



**ÉTATS-UNIS – MESURES CONCERNANT L'IMPORTATION, LA  
COMMERCIALISATION ET LA VENTE DE THON ET  
DE PRODUITS DU THON**

RECOURS DES ÉTATS-UNIS À L'ARTICLE 22:6 DU MÉMORANDUM D'ACCORD  
SUR LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

DÉCISION DE L'ARBITRE

*Addendum*

Le présent addendum contient les annexes A et B de la décision de l'arbitre qui figure dans le document WT/DS381/ARB.

---

**LISTE DES ANNEXES****ANNEXE A**

## PROCÉDURES DE TRAVAIL DE L'ARBITRE

| <b>Table des matières</b> |   | <b>Page</b> |
|---------------------------|---|-------------|
| Annexe A-1                | Procédures de travail de l'arbitre  | A-2         |
| Annexe A-2                | Procédures de l'arbitre concernant les renseignements commerciaux confidentiels                 | A-5         |
| Annexe A-3                | Procédures de travail additionnelles de l'arbitre relatives aux réunions partiellement ouvertes | A-6         |

**ANNEXE B**

## ARGUMENTS DES PARTIES

| <b>Table des matières</b> |  | <b>Page</b> |
|---------------------------|--|-------------|
| Annexe B-1                | Résumé analytique des arguments du Mexique     | B-2         |
| Annexe B-2                | Résumé analytique des arguments des États-Unis | B-11        |

**ANNEXE A**

PROCÉDURES DE TRAVAIL DE L'ARBITRE

| <b>Table des matières</b> |   | <b>Page</b> |
|---------------------------|---|-------------|
| Annexe A-1                | Procédures de travail de l'arbitre  | A-2         |
| Annexe A-2                | Procédures de l'arbitre concernant les renseignements commerciaux confidentiels                 | A-5         |
| Annexe A-3                | Procédures de travail additionnelles de l'arbitre relatives aux réunions partiellement ouvertes | A-6         |

## **ANNEXE A-1**

### **PROCÉDURES DE TRAVAIL DE L'ARBITRE**

**Adoptées le 7 juin 2016**

**Modifiées le 3 août 2016**

1. Aux fins de ses travaux, l'arbitre suivra les dispositions pertinentes du Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (Mémoire d'accord). En outre, les procédures de travail suivantes s'appliqueront.

#### **Généralités**

2. Les délibérations de l'arbitre et les documents qui lui auront été soumis resteront confidentiels. Rien dans le Mémoire d'accord ni dans les présentes procédures de travail n'empêchera une partie au différend (ci-après "partie") de divulguer au public ses propres positions. Les renseignements commerciaux confidentiels (RCC), tels que définis dans les procédures additionnelles de l'arbitre concernant les renseignements commerciaux confidentiels, seront communiqués et traités conformément à ces procédures additionnelles.

3. L'arbitre procédera à ses délibérations internes en séance privée. Les parties n'assisteront aux réunions que lorsque l'arbitre les y invitera. L'arbitre pourra, à la demande d'une partie, autoriser cette partie à lever la confidentialité de ses propres déclarations faites pendant la réunion de l'arbitre avec les parties, par le biais d'une diffusion différée. Cette levée de la confidentialité ne sera autorisée que dans le cas où elle ne portera atteinte ou ne nuira d'une autre manière ni aux droits de l'autre partie, ni à l'intégrité ou à la rapidité du processus de règlement des différends. En outre, cette levée de la confidentialité sera conforme aux procédures de travail additionnelles adoptées par l'arbitre après consultation des parties. Une demande visant à ce que l'arbitre adopte des procédures de travail additionnelles pour faciliter cette levée de la confidentialité sera présentée à l'arbitre au moins six semaines avant la réunion où les déclarations en question seront faites.

4. Chaque partie a le droit de déterminer la composition de sa propre délégation pour la réunion avec l'arbitre. Chaque partie sera responsable de tous les membres de sa propre délégation et s'assurera que chaque membre de cette délégation agit conformément au Mémoire d'accord et aux présentes procédures de travail, en particulier en ce qui concerne la confidentialité de la procédure.

#### **Communications**

5. Le Mexique présentera à l'arbitre et aux États-Unis une communication expliquant le fondement de sa demande, y compris la méthode et les données sur lesquelles elle repose, conformément au calendrier adopté par l'arbitre.

6. Chaque partie au différend présentera aussi à l'arbitre une communication écrite dans laquelle elle exposera les faits de la cause et ses arguments, conformément au calendrier adopté par l'arbitre.

7. Une partie présentera une demande de décision préliminaire le plus tôt possible et en tout état de cause au plus tard dans sa communication écrite à l'arbitre. Si les États-Unis demandent une telle décision dans leur communication écrite à l'arbitre, le Mexique présentera sa réponse à la demande dans sa communication écrite. Si le Mexique demande une telle décision dans sa communication écrite à l'arbitre, les États-Unis présenteront leur réponse à la demande avant la réunion de fond, à un moment qui sera déterminé par l'arbitre compte tenu de la demande. Des exceptions à la présente procédure seront autorisées sur exposé de raisons valables.

8. Chaque partie présentera à l'arbitre tous les éléments de preuve factuels au plus tard dans sa communication écrite, sauf en ce qui concerne les éléments de preuve nécessaires aux fins de la réfutation, des réponses aux questions ou des observations concernant les réponses données par l'autre partie. Des exceptions à la présente procédure seront autorisées sur exposé de raisons valables. Dans les cas où une telle exception aura été autorisée, l'arbitre accordera à l'autre partie un délai pour formuler des observations, selon qu'il sera approprié, sur tout élément de preuve factuel nouveau présenté après la réunion de fond.

9. Dans les cas où la langue originale des pièces n'est pas une langue de travail de l'OMC, la partie présentant la communication en produira en même temps une traduction dans la langue de travail de l'OMC. L'arbitre pourra accorder des prorogations de délai raisonnables pour la traduction de ces pièces sur exposé de raisons valables. Toute objection concernant l'exactitude d'une traduction devrait être présentée par écrit dans les moindres délais, de préférence au plus tard à la date du dépôt de documents ou de la réunion (la première de ces dates étant retenue) suivant la présentation de la communication qui contient la traduction en question. L'arbitre pourra accorder des prorogations de délai raisonnables pour le dépôt de cette objection sur exposé de raisons valables. Toute objection sera accompagnée d'une explication détaillée des motifs qui la justifient et d'une autre traduction.

10. Afin de faciliter les travaux de l'arbitre, chaque partie est invitée à présenter ses communications conformément à l'Editorial Guide for Submissions de l'OMC, selon qu'il sera pertinent et dans la mesure où cela est faisable.

11. Afin de faciliter la tenue du dossier relatif au différend et d'assurer la plus grande clarté possible des communications, chaque partie numérotera ses pièces par ordre chronologique tout au long de la procédure. Par exemple, les pièces présentées par le Mexique pourraient être numérotées comme suit: MEX-1, MEX-2, etc. Si la dernière pièce se rapportant à la première communication était la pièce MEX-5, la première pièce se rapportant à la communication suivante serait donc la pièce MEX-6.

### **Questions**

12. L'arbitre pourra à tout moment poser des questions aux parties, oralement ou par écrit, y compris avant la réunion de fond.

### **Réunion de fond**

13. Chaque partie fournira à l'arbitre la liste des membres de sa délégation avant chaque réunion avec l'arbitre et au plus tard à 17 heures le jour ouvrable précédent.

14. La réunion de fond de l'arbitre avec les parties se déroulera de la manière suivante:

- a. L'arbitre invitera les États-Unis à faire leur déclaration liminaire pour présenter son argumentation en premier. Puis il invitera le Mexique à présenter son point de vue. Avant de prendre la parole, chaque partie fournira à l'arbitre et aux autres participants à la réunion une version écrite provisoire de sa déclaration. Chaque partie mettra à la disposition de l'arbitre et de l'autre partie la version finale de sa déclaration, de préférence à la fin de la réunion, et en tout état de cause au plus tard à 17 heures le premier jour ouvrable suivant la réunion.
- b. À l'issue des déclarations, l'arbitre ménagera à chaque partie la possibilité de poser des questions à l'autre partie ou de faire des observations, par son intermédiaire. Chaque partie aura alors la possibilité de répondre oralement à ces questions. Chaque partie adressera par écrit à l'autre partie, dans un délai qui sera fixé par l'arbitre, toutes questions auxquelles elle souhaite qu'il soit répondu par écrit. Chaque partie sera invitée à répondre par écrit aux questions écrites de l'autre partie dans un délai qui sera fixé par l'arbitre.
- c. L'arbitre pourra ensuite poser des questions aux parties. Chaque partie aura alors la possibilité de répondre oralement à ces questions. L'arbitre adressera par écrit aux parties, dans un délai qu'il fixera, toutes questions auxquelles il souhaite qu'il soit répondu par écrit. Chaque partie sera invitée à répondre par écrit à ces questions dans un délai qui sera fixé par l'arbitre.

- d. À l'issue des questions, l'arbitre ménagera à chaque partie la possibilité de faire une brève déclaration finale, les États-Unis faisant la leur en premier.

### Résumés analytiques

15. La description des arguments des parties dans la décision de l'arbitre reprendra les résumés analytiques fournis par les parties, qui seront annexés en tant qu'addenda à la décision. Ces résumés analytiques ne remplaceront en aucun cas les communications des parties dans l'examen de l'affaire par l'arbitre.

16. Chaque partie présentera un résumé analytique des faits et des arguments exposés à l'arbitre dans ses communications écrites et déclarations orales, conformément au calendrier adopté par l'arbitre. Chaque résumé analytique ne dépassera pas 15 pages. L'arbitre ne résumera pas dans une partie descriptive, ou une annexe de sa décision, les réponses des parties aux questions.

### Signification des documents

17. Les procédures suivantes s'appliqueront pour la signification des documents:

- a. Chaque partie soumettra tous les documents à l'arbitre en les déposant auprès du Greffe du règlement des différends (bureau n° 2047).
- b. Chaque partie déposera cinq (5) copies papier de tous les documents qu'elle soumet à l'arbitre. Toutefois, lorsque des pièces seront fournies sur CD-ROM/DVD, quatre (4) CD-ROM/DVD et deux (2) copies papier de ces pièces seront déposés. Le Greffe du règlement des différends tamponnera la date et l'heure du dépôt sur les documents. La version papier constituera la version officielle aux fins du dossier du différend.
- c. Chaque partie fournira également une copie électronique de tous les documents qu'elle soumet à l'arbitre en même temps que les versions papier, de préférence en Microsoft Word, soit sur un CD-ROM ou un DVD, soit en tant que pièce jointe à un courriel. Si la copie électronique est envoyée par courriel, celui-ci devrait être adressé à DSRegistry@wto.org, avec copie à \*\*\*.\*\*\*@wto.org, \*\*\*.\*\*\*@wto.org, \*\*\*.\*\*\*@wto.org, \*\*\*.\*\*\*@wto.org et \*\*\*.\*\*\*@wto.org. Si un CD-ROM ou un DVD est fourni, il sera déposé auprès du Greffe du règlement des différends.
- d. Chaque partie signifiera tout document soumis à l'arbitre directement à l'autre partie. Chaque partie confirmera, par écrit, que des copies ont été signifiées ainsi qu'il est prescrit, au moment de la présentation de chaque document à l'arbitre.
- e. Chaque partie déposera ses documents auprès du Greffe du règlement des différends et en signifiera des copies à l'autre partie avant 17 heures (heure de Genève) aux dates fixées par l'arbitre. Une partie pourra soumettre ses documents à une autre partie par voie électronique uniquement, sous réserve du consentement préalable donné par écrit par la partie à laquelle ces documents sont destinés et à condition que le secrétaire de l'arbitre en soit informé.
- f. L'arbitre fournira aux parties une version électronique de sa décision, ainsi que d'autres documents, selon qu'il sera approprié. Lorsque l'arbitre fera remettre aux parties à la fois une version papier et une version électronique d'un document, la version papier constituera la version officielle aux fins du dossier du différend.

### Modification des procédures de travail

18. L'arbitre se réserve le droit de modifier les présentes procédures selon qu'il sera nécessaire, après consultation des parties.

## ANNEXE A-2

### PROCÉDURES DE L'ARBITRE CONCERNANT LES RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX CONFIDENTIELS<sup>1</sup> (DS381)

**Adoptées le 7 juin 2016**

1. Les présentes procédures s'appliquent à tous les renseignements commerciaux confidentiels (RCC) qu'une partie présente à l'arbitre.
2. Aux fins des présentes procédures, les RCC sont définis comme étant tous renseignements qui ont été désignés comme tels par la partie qui les présente, qui ne sont pas disponibles dans le domaine public et dont la diffusion pourrait raisonnablement être considérée comme nuisant ou menaçant de nuire à l'intérêt de la personne ou de l'entité qui a fourni les renseignements commerciaux à la partie.
3. Personne n'aura accès aux RCC, à l'exception d'un membre du Secrétariat ou de l'arbitre, d'un employé d'une partie qui participe au différend et d'un conseiller extérieur d'une partie aux fins du présent différend. Toutefois, un conseiller extérieur n'aura pas accès aux RCC s'il est cadre ou employé d'une entreprise s'occupant de la production, de l'exportation ou de l'importation de thon ou de produits du thon. Lorsqu'une partie fournit des RCC à un conseiller extérieur qui est un employé ou un cadre d'une association professionnelle regroupant de telles entreprises, cette partie obtiendra de ce conseiller, par écrit, l'assurance qu'il a lu et comprend les présentes procédures et ne divulguera aucun RCC en contravention des présentes procédures.
4. Une partie obtenant l'accès à des RCC du fait que ceux-ci ont été communiqués dans le cadre du présent différend les traitera comme étant confidentiels, c'est-à-dire qu'elle ne les divulguera qu'aux personnes habilitées à les recevoir, conformément aux présentes procédures. Chaque partie sera, à cet égard, responsable de ses employés ainsi que de tous conseillers extérieurs aux fins du présent différend. Les RCC obtenus conformément aux présentes procédures ne pourront être utilisés que pour fournir des renseignements et des arguments dans le cadre du présent différend.
5. Une partie qui communique ou mentionne des RCC dans un document marquera de la manière suivante la page de couverture et chaque page du document pour indiquer que des RCC sont présents dans le document: les RCC figureront entre doubles crochets (par exemple [[xx,xxx.xx]]). La page de couverture et chaque page du document porteront la mention "contient des renseignements commerciaux confidentiels", en haut de page. Dans le cas de tous RCC présentés sous forme électronique, le membre de phrase "contient des RCC" sera clairement inscrit sur une étiquette figurant sur le support d'enregistrement, et le membre de phrase "contient des RCC" sera clairement indiqué dans le nom du fichier électronique.
6. Les parties et l'arbitre conserveront tous les documents contenant des RCC de manière à empêcher l'accès non autorisé à ces renseignements.
7. L'arbitre ne divulguera pas les RCC, ni dans sa décision ni d'une quelconque autre manière, à des personnes non habilitées au titre des présentes procédures à y avoir accès. Il pourra toutefois en tirer des conclusions. Avant de rendre publique sa décision, l'arbitre ménagera à chaque partie la possibilité de s'assurer que la décision ne contient aucun des renseignements qu'elle a désignés comme étant des RCC.

---

<sup>1</sup> Les présentes procédures sont adoptées conformément aux procédures de travail de l'arbitre du 7 juin 2016, dont elles font partie intégrante.

### ANNEXE A-3

#### PROCÉDURES DE TRAVAIL ADDITIONNELLES DE L'ARBITRE RELATIVES AUX RÉUNIONS PARTIELLEMENT OUVERTES

**Adoptées le 18 octobre 2016**

Eu égard au paragraphe 3 des procédures de travail de l'arbitre, et ayant reçu une demande des États-Unis en vue de l'adoption de procédures de travail additionnelles pour faciliter la levée de la confidentialité des déclarations qu'ils ont faites à la réunion de l'arbitre avec les parties, l'arbitre a adopté, après consultation des parties, les procédures de travail additionnelles ci-après:

#### 1 DÉFINITIONS

1.1 Aux fins des présentes procédures de travail additionnelles:

- a. l'expression "partie divulgatrice" désigne toute partie qui souhaite lever la confidentialité des déclarations qu'elle a faites à la réunion de l'arbitre avec les parties;
- b. l'expression "partie non divulgatrice" désigne toute partie qui souhaite maintenir la confidentialité des déclarations qu'elle a faites à la réunion de l'arbitre avec les parties;
- c. le terme "déclaration" désigne:
  - i. la déclaration orale liminaire d'une partie;
  - ii. la déclaration orale finale d'une partie;
  - iii. les réponses orales d'une partie aux questions de l'arbitre concernant a) des questions de droit, et b) les propres pièces, arguments ou positions de la partie divulgatrice (dénommés dans les présentes procédures de travail "questions relevant du paragraphe 1.1 c) iii)");

à l'exclusion cependant de tout passage ou section de ces déclarations qui divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice. Tout passage ou section de ces déclarations qui divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice devra, avant la diffusion différée, être supprimé conformément aux procédures énoncées à la section 4 des présentes procédures de travail additionnelles.

