC. Aux termes de la législation des États-Unis en vigueur, le calcul du taux au niveau national se fonde sur le montant total de la subvention dont l'existence est constatée à l'égard de la *marchandise visée*, réparti sur toutes les ventes de la *marchandise visée*. Aucune disposition de la législation ou de la pratique des États-Unis ne prescrit que la marchandise non visée doit être incluse dans le calcul du taux au niveau national.