- d. l'expression "diffusion différée" désigne la diffusion par le Secrétariat de l'OMC, après la fin de la réunion de l'arbitre avec les parties, des déclarations des parties divulgatrices qui ont été enregistrées et expurgées conformément aux sections 3 et 4 des présentes procédures de travail additionnelles.

#### 2 GÉNÉRALITÉS

2.1. La divulgation par une partie divulgatrice des déclarations qu'elle a faites à la réunion de l'arbitre avec les parties se fera au moyen d'une diffusion différée. Cette diffusion aura lieu dans une salle du bâtiment du Secrétariat de l'OMC. Pourront y assister les représentants des Membres de l'OMC et des observateurs, ainsi que, sur inscription auprès du Secrétariat, les journalistes accrédités, les représentants accrédités d'organisations non gouvernementales, et d'autres personnes intéressées, y compris des membres du public. Les noms de toutes les personnes inscrites pour assister à la diffusion différée seront communiqués aux parties. À cet effet, le Secrétariat postera un avis sur le site Web de l'OMC pour informer le public de la diffusion différée dans lequel il inclura un lien permettant aux membres du public de s'inscrire. L'avis précisera a) que les noms de toutes les personnes inscrites pour assister à la diffusion différée seront communiqués aux parties, et b) que les personnes assistant à la diffusion différée ne seront en



aucun cas autorisées à utiliser des appareils électroniques pour enregistrer un extrait de la diffusion.

2.2 La date de la diffusion différée sera déterminée par l'arbitre après consultation des parties. L'enregistrement expurgé sera diffusé une fois, simultanément en anglais et en espagnol.

### 3 ENREGISTREMENT DES DÉCLARATIONS

3.1 Conformément à la pratique habituelle de l'OMC, le fichier audio de l'intégralité de la réunion de l'arbitre avec les parties (y compris l'enregistrement des interventions et l'interprétation) sera enregistré et versé au dossier de l'affaire.

3.2 L'intégralité des déclarations orales liminaire et finale d'une partie divulgatrice sera enregistrée sur support vidéo, exception faite de ce qui est prévu au paragraphe 3.7.

3.3. Les réponses orales d'une partie divulgatrice à des questions relevant du paragraphe 1.1 c) iii) seront aussi enregistrées sur support vidéo, exception faite de ce qui est prévu au paragraphe 3.4. Une partie divulgatrice fera savoir à l'arbitre, avant de répondre à une question relevant du paragraphe 1.1 c) iii), si sa réponse à cette question divulguée, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice.

3.4. Pour faciliter la mise en œuvre du paragraphe 3.3:

- a. L'arbitre indiquera, lorsqu'il enverra des questions à l'avance aux parties, celles dont il considère qu'elles correspondent à la définition figurant au paragraphe 1.1 c) iii) des présentes procédures de travail additionnelles.
- b. L'une ou l'autre des parties au différend fera savoir dans les moindres délais à l'arbitre si elle considère a) qu'une question dont l'arbitre a indiqué qu'elle correspondait à la définition du paragraphe 1.1 c) iii) ne correspond pas à cette définition, ou b) qu'une question dont l'arbitre n'a pas indiqué qu'elle correspondait à la définition du paragraphe 1.1 c) iii) correspond à cette définition. L'arbitre, après avoir entendu les vues de l'autre partie au différend, décidera si la question correspondant à la définition figurant au paragraphe 1.1 c) iii).
- c. Les questions spontanées posées par l'arbitre pendant la réunion ne seront pas enregistrées.

3.5. L'enregistrement vidéo prévu au paragraphe 3.2 et 3.3 sera versé au dossier de l'affaire.

3.6. L'enregistrement vidéo prévu au paragraphe 3.2 et 3.3 sera effectué avec une seule caméra. La position de la caméra, l'angle et la mise au point seront les mêmes tout au long de la réunion.

3.7. Outre l'enregistrement vidéo prévu au paragraphe 3.2 et 3.3, un deuxième enregistrement vidéo, utilisant un canal d'enregistrement distinct mais filmé avec la même caméra que celle qui est mentionnée au paragraphe 3.6, sera effectué de l'intégralité de la réunion de l'arbitre avec les parties à des fins de sauvegarde. Sauf si dans les cas où le premier enregistrement présente des défauts techniques, cette deuxième vidéo ne sera pas utilisée quand le Secrétariat fera le montage pour la diffusion différée, et elle sera effacée une fois que la procédure prévue à la section 4 des présentes procédures de travail additionnelles aura été achevée.

3.8. Une partie divulgatrice préviendra l'arbitre avant de mentionner ses propres RCC ou ceux d'une autre partie dans ses déclarations. En pareil cas, les deux enregistrements vidéo seront interrompus pendant la partie pertinente de la déclaration, après quoi ils reprendront. À la fin de la déclaration d'une partie divulgatrice, l'arbitre demandera à la partie non divulgatrice de confirmer qu'aucun de ses propres RCC n'a été divulgué dans la partie de la déclaration enregistrée sur support vidéo. Afin d'assurer le bon déroulement de la réunion, une partie divulgatrice est invitée à structurer ses déclarations de manière à ce qu'il y ait d'abord une partie sans RCC, puis une partie contenant des RCC.

#### 4 EXPURGATION DES DÉCLARATIONS ENREGISTRÉES

4.1. Afin de veiller, conformément au paragraphe 3 des procédures de travail de l'arbitre, à ce que la divulgation par une partie divulgatrice de ses déclarations faites à la réunion de l'arbitre avec les parties ne porte pas atteinte ou ne nuise pas d'une autre manière ni aux droits d'une partie non divulgatrice, ni à l'intégrité ou à la rapidité du processus de règlement des différends, les déclarations enregistrées conformément à la section 3 des présentes procédures de travail additionnelles seront expurgées comme il est indiqué dans la présente section avant la diffusion différée.

4.2. Une partie divulgatrice indiquera, dans la version écrite finale de ses déclarations orales liminaire et finale, les paragraphes qui divulguent, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice. Par exemple, elle pourra utiliser les formules suivantes dans la version écrite finale de ses déclarations orales liminaire et finale: \*Début de la mention des communications de [partie non divulgatrice]\* et \*Fin de la mention des communications de [partie non divulgatrice]\*. Les paragraphes qui divulguent, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice seront supprimés de l'enregistrement vidéo. Afin d'éviter des interruptions inutiles de la diffusion différée, une partie divulgatrice est invitée à structurer ses déclarations de manière à séparer les déclarations qui divulguent, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice.

4.3. Conformément au paragraphe 3.3 des présentes procédures de travail additionnelles, dans les cas où une réponse à une question relevant du paragraphe 1.1 c) iii) divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice, elle sera supprimée de l'enregistrement vidéo.

4.4. À l'issue de sa réunion avec les parties, l'arbitre examinera les déclarations enregistrées et les versions écrites finales des déclarations orales liminaire et finale de la partie divulgatrice. En utilisant la numérotation des paragraphes de la version écrite finale des déclarations orales liminaire et finale d'une partie divulgatrice, l'arbitre indiquera aux parties au différend tous paragraphes additionnels à ceux identifiés par la partie divulgatrice conformément au paragraphe 4.2 qui, à son avis, divulguent, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice. Ces paragraphes seront supprimés de l'enregistrement vidéo, exception faite de ce qui est prévu au paragraphe 4.7.

4.5. À l'issue de sa réunion avec les parties, l'arbitre examinera l'enregistrement vidéo des réponses données oralement par une partie divulgatrice à des questions relevant du paragraphe 1.1 c) iii). Il indiquera aux parties au différend, en se référant au numéro de la question, toutes réponses additionnelles à celles identifiées par la partie divulgatrice conformément au paragraphe 3.3 des présentes procédures de travail additionnelles qui, à son avis, divulguent, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice. Ces réponses seront aussi supprimées de l'enregistrement vidéo, exception faite de ce qui est prévu au paragraphe 4.7.

4.6. Si une partie non divulgatrice considère qu'un passage des déclarations enregistrées sur support vidéo qui n'a pas été identifié par une partie divulgatrice (conformément au paragraphe 4.2 et 4.3 des présentes procédures de travail additionnelles) ou supprimé par l'arbitre (conformément au paragraphe 4.4 ou 4.5 des présentes procédures de travail additionnelles) divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice, cette partie pourra appeler l'attention de l'arbitre (par l'intermédiaire du Secrétariat) et de la partie divulgatrice sur le passage en question. Une telle notification devrait être effectuée dans un délai précisé par l'arbitre, et devrait identifier le paragraphe particulier de la déclaration liminaire ou finale pertinente (ou, le cas échéant, de la déclaration d'une tierce partie), ou la réponse particulière selon le numéro de la question, et indiquer en quoi, d'après la partie notifiante, ce paragraphe ou cette réponse divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice. Avant que l'arbitre ne prenne une décision sur un problème identifié, la partie divulgatrice se verra ménager la possibilité d'expliquer le cas échéant pourquoi, de son point de vue, le passage identifié des déclarations enregistrées sur support vidéo ne divulgue pas, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgatrice.

4.7. Si une partie divulgateuse considère qu'un passage des déclarations enregistrées sur support vidéo qui a été supprimé par l'arbitre (conformément au paragraphe 4.4 ou 4.5 des présentes procédures de travail additionnelles) ne divulgue pas, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgateuse, cette partie pourra appeler l'attention de l'arbitre (par l'intermédiaire du Secrétariat) et de la partie non divulgateuse sur le passage en question. Une telle notification devrait être effectuée dans un délai précisé par l'arbitre, et devrait identifier le paragraphe particulier de la déclaration liminaire ou finale pertinente (ou, le cas échéant, de la déclaration d'une tierce partie), ou la réponse particulière selon le numéro de la question, et indiquer en quoi, d'après la partie notifiante, ce paragraphe ou cette réponse ne divulgue pas, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgateuse. Avant que l'arbitre ne prenne une décision sur un problème identifié, la partie non divulgateuse se verra ménager la possibilité d'expliquer le cas échéant pourquoi, de son point de vue, le passage identifié des déclarations enregistrées sur support vidéo divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgateuse.

4.8. L'arbitre est conscient de la nécessité d'assurer la rapidité du processus de règlement des différends. Par conséquent, pour assurer la praticité et l'efficacité des présentes procédures de travail additionnelles, dans les cas où il sera constaté qu'un paragraphe des déclarations orales liminaire ou finale d'une partie divulgateuse, ou une réponse d'une partie divulgateuse à une question relevant du paragraphe 1.1 c) iii), divulgue, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgateuse, la totalité du paragraphe ou de la réponse sera supprimée, même si le paragraphe ou la réponse comporte aussi du contenu qui ne divulgue pas, directement ou indirectement, les pièces, arguments ou positions d'une partie non divulgateuse.

4.9. Si l'une ou l'autre partie demande à voir l'enregistrement vidéo expurgé avant la diffusion différée, l'arbitre invitera les deux parties à assister à une projection préalable, en présence d'un représentant du Secrétariat, dans les locaux de l'OMC. Cette projection préalable aura lieu à une date déterminée par l'arbitre en consultation avec les parties.

4.10. L'arbitre conserve le droit de modifier les présentes procédures après consultation des parties.

---



**ANNEXE B**

ARGUMENTS DES PARTIES

| <b>Table des matières</b> |  | <b>Page</b> |
|---------------------------|--|-------------|
| Annexe B-1                | Résumé analytique des arguments du Mexique     | B-2         |
| Annexe B-2                | Résumé analytique des arguments des États-Unis | B-11        |

**ANNEXE B-1****RÉSUMÉ ANALYTIQUE DES ARGUMENTS DU MEXIQUE**

1. La note méthodologique du Mexique démontre que la mesure modifiée concernant le thon de 2013 (la mesure concernant le thon) en vigueur à l'expiration du délai raisonnable le 13 juillet 2013 a causé des pertes financières importantes à la branche de production du thon mexicaine en raison de la baisse des recettes d'exportation. Étant donné que les États-Unis n'ont pas mis la mesure concernant le thon en conformité avec leurs obligations, le Mexique demande l'autorisation de suspendre des concessions pour un montant de 472,3 millions de dollars EU.

2. L'article 22:4 du Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (Mémoire d'accord) dispose que le niveau de la suspension doit être "équivalent au niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages". En l'espèce, le mandat de l'arbitre au titre de l'article 22:6 et 22:7 du Mémoire d'accord est de déterminer si le niveau proposé de la suspension de concessions demandée par le Mexique est équivalent au niveau de l'annulation ou de la réduction d'avantages qui résulte pour lui du fait que les États-Unis n'ont pas mis en conformité leur mesure concernant le thon incompatible avec les règles de l'OMC. Pour déterminer le niveau des avantages à suspendre, le Mexique a comparé la situation réelle sur le marché des États-Unis pour les produits du thon mexicains en 2014 (première année civile ayant suivi l'expiration du délai raisonnable le 13 juillet 2013) avec une situation contrefactuelle dans laquelle les aspects discriminatoires incompatibles avec les règles de l'OMC des mesures concernant le thon initiale et modifiée étaient supprimés. La différence entre ces situations est le montant de l'annulation ou de la réduction des avantages causée par la mesure modifiée concernant le thon.<sup>1</sup>

3. La méthode et les calculs du Mexique sont basés sur un modèle d'équilibre partiel calibré des marchés du thon en conserve des États-Unis et du Mexique. Les calculs reposent sur un contrefactuel pour 2014 dans lequel il n'y a pas de mesure concernant l'étiquetage *Dolphin Safe* du thon qui établit une discrimination incompatible avec les règles de l'OMC entre les produits du thon mexicains et les produits du thon des États-Unis et d'autres pays.

4. La structure du modèle employé par le Mexique pour calculer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages est la suivante. Premièrement, les équations de la demande de produits du thon aux États-Unis et au Mexique sont établies à partir de la préférence des consommateurs pour le thon à nageoires jaunes et le thon générique (tous les autres thons) ainsi que des valeurs relatives à la consommation en 2014. Deuxièmement, les équations de l'offre de thon à nageoires jaunes en conserve et de thon générique en conserve aux États-Unis et au Mexique sont établies à partir de l'offre observée en 2014. Troisièmement, le modèle parvient à un équilibre du marché dans le contrefactuel où la mesure concernant le thon est éliminée. La solution du modèle donne un accroissement des exportations de produits du thon à nageoires jaunes en conserve du Mexique vers les États-Unis. Dans le cadre de ce contrefactuel, d'après les valeurs observées pour 2014, les exportations mexicaines de thon en conserve à destination des États-Unis s'élèvent au total à 495 millions de dollars EU (63 568 tonnes métriques x 7,79 dollars EU/kg). On calcule les pertes commerciales pour le Mexique en déduisant de ce montant la valeur réelle des exportations de thon en conserve du Mexique vers les États-Unis en 2014 (22,65 millions de dollars EU), ce qui donne la somme de 472,3 millions de dollars EU par an.

5. En réponse, les États-Unis proposent une "approche fondée sur le marché" qui s'appuie sur une comparaison prospective entre les importations états-uniennes de produits du thon en provenance du Mexique avec la mesure en place et le niveau des importations qui seraient réalisées si la mesure était retirée. L'approche utilisée par les États-Unis est viciée à de nombreux

---

<sup>1</sup> Les données pertinentes sont plus facilement disponibles pour une année civile, et 2014 est l'année civile qui suit de plus près la fin du délai raisonnable. Cette approche est conforme à celle que le Mexique a adoptée lors de l'arbitrage au titre de l'article 22:6 dans l'affaire *États-Unis – EPO*, où le délai raisonnable avait expiré le 23 mai 2013 et l'année de référence retenue pour l'analyse du Mexique et celle de l'arbitre était l'année civile 2014.

égards. Par exemple, leurs calculs sont fondés sur des données de la fin des années 1980. Or le laps de temps écoulé est trop long pour que la fin des années 1980 constitue un contrefactuel approprié pour l'année 2014, car les marchés du thon en conserve ont beaucoup changé depuis. En outre, la méthode des États-Unis repose sur l'hypothèse que des détaillants représentant 46,4% du marché états-unien des produits du thon n'achèteront pas ni ne mettront en vente des produits du thon mexicains parce que le thon a été capturé par la méthode d'encerclement des dauphins certifiée par l'AIDCP.<sup>2</sup> En outre, les États-Unis supposent que 100% des produits du thon provenant de toutes les autres sources pourront porter le label *Dolphin Safe*.<sup>3</sup> Toutes ces hypothèses sont incorrectes.

6. La note méthodologique du Mexique doit simplement présenter un contrefactuel "plausible" ou "raisonnable". Il n'appartient pas à l'arbitre de spéculer sur ce qui aurait pu être le scénario le "plus probable" de mise en conformité par le Membre concerné<sup>4</sup>; par contre, un contrefactuel devrait refléter au moins un scénario de mise en conformité "plausible" ou "raisonnable".<sup>5</sup> Le fait pour les États-Unis de présenter simplement une méthode, un scénario ou une période de rechange (en l'occurrence, 2015) ne suffit pas pour réfuter le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages présenté dans la note méthodologique du Mexique. Dans l'affaire *États-Unis – EPO*, l'arbitre a dit ce qui suit: "En l'absence d'une démonstration établissant que la méthode de la partie proposante est incorrecte, la simple présentation d'une méthode de rechange ne permettrait pas à la partie contestante de s'acquitter de la charge de la preuve."<sup>6</sup> Ce critère est conforme à la charge de la preuve appliquée dans d'autres arbitrages, y compris dans les affaires *CE – Hormones (États-Unis) (article 22:6 – CE)*, *CE – Bananes III (Équateur) (article 22:6 – CE)* et *États-Unis – Loi de 1916 (CE) (article 22:6 – États-Unis)*.

7. Il appartient donc aux États-Unis en premier lieu d'établir *prima facie* que le niveau de suspension des avantages demandé par le Mexique n'est pas conforme aux prescriptions du Mémorandum d'accord. Les États-Unis ne se sont pas acquittés de cette charge. Il y a des erreurs importantes de qualification et d'interprétation de concepts économiques dans leurs critiques de la méthode du Mexique, ainsi que des erreurs de droit dans la méthode de rechange qu'ils proposent. L'analyse détaillée effectuée par le Mexique est l'approche correcte dans ces circonstances, et elle a été dûment appliquée pour estimer avec exactitude le niveau de l'annulation et de la réduction des avantages causés par la mesure modifiée concernant le thon. Les critiques inexactes formulées par les États-Unis et leur "approche fondée sur le marché" de rechange erronée, qui s'appuie sur les niveaux antérieurs des importations états-uniennes de thon et de produits du thon mexicains avant 1990 (1987-1989), sont donc insuffisantes pour établir *prima facie* que la méthode du Mexique est incompatible avec l'article 22:4 du Mémorandum d'accord. Par conséquent, il n'y a pas de base permettant de rejeter l'utilisation de 2014 comme période de référence dans la note méthodologique du Mexique, ou d'utiliser les projections des États-Unis.

8. Dans le cas où l'arbitre ne partagerait pas cet avis et constaterait au lieu de cela que les États-Unis ont établi, en totalité ou en partie, des éléments *prima facie*, alors le Mexique estime que, même si le contrefactuel de rechange proposé par les États-Unis est utilisé, le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages ne changera pas, pour autant que des hypothèses raisonnables soient faites dans le cadre de ce contrefactuel. Dans ce scénario contrefactuel, les produits du thon mexicains peuvent utiliser le label *Dolphin Safe* certifié par l'AIDCP, et tous les autres produits du thon peuvent utiliser un label *Dolphin Safe* à condition que celui-ci soit exact et n'induisse pas les consommateurs des États-Unis en erreur. Le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages estimé par le Mexique ne sera pas inférieur, et pourrait même être supérieur, dans le cadre du contrefactuel des États-Unis.<sup>7</sup>

<sup>2</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphes 135 et 136.

<sup>3</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphes 71, 76 et 123.

<sup>4</sup> *États-Unis – Jeux (article 22:6 – États-Unis)*, paragraphes 3.26 ("Nous ne considérons pas que l'hypothèse proposée doive nécessairement refléter le scénario le "plus probable" de mise en conformité par le Membre concerné. ... Il ne nous appartient pas de spéculer sur ce qui aurait été le scénario de ce type le "plus probable...") et 3.56 ("la question de savoir si le scénario en cause est le "plus probable" ... n'est pas pertinente en tant que telle dans notre détermination").

<sup>5</sup> *États-Unis – Jeux (article 22:6 – États-Unis)*, paragraphes 3.26, 3.27 et 3.56.

<sup>6</sup> Décisions des arbitres *États-Unis – EPO*, paragraphe 4.12.

<sup>7</sup> Dans leur description de l'historique au paragraphe 11 de leur communication écrite, les États-Unis omettent de mentionner qu'ils ont maintenu une *interdiction totale* des importations de produits du thon à nageoires jaunes mexicains entre 1999 et 2000, alors que cette interdiction avait été jugée incompatible avec

### La mesure à analyser est la mesure concernant le thon de 2013

9. Comme l'a confirmé l'arbitre, son seul mandat dans le présent arbitrage consiste à confirmer ou à déterminer le niveau approprié de la suspension aux fins de l'article 22 du Mémoire d'accord s'agissant de la mesure concernant le thon de 2013. Cela est conforme aux dispositions dudit Mémoire d'accord et du *Mémoire d'accord entre les États-Unis et le Mexique concernant des procédures au titre des articles 21 et 22 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends*<sup>8</sup>, puisque l'arbitrage est basé sur les recommandations et décisions formulées par l'ORD au titre de l'article 21:5 dans la première procédure de mise en conformité, en ce qui concerne spécifiquement l'annulation et la réduction d'avantages subies par le Mexique parce que les États-Unis n'ont pas mis en conformité la mesure concernant le thon, telle que modifiée par le règlement final de 2013, avant l'expiration du délai raisonnable le 13 juillet 2013.<sup>9</sup> Par conséquent, le modèle du Mexique est basé sur la mesure concernant le thon de 2013.

### Caractère approprié du modèle d'équilibre partiel du Mexique

10. Le modèle d'équilibre partiel présenté par le Mexique est pleinement compatible avec le contrefactuel proposé pour le calcul des pertes subies par le Mexique à l'exportation. Une simulation reposant sur un modèle d'équilibre partiel est la méthode appropriée à utiliser compte tenu des données disponibles et du laps de temps écoulé depuis l'adoption de la mesure concernant le thon. Le Mexique adopte pour sa simulation une approche fondée sur les connaissances les plus récentes.<sup>10</sup> Des simulations dans le cadre de modèles d'équilibre partiel ont été employées dans des différends antérieurs à l'OMC (par exemple *États-Unis – Coton upland*, *États-Unis – EPO*). Le modèle d'équilibre partiel du Mexique met l'accent très précisément sur la question en cause, à savoir la modification de la mesure concernant le thon d'une manière compatible avec les obligations dans le cadre de l'OMC.

11. Le modèle d'équilibre partiel du Mexique reproduit les caractéristiques essentielles du marché du thon en conserve aux États-Unis et au Mexique. La production de thon en conserve au Mexique est principalement spécialisée dans le thon à nageoires jaunes, qui est d'une qualité supérieure à la qualité moyenne du thon consommé aux États-Unis.

12. Le modèle d'équilibre partiel est calibré en fonction des données observées pour 2014. Il reproduit donc la situation sur le marché en 2014 et il incorpore, dans les courbes de la demande, les préférences relatives et la substitution entre le thon générique et le thon à nageoires jaunes ainsi que les revenus et, dans les courbes de l'offre, les prix des intrants, la technologie de production et les attentes. Les prix et les quantités d'équilibre se trouvent à l'intersection des courbes de la demande et de l'offre.

---

leurs obligations dans le cadre du GATT en 1991. *États-Unis – Thon (Mexique)* (GATT). Ils omettent également le fait que, à l'occasion de la création de l'AIDCP, dans la Déclaration de Panama de 1995, ils se sont engagés à réviser la définition de l'expression "Dolphin Safe" figurant dans la mesure concernant le thon pour qu'elle corresponde à celle de l'AIDCP. Voir le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Thon II (Mexique)*, paragraphes 2.35 à 2.39. De surcroît, ils ont cherché à mettre en œuvre cet engagement jusqu'à la décision judiciaire rendue dans l'affaire Hogarth en 2007. Voir le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Thon II (Mexique)*, paragraphes 4.23, 4.24 et 7.332. Le Mexique réaffirme que sa branche de production du thon a été indûment privée d'accès au marché des États-Unis pendant plus de 25 ans. Il note aussi que les États-Unis affirment à tort qu'il a engagé la procédure à l'OMC en 2009; le Mexique a engagé la procédure en 2008, peu après que les États-Unis avaient indiqué qu'ils renonçaient à mettre en œuvre leur engagement. WT/DS381/1 (28 octobre 2008).

<sup>8</sup> Mémoire d'accord entre les États-Unis et le Mexique concernant des procédures au titre des articles 21 et 22 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends, *États-Unis – Thon II (Mexique)*, WT/DS381/19 (7 août 2013).

<sup>9</sup> Recours du Mexique à l'article 22:2 du Mémoire d'accord, *États-Unis – Thon II (article 22:2 – Mexique)*, page 2 ("Comme l'exige l'article 22:4 du Mémoire d'accord, le niveau de la suspension de concessions proposé par le Mexique est équivalent sur une base annuelle au niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages résultant pour le Mexique en vertu des accords visés, du fait que les États-Unis n'ont pas mis en conformité leur mesure visant le thon pour le 13 juillet 2013 ou ne se sont pas conformés par ailleurs aux recommandations et décisions de l'ORD dans l'affaire *États-Unis – Mesures concernant l'importation, la commercialisation et la vente de thon et de produits du thon*"); Organe de règlement des différends, compte rendu de la réunion (13 mai 2016), WT/DSB/M/376, paragraphe 7.6 ("La demande de suspension de concessions respectait toutes les prescriptions énoncées à l'article 22:2 du Mémoire d'accord, en particulier le fait que les États-Unis ne s'étaient pas conformés aux recommandations et décisions de l'ORD dans le délai raisonnable.").

<sup>10</sup> Voir la pièce US-57, page 139.



### Équations de l'offre et de la demande pour le marché des États-Unis

13. Le modèle du Mexique est basé sur l'offre totale de thon en conserve aux États-Unis observée en 2014. À la marge, le prix du thon en conserve sur le marché des États-Unis est déterminé par l'offre mondiale de thon en conserve aux États-Unis. L'offre mondiale est supposée parfaitement élastique dans le modèle du Mexique parce que les États-Unis sont un marché relativement petit pour le thon en conserve, mais ce paramètre peut être ajusté.<sup>11</sup>

14. Le coût total à l'importation aux États-Unis des produits du thon en conserve (c'est-à-dire la somme de la valeur des importations et des droits et impositions, divisée par les quantités importées) était en 2014 d'en moyenne 5,00 dollars EU/kg, soit un coût à l'importation nettement supérieur à celui du thon en provenance du Mexique, de 4,06 dollars EU/kg. L'offre de thon en conserve aux États-Unis dans le cadre de la mesure concernant le thon correspond à ce qui est qualifié de thon "générique" dans la note méthodologique du Mexique. Le thon générique est une catégorie composite qui inclut l'ensemble du thon en conserve actuellement en vente aux États-Unis. Il s'agit principalement de bonite rayée, mais aussi d'albacore et de thon mignon. Ce thon générique est d'une qualité globalement inférieure à celle du thon à nageoires jaunes en conserve mexicain.

15. En ce qui concerne la demande de produits du thon, la consommation totale de thon en conserve aux États-Unis en 2014 était de 330 264 tonnes métriques. Comme mentionné précédemment, la plupart de ce thon en conserve est du thon générique, auquel s'ajoutent des volumes marginaux de produits du thon à nageoires jaunes en conserve. Néanmoins, cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de demande de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis.

16. Les produits du thon à nageoires jaunes sont de qualité supérieure aux produits du thon générique, parce qu'ils offrent des morceaux plus indiqués pour la mise en conserve, avec une chair ferme au goût léger. Le modèle reconnaît la différence de qualité entre le thon générique et le thon à nageoires jaunes. Il repose sur l'hypothèse que les consommateurs peuvent acheter deux types de thon en conserve: du thon générique et du thon à nageoires jaunes. Les résultats d'une analyse économétrique montrent que les consommateurs des États-Unis payent un supplément important pour le thon à nageoires jaunes en conserve. Si le thon générique et le thon à nageoires jaunes sont proposés au même prix, presque tous les consommateurs choisiront le thon à nageoires jaunes plutôt que le thon générique. Les préférences des consommateurs sont modélisées à l'aide d'un modèle de choix qui est courant en économie. Les équations de la demande pour le thon générique en conserve et le thon à nageoires jaunes en conserve sont établies par agrégation de la demande des consommateurs individuels pour le thon à nageoires jaunes et le thon générique. Le modèle de demande est calibré suivant une approche prudente qui pose l'hypothèse que la volonté moyenne de payer pour du thon à nageoires jaunes est inférieure au supplément actuellement observé.

17. Contrairement à ce que les États-Unis expliquent, à savoir que la faible consommation de thon à nageoires jaunes dans leur pays est la conséquence d'une faible demande, il existe une forte demande pour le thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis. Les faibles volumes de consommation observés pour le thon à nageoires jaunes en conserve correspondent à l'intersection entre la demande et l'offre de ce produit. Étant donné que, dans le cadre de la mesure concernant le thon, le thon à nageoires jaunes en conserve est fourni à un coût élevé aux États-Unis, la demande de ce thon rejoint l'offre aux États-Unis à un faible volume. Le Mexique a présenté des éléments de preuve indiquant une augmentation du prix du thon à nageoires jaunes cru payé par les conserveries des États-Unis. La diminution des approvisionnements en thon à nageoires jaunes des conserveries des États-Unis est une conséquence de la mesure concernant le thon, n'a pas été causée par le fait que les consommateurs des États-Unis apprécient moins le thon à nageoires jaunes, et reflète les conditions du marché mondial pour les produits du thon à nageoires jaunes.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Le code R dans les pièces MEX-100-f et MEX-100-g permet d'ajuster l'offre mondiale de thon générique en conserve destinée aux États-Unis.

<sup>12</sup> Le fait que la flotte des États-Unis a délaissé l'ETP/le thon à nageoires jaunes au profit du Pacifique occidental et central/de la bonite rayée à la fin des années 1980 et au début des années 1990 suit de très près le déclin de la consommation de thon en conserve sur le marché des États-Unis. Cela reflète la baisse de la

18. Même si les États-Unis font valoir que les consommateurs ne sont pas disposés à payer un supplément pour le thon à nageoires jaunes en conserve, la note méthodologique du Mexique donne de nombreux éléments de preuve indiquant que les consommateurs des États-Unis sont disposés à payer un tel supplément. Ce supplément transparaît dans les données. Si les consommateurs n'étaient pas disposés à payer un supplément pour le thon à nageoires jaunes en conserve, qui est actuellement vendu à un prix élevé, il n'y aurait pas de consommation de thon à nageoires jaunes aux États-Unis. Dans le modèle du Mexique, le thon albacore est regroupé avec tous les autres thons en conserve. Le modèle de régression fournit des éléments prouvant que les consommateurs des États-Unis sont disposés à payer un supplément pour le thon à nageoires jaunes en conserve, par opposition au thon (générique) en conserve ordinaire consommé aux États-Unis. C'est la façon appropriée de fournir des éléments de preuve concernant la volonté de payer pour du thon à nageoires jaunes en conserve parce qu'elle est en accord avec la construction du modèle. Le modèle de régression fournit les renseignements nécessaires pour étayer l'existence d'un supplément pour le thon à nageoires jaunes.<sup>13</sup>

19. Un autre argument que les États-Unis avancent comme élément prouvant qu'il y a une faible demande de thon à nageoires jaunes est qu'un peu de ce thon est mélangé avec de la bonite rayée dans le thon à chair pâle. Cependant, pour le modèle figurant dans la note méthodologique du Mexique, le mélange de thon à nageoires jaunes ou de thon albacore dans du thon à chair pâle n'est pas problématique. Les conserves de thon à nageoires jaunes à 100% sont le produit que le Mexique exporterait vers les États-Unis et sont de meilleure qualité que le thon à nageoires jaunes mélangé dans du thon à chair pâle. Le modèle est calibré pour le thon à nageoires jaunes en conserve qui est commercialisé comme tel, par opposition à tous les autres thons (génériques) en conserve. Le fait que le thon générique en conserve contient ou non un peu de thon à nageoires jaunes est pris en compte dans la valeur du supplément moyen.

20. Les États-Unis ont aussi évoqué le fait que le thon à nageoires jaunes contient davantage de mercure que la bonite rayée, ce qui tire la demande vers le bas. Cependant, d'après le gouvernement des États-Unis lui-même, la teneur en mercure du thon albacore est essentiellement la même que celle du thon à nageoires jaunes.<sup>14</sup> La consommation de thon albacore en conserve aux États-Unis ayant augmenté depuis l'adoption de la mesure concernant le thon, et représentant en volume près d'un tiers du marché du thon en conserve aux États-Unis, il est évident que le mercure n'est pas une préoccupation majeure pour une grande partie des consommateurs des États-Unis. Par conséquent, les questions liées au mercure n'ont pas d'incidence majeure sur les achats de produits du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis.

21. Le modèle méthodologique du Mexique ne suppose aucun déplacement de la demande. L'augmentation de la consommation de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis résulte d'une baisse du prix, laquelle découle d'une augmentation de l'offre due à l'introduction de conserves de thon à nageoires jaunes en provenance du Mexique. À cet égard, l'élasticité de la demande de produits du thon à nageoires jaunes explique que la consommation de thon à nageoires jaunes augmente beaucoup parallèlement à la baisse du prix de ce thon aux États-Unis. Une demande élastique signifie que la consommation est sensible aux variations du prix d'une marchandise. La modification de la mesure concernant le thon dans le contrefactuel entraîne une baisse du prix des produits du thon à nageoires jaunes aux États-Unis. La demande de ces produits étant élastique, même une légère baisse du prix du thon à nageoires jaunes en conserve entraîne une forte augmentation de sa consommation. Par conséquent, lorsque le prix du thon à nageoires jaunes en conserve baisse, de nombreux consommateurs délaissent naturellement la consommation du thon générique en conserve pour celle du thon à nageoires jaunes en conserve, ce qui signifie que la modification de la mesure concernant le thon entraînerait une baisse importante du prix du thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis et, par conséquent, une très forte augmentation de la consommation puisque la demande est élastique.

---

qualité du thon générique accompagnant la suppression du thon à nageoires jaunes de la chaîne d'approvisionnement.

<sup>13</sup> Voir les tableaux 5, 6 et 7 de la note méthodologique du Mexique (pièce MEX-2).

<sup>14</sup> Voir U.S. Food and Drug Administration, "Mercury Levels in Commercial Fish and Shellfish (1990-2010)", consultable en ligne à l'adresse <http://www.fda.gov/Food/FoodborneIllnessContaminants/Metals/ucm115644.htm> (pièce MEX-64).

22. Les préférences des consommateurs des États-Unis pour le label "*Dolphin Safe*", aujourd'hui, et à l'expiration du délai raisonnable, sont attestées dans une enquête menée auprès des consommateurs en septembre 2016 et présentée par le Mexique.<sup>15</sup> D'après cette enquête, la plupart des Américains pensent que "*Dolphin Safe*" signifie qu'aucun dauphin n'a été blessé ou tué pendant la pêche au thon, et que la définition de "*Dolphin Safe*" devrait être qu'aucun dauphin n'a été blessé ou tué pendant la pêche au thon.<sup>16</sup> De plus, la très grande majorité des adultes pensent qu'il est important d'avoir des produits de la mer écologiquement viables, qui préservent la santé de l'ensemble de l'écosystème, y compris les dauphins, et non pas juste la santé des dauphins en particulier.<sup>17</sup> Par conséquent, si la mesure concernant le thon permettait aux consommateurs des États-Unis d'être pleinement informés des vertus de la pêche conforme à l'AIDCP pour la protection des dauphins et l'environnement, ainsi que des inconvénients des autres méthodes de pêche, ils préféreraient des produits du thon contenant du thon capturé selon la méthode utilisée par la flottille de thoniers mexicaine.

23. Contrairement à ce que les États-Unis font valoir, le modèle figurant dans la note méthodologique du Mexique reproduit les réalités du marché états-unien du thon en conserve nécessaires à un calcul correct du niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages. Ces réalités incluent la différenciation sur le marché du thon en conserve et la volonté des consommateurs des États-Unis de payer un supplément pour du thon à nageoires jaunes en conserve plutôt que du thon générique en conserve.

### **Équations de l'offre et de la demande pour le marché mexicain**

24. En ce qui concerne l'offre du Mexique, le contrefactuel considère que la branche de production du thon mexicaine produit du thon en conserve à partir de thon à nageoires jaunes et de bonite rayée capturés dans les eaux territoriales, ainsi que de thon à nageoires jaunes importé pour mise en conserve. Cela signifie que la capacité de production du Mexique n'est pas limitée par les captures nationales dans le contrefactuel et permet le recours aux importations de thon à nageoires jaunes non transformé en provenance d'autres pays de l'ETP. Les conserveries mexicaines fonctionnaient en 2014 avec une seule équipe de jour. Cela signifie qu'il serait facile d'accroître la production en utilisant du thon à nageoires jaunes importé. Le volume d'exportation vers les États-Unis est limité au thon à nageoires jaunes capturé par la flottille mexicaine, et le thon à nageoires jaunes en conserve fabriqué à partir de thon importé est consommé au Mexique.

25. Les États-Unis décrivent le modèle du Mexique de façon erronée lorsqu'ils affirment que "le Mexique a une courbe de l'offre complètement élastique (c'est-à-dire que la branche de production mexicaine pourrait offrir une quantité illimitée de thon à nageoires en conserve sans augmentation du coût marginal)".<sup>18</sup> Comme l'a expliqué le Mexique, la courbe de l'offre de thon à nageoires jaunes en conserve des conserveries mexicaines est d'abord parfaitement élastique, mais pour une quantité égale à la production de thon à nageoires jaunes du Mexique en 2014, elle devient parfaitement inélastique. Le modèle suppose que les conserveries mexicaines pourraient accroître la production en important du thon à nageoires jaunes d'autres pays. En outre, le modèle suppose un coût marginal constant (offre parfaitement élastique) pour la production mexicaine de thon à nageoires jaunes en conserve, jusqu'à la capacité de production supposée, après quoi le coût augmente à l'infini (offre parfaitement inélastique).

26. La demande de thon en conserve au Mexique est modélisée de la même façon que la demande de thon en conserve aux États-Unis. Elle est calibrée sur la base de la consommation observée en 2014.

### **Solution du modèle**

27. Les importations en provenance du Mexique sont compétitives sur le plan des coûts par rapport à d'autres importations en raison de la proximité géographique avec le marché des États-Unis et des droits de douane moins élevés. Par conséquent, des modifications de la mesure concernant le thon introduiraient sur le marché des États-Unis une nouvelle offre bon marché de thon à nageoires jaunes en conserve en provenance du Mexique. Il est donc approprié de

<sup>15</sup> Public Opinion Strategies, *Dolphin Safe National Survey* (pièce MEX-71).

<sup>16</sup> *Ibid.*, pages 6 et 8.

<sup>17</sup> *Ibid.*, page 14.

<sup>18</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphe 88.

modéliser l'élimination de la mesure concernant le thon comme un déplacement vers la droite de l'offre de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis.

28. La vaste zone géographique couverte par les sources d'approvisionnement pour la production et les produits importés des États-Unis englobe les nombreuses régions dans lesquelles des dauphins sont tués et gravement blessés au cours d'opérations de pêche au thon. Hormis le Mexique, il y a quelques pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud qui capturent du thon dans l'ETP. Cependant, ces pays ont de petites capacités de production et ne pourraient pas faire concurrence aux produits du thon à nageoires jaunes en conserve du Mexique parce qu'ils sont plus éloignés des États-Unis et ont choisi de ne pas demander de "constatation positive" du Département du commerce établissant qu'ils se conforment à l'AIDCP.<sup>19</sup> Cela signifie que la réaction, sur le plan des exportations, des autres pays aux modifications de la mesure concernant le thon serait faible, et que seules les exportations du Mexique vers les États-Unis seraient fortement affectées par l'élimination de la mesure concernant le thon. De même, étant donné que les importations de toutes les autres régions océaniques ont été autorisées à utiliser le label *Dolphin Safe* sans qu'il y ait de surveillance par des observateurs indépendants ou de systèmes complets de repérage et de vérification, les produits du thon provenant de ces autres régions n'ont pas été affectés par la mesure concernant le thon, et ne seraient donc pas non plus affectés par son retrait.

29. Le modèle montre que, puisque les coûts de transport entre le Mexique et les États-Unis sont faibles, l'élimination de la mesure concernant le thon entraînerait des exportations importantes de thon à nageoires jaunes en conserve du Mexique vers les États-Unis.

30. L'arbitrage entre le Mexique et les États-Unis fait que le prix du thon à nageoires jaunes en conserve est le même dans les deux pays si l'on tient compte des coûts de transport. La solution du modèle repose sur l'hypothèse que le Mexique importe des produits du thon à nageoires jaunes qui sont mis en conserve dans le pays pour être consommés sur le marché intérieur en remplacement d'une partie du thon à nageoires jaunes en conserve exporté vers les États-Unis. D'autres pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud capturent du thon dans l'ETP. Leur proximité avec le Mexique se traduit par un faible coût de transport du thon vers le Mexique. De nombreux navires débarqueraient directement leurs captures au Mexique.

31. Selon le contrefactuel considéré dans la note méthodologique du Mexique, les produits du thon élaborés à partir de thon capturé par d'autres flottilles peuvent être vendus sur le marché intérieur mexicain. Le scénario considéré suppose que le Mexique importerait d'autres pays de l'ETP l'équivalent en thon nécessaire pour produire 20 000 tonnes métriques de thon à nageoires jaunes en conserve. Avec ce volume d'importations de thon à nageoires jaunes par le Mexique, la presque totalité du thon à nageoires jaunes capturé et mis en conserve par les entreprises mexicaines pourrait être exporté vers les États-Unis. Les autres pays de l'ETP ne sont pas en mesure de concurrencer le Mexique sur le marché états-unien du thon à nageoires jaunes en conserve. Cela s'explique par l'avantage concurrentiel que le Mexique tire de sa proximité, de sa capacité de production importante, de son faible coût marginal et de son accès au marché des États-Unis en franchise de droits d'importation. Cela s'explique aussi par le fait que la plupart des produits du thon provenant d'autres pays de l'ETP sont complètement interdits par d'autres mesures des États-Unis interdisant l'exportation de produits du thon à nageoires jaunes vers les États-Unis. Les importations mexicaines de thon à nageoires jaunes en provenance d'autres pays de l'ETP sont un résultat naturel des forces économiques qui s'exercent dans le cadre de l'élimination de la mesure concernant le thon.

32. Le modèle établit qu'avec l'élimination de la mesure concernant le thon, 21,5% du thon en conserve consommé aux États-Unis serait du thon à nageoires jaunes en conserve importé du Mexique. Il s'agit d'une part de marché raisonnable compte tenu des faibles coûts de production du thon en conserve au Mexique, de l'absence de droits visant les importations états-uniennes de thon en conserve en provenance du Mexique et des faibles coûts de transport du thon à nageoires jaunes en conserve en raison de la proximité du Mexique et des États-Unis. Qui plus est, en 1987, le thon à nageoires jaunes en conserve représentait au minimum 22% de la consommation de thon en conserve aux États-Unis.<sup>20</sup> Avec l'élimination de la mesure concernant le thon, une part de

<sup>19</sup> NOAA Fisheries, Tuna/Dolphin Embargo Status Update, consultable à l'adresse <http://www.nmfs.noaa.gov/pr/dolphin-safe/embargo2.htm> (pièce MEX-72).

<sup>20</sup> Mexique, réponse à la question n° 119 de l'arbitre.

marché semblable serait observée, à la différence que le thon à nageoires jaunes en conserve serait produit au Mexique et non aux États-Unis comme avant l'adoption de la mesure.

33. Selon son contrefactuel, le Mexique exporte au total 495 millions de dollars EU (63 568 tonnes métriques x 7,79 dollars EU/kg) de thon en conserve vers les États-Unis. Par conséquent, si on déduit de ce chiffre la valeur réelle des exportations de thon en conserve mexicain vers les États-Unis en 2014 (22,65 millions de dollars EU), on obtient une perte commerciale pour le Mexique de 472,3 millions de dollars EU par an.

#### **L'approche fondée sur le marché des États-Unis n'est pas fiable**

34. Outre le fait qu'elle utilise un contrefactuel qui n'est pas correctement défini, l'"approche fondée sur le marché" proposée par les États-Unis est viciée et sous-estime les pertes occasionnées par la mesure concernant le thon pour le Mexique.

35. Le calcul des États-Unis est fondé sur les volumes d'importation de thon en conserve en provenance du Mexique antérieurs à l'adoption de la mesure concernant le thon. Cependant, ces chiffres antérieurs ne donnent pas d'indication sur ce que seraient les niveaux des importations si la mesure concernant le thon était retirée. Un contrefactuel correct garde tout constant sauf la mesure en question. Il est évident que les conditions du marché lorsque la mesure initiale concernant le thon a été promulguée en 1990 n'étaient pas les mêmes qu'en 2014. Par exemple, les États-Unis ont maintenu une interdiction commerciale des importations de thon mexicain de 1980 à 1986, suite à un différend concernant l'étendue des eaux territoriales et les droits de pêche. Par conséquent, la période suivant immédiatement la fin de l'interdiction n'est pas représentative de conditions de pleine concurrence.

36. En outre, la référence des États-Unis concernant la part de 3,9%, en poids, de leurs importations de produits du thon détenue par le Mexique pour la période 1987-1989<sup>21</sup>, ne correspond pas à ce qui aurait été observé avec l'élimination de la mesure concernant le thon en 2014. En effet, les entreprises mexicaines ont aujourd'hui un accès au marché des États-Unis bien meilleur que pendant la période allant de 1987 à 1989, car le Mexique est signataire de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Par conséquent, le Mexique peut exporter du thon en conserve vers les États-Unis en franchise de droits. De surcroît, la branche de production mexicaine du thon en conserve s'est développée depuis l'adoption de la mesure concernant le thon pour accroître sa production et devenir beaucoup plus compétitive sur le plan des coûts, y compris en construisant des conserveries consacrées exclusivement à la fabrication de produits du thon. En outre, contrairement à ce qui s'est passé pendant la période 1987-1989, les conditions du marché pour le thon à nageoires jaunes en conserve observées en 2014 ont laissé le marché des États-Unis quasiment privé de thon à nageoires jaunes en conserve.

37. L'hypothèse des États-Unis selon laquelle des détaillants représentant 46,4% du marché états-unien des produits du thon n'achèteront pas ni ne mettront en vente des produits du thon mexicains parce que le thon a été capturé par la méthode d'encerclément des dauphins certifiée par l'AIDCP<sup>22</sup> est incorrecte. L'hypothèse des États-Unis repose à tort sur le principe que le label *Dolphin Safe* lui-même n'a pas de valeur parce que le marché est préoccupé uniquement par la question limitée de savoir si les dauphins ont été ou non encerclés pendant la pêche au thon. Cela est contredit par les constatations des Groupes spéciaux et de l'Organe d'appel dans les procédures antérieures. De plus, le principe des États-Unis est déterminé presque exclusivement par des renseignements et activités liés à l'Earth Island Institute (EII), qui fait référence à l'encerclément traditionnel "non réglementé" des dauphins et ne tient compte ni des prescriptions en matière d'étiquetage *Dolphin Safe* de l'AIDCP, ni du succès rencontré par la flottille mexicaine en matière de protection des dauphins depuis plus de 20 ans. De surcroît, les lettres présentées par les États-Unis comme "éléments de preuve" pour démontrer que leurs détaillants ne vendraient pas les produits du thon mexicains ne sont pas fiables, car elles démontrent plutôt que les États-Unis "façonnent" les attentes des consommateurs sur le marché pour qu'elles concordent avec leur point de vue dépassé sur la mortalité des dauphins dans la pêcherie des grands navires équipés de seines coulissantes de l'ETP. En fait, les États-Unis ont qualifié de manière erronée le contenu de la plupart des lettres, et les politiques actuelles de la grande majorité des détaillants telles qu'elles sont publiées sur leurs sites Web donnent en fait à penser qu'ils vendraient des

<sup>21</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphe 130.

<sup>22</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphes 135 et 136.

produits mexicains. Les politiques publiées des détaillants sont des éléments de preuve beaucoup plus convaincants quant à leurs politiques que les lettres présentées par les États-Unis.

38. Dans le cadre de leur contrefactuel, les États-Unis cautionnent le prétendu programme *Dolphin Safe* de l'EII, soutenant en fait que s'ils retiraient la mesure concernant le thon, l'EII devrait être considéré comme contrôlant l'utilisation du label *Dolphin Safe*. Pourtant, l'arbitre ne devrait pas fonder le contrefactuel sur les suppositions des États-Unis quant à savoir si un nouveau label pourrait être créé par une entité non gouvernementale et s'ils pourraient convaincre les détaillants que ce label serait plus valable que le label *Dolphin Safe* de l'AIDCP. En effet, si les États-Unis retiraient complètement la mesure, le label *Dolphin Safe* de l'AIDCP deviendrait le seul label *Dolphin Safe* officiel sur le marché des États-Unis et, en particulier, le seul label approuvé par le gouvernement des États-Unis par le biais de son rôle au sein de l'AIDCP. Le Mexique a aussi présenté des éléments de preuve démontrant que de grands fournisseurs et détaillants utilisaient des sources de thon qui n'étaient pas autorisées par l'EII, ce qui montre que l'EII n'a pas la position de force sur le marché que lui attribuent les États-Unis.

39. Les États-Unis fondent aussi leur contrefactuel sur l'hypothèse que 100% des produits du thon provenant de toutes les autres sources pourront utiliser le label *Dolphin Safe*.<sup>23</sup> Selon le contrefactuel qu'ils proposent, les règles d'étiquetage à l'intention des consommateurs de la Commission fédérale du commerce des États-Unis (FTC) s'appliquent de façon générale et tous les produits du thon pourraient utiliser un label *Dolphin Safe* pour autant que celui-ci soit exact afin que les consommateurs ne soient pas induits en erreur. Par conséquent, les produits du thon des États-Unis et d'autres pays pourraient utiliser un label *Dolphin Safe* pour autant que celui-ci soit exact afin que les consommateurs des États-Unis ne soient pas induits en erreur. Cependant, il ne serait pas raisonnable de supposer que les consommateurs et les détaillants, sans compter la FTC, accepteraient qu'un label "*Dolphin Safe*" puisse être utilisé sur des produits du thon contenant du thon capturé lors d'une opération ou d'un déploiement d'engins de pêche au cours desquels des dauphins ont été tués ou gravement blessés, et/ou dans des circonstances où il est impossible de vérifier que le produit contient uniquement du thon qui a été capturé d'une manière considérée comme *Dolphin Safe*. Par conséquent, un mécanisme quelconque devra être mis en place par les fournisseurs de produits du thon pour que les assertions relatives au caractère *Dolphin Safe* puissent être vérifiées. La mise en œuvre de telles procédures prendra du temps et entraînera des coûts. Certains fournisseurs investiront le temps et l'argent nécessaires pour l'adoption et la mise en œuvre, d'autres non. Par conséquent, il n'est pas raisonnable que les États-Unis supposent que 100% des produits du thon contenant du thon capturé en dehors de l'ETP seront immédiatement admissibles au bénéfice de l'utilisation d'un label *Dolphin Safe*.

## Conclusion

40. Pour les raisons exposées dans sa note méthodologique (sur la base de l'analyse économétrique détaillée) et dans sa communication, le Mexique réitère sa demande d'autorisation de suspendre des concessions égales à 472,3 millions de dollars EU par an, qui est le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages découlant du fait que les États-Unis ne se sont pas conformés aux recommandations et décisions de l'ORD et n'ont pas rendu la mesure concernant le thon compatible avec les accords visés après l'expiration du délai raisonnable. Si l'arbitre n'est pas d'accord avec certaines des hypothèses du modèle du Mexique, ce dernier l'invite à utiliser le code R présenté par le Mexique pour calculer le montant de l'annulation ou de la réduction des avantages suivant les hypothèses qu'il jugera raisonnables.

---

<sup>23</sup> États-Unis, communication écrite, paragraphes 71, 76 ("tous les produits du thon qui sont actuellement considérés comme *Dolphin Safe* continueraient de remplir les conditions requises pour utiliser le label") et 123.

**ANNEXE B-2****RÉSUMÉ ANALYTIQUE DES ARGUMENTS DES ÉTATS-UNIS****RÉSUMÉ DE LA DÉCLARATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS**

1. La note méthodologique du Mexique surestime considérablement le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages imputable à la mesure des États-Unis en matière d'étiquetage *Dolphin Safe*. Au lieu du modèle du Mexique, qui présente des vices rédhibitoires, les États-Unis présentent une approche fondée sur les niveaux de leurs importations en provenance du Mexique avant l'adoption en 1990 de la Loi initiale visant à informer les consommateurs sur la protection des dauphins (DPCIA). Cette approche fondée sur le marché et sur des données rétrospectives est la plus appropriée compte tenu des données disponibles, et est conforme à l'approche adoptée par de précédents arbitres au titre de l'article 22:6.

**I. MARCHÉ DES PRODUITS DU THON DES ÉTATS-UNIS**

2. La mesure en cause est la mesure des États-Unis en matière d'étiquetage *Dolphin Safe* pour les produits du thon.<sup>1</sup> Elle fixe les conditions minimales dans lesquelles un produit du thon peut être commercialisé comme "*Dolphin Safe*". Le marché des produits du thon en conserve des États-Unis représente environ 1,5 milliard de dollars EU. Il est approvisionné à 80% par trois entreprises – Bumblebee, Chicken of the Sea et StarKist (les "trois Grandes") – qui fabriquent des produits du thon dans des conserveries des États-Unis et d'autres pays. Le marché des États-Unis est approvisionné environ pour moitié par des conserveries situées dans le pays et ses territoires.

**A. Préférences des consommateurs des États-Unis concernant les produits du thon**

3. Les consommateurs de thon en conserve des États-Unis ont des préférences précises pour ce qui est du prix, du goût, de la texture et de la question de savoir si le produit du thon a été élaboré sans risque pour les dauphins, en particulier du fait que le thon n'a pas été pêché par encerclement intentionnel des dauphins. Il n'y a pas de demande dominante pour les produits du thon élaborés à partir de thon à nageoires jaunes comme l'allègue le Mexique, et les consommateurs des États-Unis ne sont pas enclins à acheter des produits du thon pêché par l'encerclement des dauphins. Par conséquent, la demande de thon en conserve mexicain est faible, indépendamment des prescriptions des États-Unis en matière d'étiquetage *Dolphin Safe*.

**1. Préférence des consommateurs des États-Unis pour des produits du thon moins chers**

4. Le marché du thon en conserve des États-Unis est "caractérisé par un volume important et de faibles marges". Depuis son apparition au début du XX<sup>e</sup> siècle, le thon en conserve est considéré comme une source pratique et peu onéreuse de protéines pour les consommateurs des États-Unis. La littérature montre qu'il existe une "limite psychologique" qui empêche les consommateurs des États-Unis de payer plus de 1 dollar EU pour une boîte de thon. Conformément à cela à mesure que le prix d'une boîte se rapproche de 1 dollar EU, la demande de thon en conserve aux États-Unis diminue.

---

<sup>1</sup> Un "produit du thon" est une "denrée alimentaire qui contient du thon et qui a été transformée pour la vente au détail, à l'exception des sandwiches, salades ou autres produits périssables d'une durée de conservation inférieure à trois jours". Autrement dit, l'expression "produit du thon" désigne du thon qui a subi une certaine transformation et qui n'est pas vendu comme du thon "frais". Étant donné que bon nombre des autres produits transformés sont finalement transformés en thon en conserve, une grande partie des données figurant dans la littérature sur les "produits du thon" concernent le thon en conserve plutôt que les autres produits du thon dont les volumes sont plus faibles.

## **2. Préférence des consommateurs des États-Unis pour l'albacore en conserve**

5. Bien que le marché des États-Unis soit généralement caractérisé par un volume important de produits de faible valeur, certains produits du thon sont vendus au prix fort. Sur le marché des conserves, cette différenciation existe principalement entre l'albacore haut de gamme en conserve, vendu sous le nom de "thon blanc", et le thon en conserve bon marché, qui est vendu comme "thon à chair pâle" et contient généralement de la bonite rayée, seule ou mélangée avec d'autres espèces. En vertu des règlements de l'Agence des médicaments et des produits alimentaires des États-Unis (FDA), le thon en conserve peut être étiqueté "à chair blanche" s'il est composé à 100% d'albacore, alors que les produits du thon élaborés à partir d'autres espèces peuvent généralement être étiquetés "thon à chair pâle". Le thon en conserve peut aussi être étiqueté par espèce – albacore, bonite rayée, thon à nageoires jaunes, etc. – s'il est composé à 100% de cette espèce.

6. Les consommateurs des États-Unis préfèrent l'albacore en conserve aux produits du thon contenant d'autres espèces en raison de son goût léger, de sa texture ferme et de sa couleur pâle. Nombre d'entre eux sont prêts à payer un supplément pour de l'albacore, comme le montre le fait que le prix moyen au détail de l'albacore en conserve est de 5,32 dollars EU la livre, alors que le prix moyen au détail de la bonite rayée est de 3,17 dollars EU la livre. La pièce MEX-15 montre que les ventes d'albacore en conserve représentaient au cours de la période considérée 29% des ventes de thon en conserve en poids, mais 40% en valeur. Cette préférence pour l'albacore diffère de celles des consommateurs d'autres pays, puisque le marché des États-Unis consomme 19% de la production mondiale de thon en conserve mais 55 à 60% de la consommation mondiale d'albacore.

## **3. Faible demande des consommateurs des États-Unis pour le thon à nageoires jaunes en conserve**

7. Les produits du thon *Dolphin Safe* vendus aux États-Unis peuvent être, et sont, produits à partir de thon à nageoires jaunes. Ils sont vendus soit comme "thon à nageoires jaunes" soit comme "thon à chair pâle". Le thon à nageoires jaunes en conserve peut être vendu à un prix plus élevé sur le marché de l'épicerie fine, mais la demande est limitée, et la moyenne partie du thon à nageoires jaunes en conserve produit pour le marché des États-Unis est étiquetée "thon à chair pâle" – et souvent mise en conserve avec de la bonite rayée – plutôt que "thon à nageoires jaunes". Une enquête effectuée en 2005 a montré que seulement la moitié environ des conserves de thon à nageoires jaunes étaient étiquetées comme telles, et les responsables de la branche de production ont expliqué que les navires produisant pour le marché des États-Unis capturaient plus de thon à nageoires jaunes que ce qui pouvait être vendu comme produit fin. Le thon à nageoires jaunes est commercialisé depuis longtemps auprès des consommateurs des États-Unis comme "thon à chair pâle", et cette pratique continue encore aujourd'hui.

8. Un autre facteur qui limite la demande de produits du thon à nageoires jaunes est le fait que les consommateurs s'inquiètent de la présence de mercure dans le thon en conserve. Le mercure est présent dans les animaux marins, en particulier les prédateurs de grande taille comme l'albacore et le thon à nageoires jaunes, et dans une moindre mesure dans les poissons plus petits, comme la bonite rayée. Une des raisons pour lesquelles les producteurs transforment le thon à nageoires jaunes et la bonite rayée ensemble et les vendent comme "thon à chair pâle", au lieu de vendre des conserves composées à 100% de thon à nageoires jaunes est de réduire le niveau de mercure par boîte du thon à nageoires jaunes en conserve et de fabriquer un produit plus sûr conforme aux règlements de la FDA.

9. Les données relatives aux approvisionnements des conserveries des États-Unis montrent que la demande de thon à nageoires jaunes en conserve a constamment été faible. En 1987, alors que la flottille des États-Unis pêchait encore dans l'ETP, le thon à nageoires jaunes représentait 46,1% des approvisionnements. Mais l'année suivante cette part était tombée à 31,6%. Entre 1991 et 1999, elle se situait entre 17,3 et 24,3% (l'albacore atteignant 33,8% en 1999 et la bonite rayée représentant environ la moitié du total). Dans les années 2000, la part du thon à nageoires jaunes a continué de chuter. Depuis 2009, elle est passée en dessous de 7%, alors que la part de l'albacore est supérieure à 35% et celle de la bonite rayée dépasse 46%.



10. Ces faibles pourcentages de thon à nageoires jaunes transformé par les conserveries des États-Unis n'indiquent pas un manque de disponibilité de thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe*. Les données du marché montrent qu'environ 40% du thon en conserve étiqueté comme thon à nageoires jaunes a été produit par les marques des trois Grandes, qui toutes vendent uniquement des produits *Dolphin Safe*. Cela donne à penser que si la demande de thon à nageoires jaunes en conserve était plus importante, le marché y aurait répondu. Le fait que la branche de production du thon a au lieu de cela produit de moins en moins de thon à nageoires jaunes en conserve au cours des dernières décennies indique à quel point la demande des consommateurs des États-Unis pour ce thon en conserve est faible, même lorsqu'il est commercialisé comme "*Dolphin Safe*".

#### 4. Faible demande pour le thon en conserve pêché par encerclement des dauphins

11. Il est établi que les consommateurs des États-Unis préfèrent les produits du thon *Dolphin Safe* et que cette "sensib[ilité]" vient du désir de ne pas acheter de thon pêché par encerclement des dauphins. Comme l'a expliqué le Groupe spécial initial, dans les années 1980, en réaction au fait que des navires équipés de sennes coulissantes tuaient des dizaines, voire des centaines de milliers de dauphins dans l'ETP chaque année, une ONG, Earth Island Institute (EII), a mené une campagne médiatique pour sensibiliser les consommateurs à cette question. Cette campagne a porté ses fruits, puisque les trois Grandes et d'autres entreprises ont modifié leurs politiques d'achat en avril 1990 afin de ne pas acheter de thon pêché par des navires pratiquant l'encerclement des dauphins. Ces politiques sont toujours en vigueur aujourd'hui, car la production de thon en conserve pêchée par harcèlement et capture intentionnels des dauphins demeure un problème important pour les consommateurs. Comme l'a noté le Groupe spécial initial, ces politiques "semblent indiquer que les producteurs eux-mêmes supposent qu'ils ne pourraient pas vendre des produits du thon qui ne satisfont pas aux prescriptions *Dolphin Safe*, ou au moins qu'ils ne pourraient pas le faire à un prix suffisant pour justifier leur achat".

12. L'acteur le plus engagé sur la question de l'absence de risque pour les dauphins est l'EII. L'EII a sa propre norme *Dolphin Safe*, qui inclut une interdiction de l'encerclement des dauphins. Les entreprises qui conviennent d'adhérer à la norme *Dolphin Safe* de l'EII, payent un droit de licence, et s'engagent par ailleurs à se conformer aux prescriptions de l'EII, peuvent utiliser son label. L'EII aurait obtenu des engagements de la part de 90% des entreprises thonières pour, entre autres, ne pas produire, détenir ou vendre des produits du thon pêché par encerclement des dauphins. De façon générale, l'EII a délivré une certification de conformité à des entreprises d'amont, telles que des producteurs et des distributeurs. L'EII a conclu des accords avec 159 entreprises de transformation et de pêche dans 51 pays et territoires. Tous les grands pays exportateurs et importateurs sont représentés. Pour les États-Unis, 53 entreprises ont des accords avec l'EII, y compris bon nombre des principaux acteurs du marché états-unien. La grande majorité des produits du thon vendus au détail aux États-Unis passent par au moins l'une de ces entreprises, la plus grande exception étant les produits du thon mexicains.

13. Étant donné que l'EII se concentre principalement sur les entreprises d'amont, les États-Unis ont demandé à une grande société d'études de marché de fournir des données spécifiques sur le marché au détail, qui représente environ 70% du total des ventes de thon en conserve. Sur la base de la liste obtenue, les États-Unis ont examiné les éléments de preuve concernant les politiques *Dolphin Safe* des entreprises qui détiennent la plus grande part du marché états-unien. Ces éléments de preuve confirment l'aspect essentiel des données de l'EII, à savoir que les principaux détaillants aux États-Unis sont sensibles aux demandes de leurs consommateurs et, partant, sont déterminés à vendre uniquement des produits du thon "*Dolphin Safe*" et ne commercialisent pas de produits du thon pêché par l'encerclement des dauphins. En outre, les États-Unis ont connaissance d'une déclaration de Walmart, le principal revendeur de produits du thon aux États-Unis, indiquant que toutes les grandes marques qu'il vend utilisent du thon qui n'est pas pêché par encerclement des dauphins et que les décisions d'achat sont régies par la politique de durabilité de Walmart, plutôt que par la question de savoir si les produits du thon sont admissibles au bénéfice du label *Dolphin Safe* au titre de la mesure des États-Unis.

14. Comme cela est démontré et confirmé par ces politiques, il n'y a pas de demande pour les produits du thon mexicains sur ce segment du marché. Qui plus est, cette absence de demande est liée à la nature des pratiques de pêche du Mexique et non pas à la mesure en cause. Y compris Walmart, les détaillants qui ont fait des déclarations représentent 66% du marché au détail et 46,4% de la consommation totale.

## 2. Offre de thon sur le marché des produits du thon des États-Unis

15. Les États-Unis sont le plus grand consommateur de thon en conserve, avec une part estimée à 19% du marché mondial. Environ 50 à 55% du thon en conserve sur le marché des États-Unis sont produits par des transformateurs des États-Unis, qui mettent en conserve du thon capturé aux États-Unis et du thon importé. Les 45 à 50% restants du marché sont composés d'importations de thon en conserve. Les principaux exportateurs de produits du thon en conserve à destination des États-Unis sont la Thaïlande, l'Équateur, le Viet Nam, les Philippines et l'Indonésie, qui représentent ensemble 93% des importations de thon en conserve aux États-Unis.

### II. LE NIVEAU DE LA SUSPENSION DE CONCESSIONS PROPOSÉ PAR LE MEXIQUE N'EST PAS ÉQUIVALENT AU NIVEAU DE L'ANNULATION OU DE LA RÉDUCTION DES AVANTAGES

16. Conformément à l'article 22:6 du Mémoire d'accord, les États-Unis ont contesté le niveau de la suspension de concessions proposé par le Mexique, parce que ce niveau proposé n'est pas équivalent au niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages imputable à la mesure. L'article 22:4 du Mémoire d'accord requiert explicitement que le "niveau de la suspension de concessions ou d'autres obligations autorisée par l'ORD [soit] équivalent au niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages". Les calculs du Mexique comportent des vices conceptuels et des erreurs méthodologiques qui aboutissent à des estimations du niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages qui ne sont pas exactes et sont incompatibles avec l'article 22:4 du Mémoire d'accord.

#### A. Le Mexique a proposé des contrefactuels incorrects

17. Le Mexique décrit le contrefactuel qu'il propose comme un contrefactuel dans lequel "les aspects discriminatoires incompatibles avec les règles de l'OMC des mesures initiales et modifiées concernant le thon ont été éliminés". Cependant, un Membre dispose d'un pouvoir discrétionnaire quant à la façon de mettre en œuvre les recommandations et décisions de l'ORD. De surcroît, des arbitres précédents de l'OMC ont indiqué que le contrefactuel normal pour le calcul de l'annulation ou de la réduction des avantages était le retrait de la mesure. Il n'y a pas de précédent permettant à un arbitre de choisir un contrefactuel fondé sur une théorie de la mise en conformité d'un plaignant qui n'est pas liée aux recommandations et décisions de l'ORD. Le retrait de la mesure est donc le contrefactuel approprié.

#### B. Le modèle du Mexique est fondamentalement vicié et surestime le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages

18. Le niveau proposé par le Mexique, à savoir 472,3 millions de dollars EU, surestime considérablement le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages parce qu'il est calculé à l'aide d'un modèle économique profondément vicié.

#### 1. Le modèle du Mexique n'est pas approprié à la lumière des données disponibles

19. En l'occurrence, la façon généralement acceptée d'utiliser une analyse d'équilibre partiel serait de déterminer la valeur du label *Dolphin Safe* des États-Unis et de modéliser l'effet de son élimination sur le prix d'équilibre et la quantité de produits du thon mexicains vendus aux États-Unis. Pour déterminer la valeur du label *Dolphin Safe*, il faudrait des données détaillées sur les achats aux États-Unis de produits du thon avec et sans le label *Dolphin Safe*, y compris sur les ventes par magasin et par type de thon, qui rendent compte des caractéristiques des produits et incluent des renseignements sur le moment des ventes et sur le point de savoir si ces ventes ont été réalisées à des prix promotionnels. Il apparaît qu'il n'est *pas contesté* que ce niveau de données concernant le marché des produits du thon des États-Unis n'est pas disponible. L'ensemble de données du Mexique n'inclut pas de données au niveau des détaillants qui permettraient d'effectuer la comparaison entre des types particuliers de produits du thon étiquetés et non étiquetés *Dolphin Safe* qui serait nécessaire pour estimer la valeur du label.

20. Le modèle d'équilibre partiel du Mexique ne cherche donc pas à mesurer la valeur du label *Dolphin Safe* des États-Unis ni l'effet de son élimination. En revanche, il pose une question

complètement différente, celle de savoir quelle est la demande de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis si on suppose que: 1) l'accès du thon à nageoires jaunes en conserve au marché des États-Unis est si fortement restreint que la consommation actuelle n'est pas un indicateur de la demande; 2) les consommateurs des États-Unis ont une forte préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve (y compris pêché par encerclement des dauphins) par rapport à tous les autres thons en conserve; et 3) le Mexique est le seul fournisseur possible de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis. Le modèle du Mexique n'est tout simplement pas un modèle qu'il est approprié d'utiliser en l'espèce, compte tenu des données disponibles et parce que les hypothèses du Mexique n'ont pas de fondement dans le monde réel.

**2. Le modèle du Mexique est fondé sur des hypothèses incorrectes et est par conséquent fondamentalement vicié**

21. Le modèle du Mexique est défini par une série d'équations de la demande qui sont définies presque entièrement sur la base d'hypothèses. Spécifiquement, le modèle est fondé sur les hypothèses suivantes: 1) les produits du thon à nageoires jaunes font l'objet de telles restrictions à l'entrée sur le marché des États-Unis que les niveaux actuels de consommation n'ont pas de lien avec la demande; 2) les marchés des produits du thon du Mexique et des États-Unis constituent un marché unique sur lequel les consommateurs ont une préférence identique pour les produits du thon à nageoires jaunes; 3) le Mexique est le seul fournisseur possible de produits du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis; et 4) le Mexique a une courbe de l'offre complètement élastique. Chacune de ces quatre hypothèses clés est incorrecte, et le modèle du Mexique aboutit à un niveau exagéré d'annulation ou de réduction des avantages.

**a. Il n'y a pas de demande refoulée de thon à nageoires jaunes en conserve**

22. Le modèle du Mexique est fondé sur l'hypothèse que le thon à nageoires jaunes en conserve a été presque entièrement interdit d'accès au marché des États-Unis, de sorte que la consommation actuelle de ce thon aux États-Unis ne reflète pas la demande. Le modèle ne tient ensuite pas compte de tous les éléments de preuve concernant les préférences des consommateurs des États-Unis, telles qu'elles sont reflétées dans la consommation effective, et déduit la demande sur la base d'hypothèses. Or l'hypothèse sous-jacente est incorrecte: du thon à nageoires jaunes en conserve *Dolphin Safe* est vendu sur le marché des États-Unis, mais en petites quantités parce que la demande est faible.

23. Contrairement à ce que le Mexique suppose, il y a de nombreuses autres sources de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis qui ne subissent pas les effets défavorables de la mesure des États-Unis en matière d'étiquetage *Dolphin Safe*, et qui sont disponibles sans restriction. Par exemple, les "trois Grandes" entreprises vendent toutes des produits élaborés exclusivement avec du thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe* aux États-Unis. D'autres transformateurs de thon vendent également du thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis. De fait, entre 2010 et 2015, le thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe* représentait entre 4,3 et 6,7% du thon transformé par les conserveries des États-Unis. Ces dernières s'approvisionnaient en thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe* à la fois auprès de navires des États-Unis et de navires étrangers.

24. Si la demande de thon à nageoires jaunes en conserve était forte, le thon à nageoires jaunes en conserve *Dolphin Safe* se vendrait en quantités plus importantes compte tenu de l'offre disponible de thon à nageoires jaunes capturé sans risque pour les dauphins, mais ce n'est pas le cas. Les ventes de produits du thon contenant 100% de thon à nageoires jaunes sont dérisoires par rapport aux ventes d'albacore et de thon à chair pâle. Qui plus est, une grande partie du thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe* produit pour le marché des États-Unis n'est pas du tout commercialisé comme "thon à nageoires jaunes", mais vendu (souvent mélangé avec de la bonite rayée) comme "thon à chair pâle". Il n'y a tout simplement pas de demande suffisante même pour la quantité de thon à nageoires jaunes *Dolphin Safe* actuellement disponible. À cet égard, les éléments de preuve du Mexique donnent à penser qu'il en est de même pour le thon à nageoires jaunes en conserve *non Dolphin Safe*, puisque la pièce MEX-15 indique que les deux principales marques mexicaines, Tunny et Dolores, commercialisent des produits de type "thon à chair pâle en morceaux" aux États-Unis.

25. L'absence de demande de produits du thon à nageoires jaunes est encore confirmée par le fait que la baisse de la quantité et de la part de thon à nageoires jaunes transformé par les conserveries des États-Unis s'est poursuivie après la prise d'effet de la mesure. La part du thon à nageoires jaunes dans le thon transformé par les conserveries des États-Unis chutait déjà avant la promulgation de la DPCIA – elle était passée de 46,1% en 1987 à 33,2% en 1990, puis à 23,0% en 1991. Au lieu de se stabiliser à ce niveau (ou de remonter à son niveau antérieur), cette part a continué de baisser régulièrement. La version du Mexique selon laquelle la mesure fonctionne comme une restriction de l'offre n'explique pas ce recul continu de la part du thon à nageoires jaunes dans les approvisionnements des conserveries des États-Unis.

26. Par conséquent, le modèle du Mexique est fondé sur l'hypothèse qu'il existe une demande non satisfaite de thon à nageoires jaunes en conserve, qui est contredite par les éléments de preuve. Les consommateurs des États-Unis ont accès à du thon à nageoires jaunes en conserve, *Dolphin Safe* et non *Dolphin Safe*, mais les données prouvent qu'ils ne demandent pas suffisamment ce produit pour que les conserveries accroissent l'offre, ni même pour qu'elles commercialisent tout le thon à nageoires jaunes dont elles disposent en tant que tel. Il n'y a donc aucune raison de penser que la consommation de thon à nageoires jaunes des États-Unis augmenterait si la mesure des États-Unis était éliminée et si les producteurs mexicains pouvaient commercialiser leur thon à nageoires jaunes en conserve avec le label "*Dolphin Safe*". Il s'ensuit que l'hypothèse sur laquelle le modèle du Mexique est fondé est fausse.

**b. Les marchés des États-Unis et du Mexique ne constituent pas un marché unique avec une forte préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve**

27. Un autre facteur qui induit le résultat donné par le modèle du Mexique est l'hypothèse que les États-Unis et le Mexique constituent un marché unique avec une forte préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve. Le modèle fixe la volonté de payer pour du thon à nageoires jaunes, la répartition de cette volonté, et l'élasticité de la demande de thon, au même niveau pour les deux pays. Cela entraîne un résultat qui dépend presque entièrement du pourcentage de consommation dans les deux pays, puisque le paramètre de l'"intensité de la demande" est la seule variable qui change entre les équations de la demande aux États-Unis et au Mexique. Cependant, l'hypothèse du Mexique est incorrecte et, par conséquent, les paramètres du modèle du Mexique concernant la demande des États-Unis sont tous inexacts.

28. Premièrement, il n'y a aucune raison de penser que les consommateurs du Mexique et des États-Unis ont les mêmes préférences s'agissant du thon en conserve. Leurs préférences pour ce qui est des produits alimentaires sont souvent différentes. C'est le cas par exemple pour la viande de poulet, puisque les consommateurs des États-Unis préfèrent la viande blanche alors que les consommateurs du Mexique préfèrent la viande brune. Les préférences diffèrent aussi en ce qui concerne les fromages et les fruits et légumes.

29. Le Mexique ne présente aucun élément de preuve étayant son affirmation selon laquelle "[i]l n'y a aucune raison que les consommateurs des États-Unis apprécient le thon à nageoires jaunes en conserve différemment des consommateurs mexicains". Le fait que 17% de la population des États-Unis est d'origine latino-américaine donne à penser qu'une partie de ces 17% pourrait avoir des préférences semblables à celles des consommateurs mexicains, mais n'étaye pas l'idée que les consommateurs des États-Unis *en général* ont les mêmes préférences que les consommateurs mexicains. En réalité, le fait que les Américains d'origine latino-américaine sont considérés comme un sous-groupe ayant des préférences distinctes semble indiquer que c'est l'inverse qui est vrai. De plus, les éléments de preuve indiquent que les consommateurs des États-Unis et du Mexique diffèrent pour ce qui est de leur volonté d'acheter des produits du thon pêché par encerclement des dauphins.

30. Deuxièmement, l'hypothèse que les consommateurs des États-Unis ont une forte préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve par rapport au thon "générique" en conserve est aussi réfutée par les éléments de preuve disponibles. Le marché des produits du thon des États-Unis est constitué de toute une gamme de produits – pas uniquement de thon "à nageoires jaunes" et "générique". Le segment bas de gamme du marché est composé de thon à chair pâle et il est fortement influencé par le coût. Le segment haut de gamme est dominé par l'albacore. Certains produits étiquetés "thon à nageoires jaunes" se situent aussi dans le segment

haut de gamme du marché, mais la demande de ces produits est faible car les consommateurs des États-Unis ne les préfèrent pas à l'albacore en conserve.

31. Le Mexique n'a fourni aucun élément de preuve à l'appui de son hypothèse selon laquelle les consommateurs des États-Unis ont une préférence pour le thon à nageoires jaunes par rapport à tous les autres types de thon en conserve. En effet, le modèle du Mexique ne reconnaît même pas l'existence de l'albacore ni sa popularité auprès des consommateurs des États-Unis, alors même que la pièce MEX-9 indique que l'albacore est un produit du thon de qualité supérieure important sur le marché des États-Unis. En outre, la pièce MEX-29 concerne les préférences des consommateurs mexicains et non les préférences des consommateurs des États-Unis. Pinsa et Marindustrias, les deux principales entreprises mexicaines de produits du thon qui sont mentionnées dans la pièce, ne commercialisent peut-être que du thon à nageoires jaunes comme produit de qualité supérieure, mais de nombreuses entreprises ciblant le marché des produits du thon des États-Unis, y compris les "trois Grandes", ont un ou plusieurs produits de l'albacore de qualité supérieure, et des produits du thon à nageoires jaunes de qualité supérieure.

32. Par ailleurs, la valeur de 2 dollars EU par kg attribuée à la volonté moyenne de payer pour du thon à nageoires jaunes en conserve plutôt que du thon "générique" est dissociée de la réalité du marché des États-Unis. Le Mexique estime que ce chiffre est prudent à la lumière d'une analyse de régression qui suggérerait un supplément estimé pour le thon à nageoires jaunes de 1,13 à 4,67 dollars EU par kg et, pourtant, il reconnaît qu'on ne dispose pas de données "pour calibrer la répartition de la préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve par rapport au thon générique en conserve". Le Mexique affirme aussi, en contradiction avec son hypothèse relative au supplément de prix, que le "prix du thon à nageoires jaunes en conserve est fixé de manière qu'il concurrence d'autres produits du thon en conserve". En outre, la régression ne représente pas correctement le supplément de prix pour le thon à nageoires jaunes en conserve car, entre autres choses, les données ne sont pas suffisamment détaillées pour permettre une analyse appropriée et la régression ne prend pas en compte l'albacore.

33. L'hypothèse d'une répartition logistique de la volonté de payer, pour laquelle le Mexique ne donne aucune justification, ne correspond pas non plus à la réalité du marché des États-Unis. Une répartition logistique signifie que la moitié des consommateurs sont disposés à payer plus que le supplément moyen, et que la moitié des consommateurs sont disposés à payer moins. Cela ne décrit pas la répartition de la volonté de payer pour du thon aux États-Unis, où de nombreux consommateurs sont fortement sensibles au prix, comme le montre le fait que près de la moitié des ventes de thon en conserve se font à prix réduit (en promotion), ce qui donne à penser que les consommateurs ne sont pas disposés à payer le prix normal, et encore moins un supplément. D'après une étude récente, la demande de thon à nageoires jaunes et de bonite rayée est particulièrement élastique, de sorte que les consommateurs réduisent leur consommation de ces types de thon en conserve plus que proportionnellement quand les prix augmentent.

34. Ainsi, les hypothèses clés qui sous-tendent le côté de la demande dans le modèle du Mexique ne sont pas étayées par les éléments de preuve. Les paramètres relatifs à la demande qui sont établis sur la base de ces hypothèses sont, par conséquent, aussi incorrects. Spécifiquement: i) les équations 1 et 2 supposent à tort l'existence d'un marché sur lequel tous les produits de qualité supérieure sont des produits du thon à nageoires jaunes; ii) l'équation 3 fixe à tort à 2 dollars EU par kg la volonté moyenne de payer pour du thon à nageoires jaunes plutôt que tous les autres produits du thon; iii) le paramètre de l'intensité de la demande introduit dans l'équation 5 suppose à tort que la seule différence entre le marché des États-Unis et celui du Mexique est la quantité de thon consommée; et iv) la répartition logistique supposée dans l'équation 8 est inappropriée parce qu'elle ne tient pas compte du fait que les ventes de thon sont fortement sensibles au prix et, par conséquent, que la volonté de payer n'est pas répartie de cette façon. Ces équations sont essentielles pour le modèle du Mexique, et il s'ensuit que ce modèle présente des vices rédhibitoires.

**c. Le Mexique n'est pas le seul fournisseur de thon à nageoires jaunes en conserve**

35. Une autre hypothèse clé qui sous-tend le modèle du Mexique est que celui-ci est le seul fournisseur potentiel de produits du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis. Le Mexique suppose que, une fois que la demande latente alléguée de thon à nageoires jaunes se manifesterait, seuls les producteurs mexicains seraient en mesure d'y répondre. Il affirme que les

conserveries des États-Unis ne pourraient pas accroître leur production et que le Mexique est le seul fournisseur de produits du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis. Ces hypothèses sont incorrectes.

36. Premièrement, le thon à nageoires jaunes est capturé et transformé dans le monde entier; le Mexique n'est pas le seul fournisseur. Les données présentées dans la pièce MEX-15 montrent qu'au moins 30 marques différentes d'Amérique du Nord, d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud commercialisaient des produits élaborés exclusivement avec du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis. De même, des données relatives aux approvisionnements des conserveries des États-Unis montrent que celles-ci achètent à des navires des États-Unis et importent du thon à nageoires jaunes chaque année à des fins de transformation. Les données des organisations régionales de gestion de la pêche (ORGP) montrent également que des navires de nombreux pays capturent du thon à nageoires jaunes.

37. Deuxièmement, s'il y avait une augmentation soudaine de la demande de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis, la branche de production mexicaine ne serait pas la seule à y répondre. Les conserveries des États-Unis ne fonctionnent pas à pleine capacité, et il n'y a aucune raison de penser que d'autres branches de production du thon dans d'autres pays ne pourraient pas aussi accroître leur production. En particulier, les conserveries en Thaïlande et en Équateur – les deux plus grands exportateurs de thon en conserve vers les États-Unis – fonctionnent respectivement à environ 80% et 70% de leur capacité. Par conséquent, il y a tout lieu de croire que les entreprises de transformation du thon dans ces pays accroîtraient leur production pour répondre à toute augmentation de la demande de thon à nageoires jaunes aux États-Unis.

38. Par conséquent, l'hypothèse du Mexique selon laquelle seule sa branche de production du thon pourrait répondre à une éventuelle modification de la demande de thon à nageoires jaunes aux États-Unis est incorrecte. En réalité, les conserveries des États-Unis et les conserveries étrangères qui approvisionnent actuellement le marché des États-Unis en produits du thon à nageoires jaunes et autres produits du thon seraient en concurrence pour satisfaire toute nouvelle demande des États-Unis. Par conséquent, l'équation 20, paramètre imposant cette hypothèse sur le marché des États-Unis, et le modèle du Mexique dans son ensemble sont fondamentalement viciés.

**d. Les conserveries mexicaines n'ont pas la capacité d'accroître leur production sans aucun impact sur le coût marginal**

39. Le modèle du Mexique suppose que celui-ci a la capacité d'accroître la production de thon à nageoires jaunes en conserve sans accroître le coût marginal. Cette hypothèse est incorrecte pour les raisons suivantes: 1) les États-Unis sont un consommateur suffisamment important de thon en conserve pour qu'un déplacement de la demande de l'ampleur envisagée par le Mexique affecte les prix mondiaux du thon à nageoires jaunes de qualité conserve; et 2) le Mexique ne pourrait pas importer de grandes quantités de thon à nageoires jaunes en provenance d'autres pays pratiquant la pêche dans l'ETP sans accroissement du coût.

40. Deuxièmement, l'offre de thon à nageoires jaunes dans l'ETP n'est pas illimitée, et un accroissement tel que le suppose le Mexique se heurterait à des contraintes importantes du côté de l'offre. La capture du thon dans l'ETP est réglementée par la CITT, dont le rapport le plus récent a conclu que le taux de mortalité par pêche était légèrement inférieur au niveau de la PME, ce qui porte à croire que le thon à nageoires jaunes faisait l'objet d'une surpêche. Cela donne à penser que la CITT prendrait des mesures si les captures de thon à nageoires jaunes dans l'ETP augmentaient de façon importante. À sa réunion de 2016, la CITT a d'ailleurs adopté pour le thon à nageoires jaunes des règles provisoires de contrôle de la pêche qui déclencheraient des mesures de réduction des captures.

41. L'hypothèse du Mexique selon laquelle il pourrait importer du thon à nageoires jaunes additionnel pour mise en conserve sans aucune augmentation de coût est particulièrement viciée. Le Mexique allègue qu'il importerait d'autres pays pratiquant la pêche dans l'ETP les 20 000 tonnes métriques additionnelles de thon à nageoires jaunes dont ses transformateurs auraient besoin pour approvisionner le marché mexicain compte tenu de l'augmentation des exportations vers les États-Unis. L'Équateur est le seul pays qui pourrait fournir un tel volume, mais il a sa propre

industrie de transformation du thon. Il était le deuxième producteur de thon en conserve en 2008, et il est le deuxième exportateur (en valeur) de thon en conserve vers les États-Unis. Pourtant, le modèle du Mexique suppose que, si la mesure des États-Unis était modifiée de manière à libérer une demande latente de thon à nageoires jaunes en conserve, la branche de production équatorienne n'essaierait pas de répondre elle-même à cette demande, mais au lieu de cela vendrait les intrants surgelés/non transformés de moindre valeur au Mexique, afin que la branche de production mexicaine puisse récolter les bénéfices de la production d'un produit transformé.

42. Par conséquent, l'hypothèse faite par le Mexique d'une courbe de l'offre parfaitement élastique basée sur sa capacité d'importer du thon à nageoires jaunes pour mise en conserve sans limite et sans aucun effet sur le prix, qui est reflétée dans les équations 20 et 22, n'est pas raisonnable. Dans le même ordre d'idées, l'hypothèse faite par le Mexique d'un prix constant pour l'offre de thon à nageoires jaunes et d'autres produits du thon, qui est reflétée dans l'ensemble de son modèle, est aussi incorrecte. Ces hypothèses sont toutes deux essentielles pour le modèle du Mexique et, partant, le modèle lui-même est profondément vicié.

### **III. CALCUL APPROPRIÉ DU NIVEAU DE L'ANNULATION OU DE LA RÉDUCTION DES AVANTAGES**

#### **A. Le contrefactuel approprié est le retrait de la mesure**

43. Un Membre dispose d'un pouvoir discrétionnaire quant à la façon de mettre en œuvre les recommandations de l'ORD, et des arbitres précédents de l'OMC ont indiqué que le contrefactuel normal était le retrait de la mesure. Les États-Unis utilisent ce contrefactuel pour calculer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages. Suivant ce contrefactuel, il est raisonnable de conclure que tous les produits du thon actuellement conformes aux prescriptions en matière d'étiquetage *Dolphin Safe*, ainsi que les produits du thon pêché par encerclement des dauphins conformément à l'AIDCP, pourraient être vendus avec une étiquette donnant à penser qu'ils sont "*Dolphin Safe*". Il est aussi raisonnable de conclure que les producteurs et les détaillants de produits du thon non pêché par encerclement des dauphins continueront de chercher à différencier leurs produits des produits du thon pêché par encerclement des dauphins. Enfin, il est raisonnable de conclure que les engagements pris envers l'EII, ou directement envers les consommateurs, par la grande majorité des producteurs, distributeurs, exportateurs, importateurs et détaillants qui approvisionnent le marché des produits du thon des États-Unis, de ne pas produire, détenir ou vendre du thon ou des produits du thon pêché par encerclement des dauphins, resteraient valables.

#### **B. Une approche fondée sur le marché est la méthode appropriée pour calculer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages**

44. À la lumière des éléments de preuve disponibles, la méthode la plus appropriée pour calculer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages serait de comparer, de façon prospective, les importations états-uniennes de produits du thon en provenance du Mexique avec la mesure en place et le niveau des importations qui seraient réalisées si la mesure était retirée. Cette approche, qui analyse la part historique du marché états-unien des produits du thon détenue par le Mexique avant l'adoption de la DPCIA, est conforme à la fois à l'approche adoptée par de précédents arbitres précédents au titre de l'article 22:6 et aux éléments de preuve versés au dossier en l'espèce.

45. Lorsque des données pertinentes étaient disponibles, de précédents arbitres ont utilisé des données commerciales rétrospectives pour déterminer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages. Une telle approche est appropriée en l'espèce. Avant 1990, il n'y avait pas de mesure en matière d'étiquetage *Dolphin Safe* ni d'autre instrument répondant aux préoccupations relatives à l'absence de risque pour les dauphins. Par conséquent, les niveaux des exportations mexicaines vers les États-Unis avant 1990, pendant les années où il n'y avait pas de mesure et où l'accès au marché n'était pas limité, renseignent sur les niveaux des importations du Mexique qui pourraient exister si la mesure était retirée. Le modèle des États-Unis utilisent donc les exportations du Mexique au cours des trois années précédant 1990 (1987 à 1989).

46. L'approche des États-Unis utilise la part du Mexique dans les importations de thon états-uniennes au cours de la période considérée plutôt que des quantités absolues d'importations

pour deux raisons. Premièrement, la consommation de produits du thon des États-Unis a baissé depuis la période précédant l'adoption de la DPCIA, et une approche fondée sur le volume ne rendrait pas compte de cette baisse. Deuxièmement, les données sur les importations de "produits du thon", en tant que tels, ne sont disponibles qu'à partir de 1989. Il est préférable de ne pas fonder une analyse rétrospective sur des données concernant une seule année, car cette année pourrait ne pas être représentative. C'est pourquoi le modèle des États-Unis utilise la part du Mexique dans les importations de l'ensemble du thon (c'est-à-dire les produits du thon et le thon frais) au cours des trois années précédant 1990. Le résultat pourrait surestimer le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages, mais il est probablement très proche de la part historique du Mexique dans les importations de produits du thon car: 1) les produits du thon sont un sous-ensemble important de la catégorie "l'ensemble du thon", car ils représentent entre 90,3 et 98,0% des importations des États-Unis dans cette catégorie, en volume, depuis 1989; et 2) la part du Mexique dans les importations états-uniennes de produits du thon en 1989 (3,8%) était très proche de la part du Mexique dans les importations états-uniennes de l'ensemble du thon (3,4%).

47. Sur cette base, les États-Unis ont identifié leurs importations de thon en provenance du Mexique au cours des trois années précédant 1990 et ont calculé la part de marché du Mexique, en volume, qui était de 3,9%. Les États-Unis notent aussi qu'en 1987 la part du Mexique dans les importations a atteint son niveau le plus élevé, soit 5,8%. Par conséquent, 3,9% est une estimation raisonnable de ce que la part annuelle du Mexique dans les importations états-uniennes de produits du thon serait en l'absence de la mesure des États-Unis, et 5,8% représente le plus haut niveau possible des importations potentielles qui pourraient être affectées par la mesure des États-Unis (compte non tenu des préférences des consommateurs des États-Unis pour les produits du thon non pêché par encerclement des dauphins).

48. Ensuite, pour établir une fourchette des importations états-uniennes de produits du thon mexicains auxquelles on pourrait s'attendre dans le cadre du contrefactuel, les États-Unis ont appliqué les deux pourcentages à leurs importations actuelles de produits du thon sur la base des importations annuelles moyennes pour 2013-2015. Pendant cette période, les États-Unis ont importé, en moyenne, 251 011 tonnes métriques de produits du thon par an. Si on attribue aux produits mexicains une part de 3,9% des importations à ce niveau, les importations états-uniennes de produits du thon mexicains seraient d'environ 9 789 tonnes métriques par an. Si on prend la part record du Mexique dans les importations, soit 5,8%, les importations états-uniennes de produits du thon mexicains seraient de 14 559 tonnes métriques par an.

49. Pour établir la valeur de leurs importations de produits du thon mexicains dans le cadre du contrefactuel, les États-Unis ont multiplié la quantité projetée d'importations de produits du thon mexicains par le prix moyen à l'importation des produits du thon en provenance du monde entier, à l'exclusion du Mexique, pour 2013-2015. Exclure les importations en provenance du Mexique du calcul du prix moyen des produits du thon permet de tenir compte de toute différence de prix entre les produits du thon mexicains et d'autres produits du thon qui serait due à l'inadmissibilité des produits mexicains au bénéfice du label. D'après ce calcul, la valeur annuelle des importations états-uniennes de produits du thon mexicains dans le cadre du contrefactuel serait de 51,8 millions de dollars EU avec une part de 3,9% des importations de produits du thon, et de 77,1 millions de dollars EU avec une part de 5,8% des importations.

50. De cette valeur projetée des importations états-uniennes de produits du thon mexicains dans le cadre du contrefactuel, il faut soustraire la valeur des importations états-uniennes actuelles de produits du thon mexicains pour déterminer dans quelle mesure ces importations seraient plus élevées si la mesure des États-Unis était retirée. Si on utilise la valeur moyenne réelle des importations états-uniennes de produits du thon mexicains pour 2013-2015, on obtient 32,9 millions de dollars EU avec une part de 3,9% des importations, et une limite supérieure de 58,1 millions de dollars EU avec la part record du Mexique de 5,8% des importations.

**C. Il faut revoir à la baisse les résultats de l'approche fondée sur le marché compte tenu des préférences des États-Unis afin d'arriver à un niveau exact d'annulation ou de réduction des avantages**

51. Comme cela est indiqué plus haut, cette approche fondée sur le marché ne tient pas compte de la préférence actuelle des consommateurs des États-Unis pour des produits du thon pêché par des méthodes autres que l'encerclement des dauphins. De ce fait, et du fait que, dans le



cadre du contrefactuel les producteurs et les détaillants pourraient tout de même différencier les produits du thon pêché par des méthodes de pêche autres que l'encerclement des dauphins de ceux du thon pêché par cette méthode, il faudrait revoir à la baisse les chiffres mentionnés dans la section précédente pour arriver à un niveau exact d'annulation ou de réduction des avantages.

52. On constate l'incidence sur le marché de cette préférence des consommateurs dans les engagements que les nombreuses entreprises approvisionnant le marché des États-Unis ont pris auprès de l'EII. Ces engagements ne dépendent pas de la teneur de la législation des États-Unis, et ne changeraient probablement pas si la mesure était retirée. Il est difficile d'estimer la proportion du marché des États-Unis qui est couverte par les engagements pris auprès de l'EII, bien que 90% soit une estimation raisonnable, puisqu'environ 90% des entreprises thonières dans le monde ont pris de tels engagements. Au minimum, la révision à la baisse doit refléter les politiques des détaillants individuels versées au dossier. Des détaillants représentant 46,6% de la consommation totale de produits du thon des États-Unis ont des politiques consistant à ne pas vendre de produits du thon pêché par encerclement des dauphins, ou des politiques qui ne sont pas affectées par la mesure en matière d'étiquetage *Dolphin Safe*. Il est donc nécessaire de réduire d'autant les projections des exportations mexicaines de produits du thon vers les États-Unis dans le cadre du contrefactuel. Pour ce faire, le modèle des États-Unis, après avoir calculé la valeur estimée des importations de produits du thon mexicains, multiplie ce chiffre par 0,53 pour refléter la part de marché disponible pour les produits du thon pêché par encerclement des dauphins, puis soustrait la valeur des importations effectives du Mexique.

53. Ainsi, le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages, ajusté compte tenu des préférences des consommateurs, serait de **8,5 millions de dollars EU** si on utilise la valeur réelle moyenne des importations états-uniennes de produits du thon mexicains pour 2013-2015, et de **21,9 millions de dollars EU** si on utilise la part record du Mexique dans les importations.

## V. CONCLUSION

54. Les États-Unis demandent que l'arbitre constate que le niveau de la suspension de concessions demandée par le Mexique excède le niveau approprié de l'annulation ou de la réduction des avantages. Le niveau plus approprié serait de l'ordre de **8,5 à 21,9 millions de dollars EU** par an.

### RÉSUMÉ DE LA DÉCLARATION LIMINAIRE DES ÉTATS-UNIS

55. La question en l'espèce est de savoir si l'autorisation de suspendre des concessions demandée par le Mexique est "équivalente" au niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages causée par la mesure et, si ce n'est pas le cas, de savoir quel est le niveau équivalent. Les États-Unis ont montré que la demande du Mexique n'était pas compatible avec les prescriptions du Mémorandum d'accord. Par conséquent, il est approprié de passer à la deuxième partie de la question. L'analyse et les calculs effectués par les États-Unis montrent que le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages ne devrait pas dépasser 8,5 à 21,9 millions de dollars EU par an.

## I. LE MODÈLE DU MEXIQUE EST FONDAMENTALEMENT VICIÉ ET N'EST PAS CAPABLE D'ESTIMER AVEC EXACTITUDE LE NIVEAU DE L'ANNULATION OU DE LA RÉDUCTION DES AVANTAGES

56. Les éléments de preuve montrent que les trois hypothèses essentielles qui sous-tendent le modèle du Mexique sont toutes incorrectes, et que le calcul de l'annulation ou de la réduction des avantages du Mexique est considérablement gonflé.

### A. La mesure n'interdit pas la vente de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis

57. L'une des hypothèses clés qui sous-tend le modèle du Mexique est que la mesure des États-Unis "interdit effectivement" les ventes de thon à nageoires jaunes en conserve aux États-Unis. Sur la base de cette hypothèse, le Mexique estime le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages en modélisant l'introduction d'un nouveau produit hypothétique sur le marché des États-Unis, au lieu de modéliser l'élimination des normes d'étiquetage. Ce faisant, il ne

tient pas compte des données sur les importations et la consommation effectives de thon à nageoires jaunes en conserve des États-Unis et calcule la demande de ce produit à partir d'hypothèses incorrectes.

58. La mesure des États-Unis n'est ni une prohibition *de facto* ni une prohibition *de jure* de la vente de thon à nageoires jaunes en conserve. Beaucoup de pays dans le monde capturent et transforment du thon à nageoires jaunes. C'est la deuxième espèce de thon produite, en volume, par l'industrie thonière mondiale. La majorité des captures sont effectuées par des navires équipés de sennes coulissantes et sont destinées au marché mondial des conserves. La pièce MEX-15 montre que des produits du thon à nageoires jaunes en conserve fabriqués aux États-Unis et importés sont vendus sur le marché des États-Unis. Le Mexique exporte aussi du thon en conserve vers les États-Unis. Il était la sixième source des importations de thon en conserve des États-Unis en 2014-2015, avec une part de 3,6% des importations totales de thon en conserve, en volume. La part du Mexique dans les importations états-uniennes de thon en conserve est conforme à sa part dans les importations états-uniennes d'autres grands produits de la mer, comme les crevettes, crabes et sardines.

59. Par ailleurs, les éléments de preuve montrent que c'est une absence de demande, et non pas une absence d'offre, qui est responsable du fait que le thon à nageoires jaunes en conserve représente seulement 1 à 2% de la consommation de thon en conserve des États-Unis. Premièrement, le thon à nageoires jaunes représentait une plus grande part des approvisionnements des conserveries des États-Unis dans les années 1980, mais à l'époque il était surtout vendu non pas comme "thon à nageoires jaunes" mais, mélangé avec de la bonite rayée, comme "à thon chair pâle". Par conséquent, le fait que les conserveries des États-Unis achetaient auparavant davantage de thon à nageoires jaunes ne veut pas dire qu'il existait alors une forte demande de produits élaborés exclusivement avec du thon à nageoires jaunes. Deuxièmement, la baisse régulière des achats de thon à nageoires jaunes des conserveries des États-Unis au cours des trois dernières décennies confirme l'absence de demande de thon à nageoires jaunes en conserve de la part des consommateurs des États-Unis. Troisièmement, le comportement des producteurs de thon sur le marché des États-Unis, qui fournissent des quantités croissantes de produits de l'albacore et mettent en conserve du thon à nageoires jaunes et de la bonite rayée sous le nom de thon à chair pâle, confirme aussi l'absence de demande de thon à nageoires jaunes de la part des consommateurs des États-Unis. Quatrièmement, la hausse des prix de gros et de détail du thon aux États-Unis au début des années 1990 réfute l'allégation du Mexique selon laquelle la baisse des achats de thon à nageoires jaunes des conserveries des États-Unis était due au fait que la mesure restreignait l'offre.

60. Il y a plusieurs facteurs qui ont fait baisser la demande de thon à nageoires jaunes en conserve, y compris: 1) le fait que le thon à nageoires jaunes est le seul type de thon capturé en association avec des dauphins, ce qui va fortement à l'encontre des préférences des consommateurs des États-Unis; 2) une préférence croissante pour l'albacore; et 3) une préférence pour le thon à chair pâle contenant exclusivement ou principalement de la bonite rayée, laquelle a une plus faible teneur en mercure que le thon à nageoires jaunes et est moins chère. Les éléments de preuve réfutent donc l'allégation du Mexique selon laquelle la mesure des États-Unis interdit effectivement les ventes de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis. Par conséquent, la décision de ne pas tenir compte des données existantes sur la consommation et de calculer une fonction de demande entièrement à partir de l'hypothèse d'une très forte préférence non observée pour le thon à nageoires jaunes en conserve est erronée.

#### **B. Le Mexique n'est pas le seul fournisseur possible de thon à nageoires jaunes en conserve**

61. Une autre grande hypothèse qui sous-tend le modèle du Mexique est qu'il est le seul fournisseur possible de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis, ou le seul fournisseur possible de thon à nageoires jaunes en conserve à bas prix. Sur la base de cette hypothèse, le modèle du Mexique assimile le "thon à nageoires jaunes en conserve" aux exportations de thon en conserve du Mexique vers les États-Unis et ne tient pas compte de toutes les autres sources potentielles de thon à nageoires jaunes en conserve. En réalité, toutefois, le Mexique n'est pas le fournisseur d'un produit unique, qu'il s'agisse du thon à nageoires jaunes en conserve ou du thon à nageoires jaunes en conserve "à bas prix", et les consommateurs des États-Unis n'ont *pas* de préférence pour le thon à nageoires jaunes en conserve du Mexique par rapport à tous les autres types de thon en conserve.

62. Comme cela a déjà été expliqué, le Mexique est loin d'être la seule source de thon à nageoires jaunes de qualité conserve, et le marché des produits du thon des États-Unis est fortement intégré dans l'industrie thonière mondiale. Une grande partie du thon acheté par les conserveries des États-Unis a été capturé par des navires battant pavillon étranger, et les importations représentent près de la moitié du thon en conserve sur le marché des États-Unis. Les sources des importations de produits du thon des États-Unis incluent des Membres dont les flottilles sont parmi les principaux pêcheurs de thon à nageoires jaunes et des Membres qui achètent du thon aux principaux pêcheurs de thon à nageoires jaunes. Il n'est donc guère surprenant que de nombreuses entreprises thonières, des États-Unis et d'autres pays, commercialisent des produits élaborés exclusivement ou partiellement avec du thon à nageoires jaunes sur le marché des États-Unis. Par conséquent, il y a actuellement de nombreux fournisseurs de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis qui auraient la capacité d'en fournir beaucoup plus si la demande des États-Unis était plus importante.

63. Le Mexique reconnaît désormais que tel est le cas, mais allègue que seul le thon à nageoires jaunes en conserve du Mexique entrerait sur le marché des États-Unis au motif que: 1) le Mexique est un producteur unique de thon à nageoires jaunes à bas prix; et 2) il n'y a "aucune raison" que si le scénario que modélise le Mexique se réalise, les concurrents nationaux et étrangers du Mexique accroissent leur production de thon à nageoires jaunes en conserve destinée au marché des États-Unis. Les éléments de preuve versés au dossier prouvent le contraire.

64. Premièrement, le Mexique ne présente aucun élément de preuve concernant le coût de production de sa branche de production ou de celles d'autres Membres pour prouver que la sienne et celle qui produit du thon à nageoires jaunes en conserve au plus bas prix. En fait, les éléments de preuve disponibles indiquent que tel n'est pas le cas. D'autres pays ont des avantages beaucoup plus importants sur le plan de la transformation du thon à bas prix. L'allégation du Mexique est aussi contredite par le fait que son modèle suppose que le thon à nageoires jaunes équatorien est interchangeable avec le thon à nageoires jaunes mexicain, et par le fait que les produits mexicains ne sont actuellement pas les produits du thon à nageoires jaunes en conserve les moins chers sur le marché des États-Unis.

65. Deuxièmement, le Mexique allègue à tort qu'il n'y a "aucune raison" que, si le scénario qu'il modélise se réalise, les autres branches de production du thon nationales et étrangères n'accroissent pas leurs ventes de thon à nageoires jaunes en conserve sur le marché des États-Unis. Le fondement de l'allégation du Mexique est que les autres producteurs ne seraient pas affectés par l'élimination de la mesure des États-Unis, mais ce n'est pas ce que le Mexique a modélisé. Il a modélisé l'introduction d'un nouveau produit pour lequel il y a une forte demande des consommateurs qui n'est pas satisfaite, de sorte que le produit se vend à un prix plus élevé et en beaucoup plus grandes quantités que le thon à nageoires jaunes en conserve. Le prix à l'importation aux États-Unis généré par le modèle du Mexique est nettement plus élevé que le prix à l'importation actuel du thon en conserve mexicain et du thon en conserve des autres pays qui produisent du thon à nageoires jaunes en conserve. Il est aussi nettement supérieur au prix à l'importation moyen actuel dans l'UE du thon à nageoires jaunes en conserve. Il est tout simplement déraisonnable de supposer, comme le Mexique, que tous les producteurs de thon à nageoires jaunes en conserve ne réagiraient pas à l'augmentation considérable de la demande supposée par le modèle du Mexique en augmentant la production de ce produit destinée au marché des États-Unis.

66. En somme, les éléments de preuve disponibles contredisent l'allégation du Mexique selon laquelle il est le seul fournisseur possible de thon à nageoires jaunes en conserve, à bas prix ou autre, sur le marché des États-Unis. Par conséquent, la décision d'assimiler les importations états-uniennes de thon à nageoires jaunes en conserve aux exportations de thon en conserve du Mexique est erronée et ne peut pas être utilisée pour calculer avec exactitude le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages en l'espèce.

### **C. Les équations de la demande du Mexique sont incorrectes**

67. Le Mexique a utilisé un modèle de choix pour représenter la demande sur les marchés des États-Unis et du Mexique, mais a établi les équations de la demande entièrement sur la base d'hypothèses et non sur la base des données très désagrégées au niveau des consommateurs ou des études spécialisées qui seraient normalement utilisées pour la construction d'un tel modèle. Les éléments de preuve prouvent que les hypothèses faites par le Mexique sont incorrectes.

68. Premièrement, l'hypothèse du Mexique selon laquelle les États-Unis et le Mexique constituent un marché unique, sur lequel les consommateurs ont les mêmes préférences, est contredite par les éléments de preuve. Ceux-ci montrent que les consommateurs des États-Unis et du Mexique ont des préférences différentes concernant de nombreux produits alimentaires, y compris le thon en conserve. Par exemple, les consommateurs des États-Unis ont une nette préférence pour l'albacore en conserve, que les consommateurs mexicains ne partagent pas, et les consommateurs mexicains ont une préférence beaucoup plus marquée pour le thon à nageoires jaunes en conserve. Par ailleurs, les consommateurs des États-Unis ont montré une préférence pour le thon qui n'est pas capturé par encerclement des dauphins, laquelle ne semble pas exister chez les consommateurs mexicains. Enfin, l'allégation du Mexique voulant que le thon en conserve mexicain soit un produit fin dont le "prix est compétitif" par rapport à celui des produits "génériques" et qu'il soit donc impossible que les consommateurs des États-Unis ne le préfèrent *pas*, est incorrecte. En fait, les produits du thon à nageoires jaunes en conserve mexicains vendus sur le marché des États-Unis ne sont pas des produits fins et leur prix n'est pas compétitif par rapport aux produits à prix cassés.

69. Deuxièmement, l'hypothèse non étayée du Mexique selon laquelle la demande de thon en conserve aux États-Unis est représentée par une volonté moyenne de payer logistiquement répartie de 2 dollars par kg pour du thon à nageoires jaunes en conserve plutôt que d'autres types de thon en conserve est incompatible avec un modèle de choix du consommateur correctement structuré, et est réfutée par les éléments de preuve versés au dossier. Le Mexique affirme que son hypothèse d'une volonté moyenne de payer un supplément de 2 dollars par kg pour du thon à nageoires jaunes est prudente, car elle est en deçà du supplément calculé avec sa méthode de régression MCO pondérée. Mais il ne tient pas compte du fait que le supplément de 2 dollars par kg est *plus élevé* que le supplément calculé à l'aide des régressions MCO. Ajuster l'échelle de la fonction de répartition de telle façon que 6,6% des consommateurs soient prêts à payer un supplément de 4,65 dollars EU par kg est incorrect quoi qu'il en soit, car seulement 1 à 2% des consommateurs payent le supplément actuel. De même, le fait que près de la moitié du thon en conserve aux États-Unis est vendu en promotion confirme que la répartition logistique choisie par le Mexique n'est pas exacte pour le marché des États-Unis. Enfin, les prix à l'importation des produits du thon à nageoires jaunes dans l'UE montrent que, si la demande états-unienne de thon à nageoires jaunes était telle que les États-Unis importeraient 63 568 tonnes métriques de thon à nageoires jaunes en conserve si le prix à l'importation aux États-Unis atteignait 7,84 dollars EU par kg, de nombreux pays autres que le Mexique fourniraient le produit.

70. Troisièmement, le paramètre de l'"intensité de la demande" du Mexique est incompatible avec l'utilisation appropriée d'un modèle de choix du consommateur et est contredit par les éléments de preuve. Dans le modèle du Mexique, toutes les préférences des consommateurs autres que la préférence pour le thon à nageoires jaunes sont représentées par une variable unique qui reflète la consommation totale aux États-Unis et au Mexique. Étant donné que c'est essentiellement la seule variable qui change entre la demande des États-Unis et celle du Mexique, c'est le principal facteur qui détermine le résultat que donne le modèle. Cela est incompatible avec l'utilisation appropriée d'un modèle de choix, car un modèle correctement spécifié calculerait la demande de produits d'après leurs caractéristiques valorisées par les consommateurs. En outre, l'utilisation par le Mexique du paramètre de l'intensité de la demande est incompatible avec les éléments de preuve, puisqu'il n'est pas exact que la totalité du marché du thon en conserve des États-Unis représente le marché du thon à nageoires jaunes en conserve. Le thon à nageoires jaunes représente seulement 1 à 2% de l'ensemble du thon en conserve consommé, et seuls 6% au plus des consommateurs, d'après l'enquête menée par le Mexique lui-même, recherchent même du thon à nageoires jaunes en conserve. Pourtant, l'utilisation par le Mexique du paramètre de l'intensité de la demande suppose que le marché états-unien du *thon à nageoires jaunes* en conserve est identique au marché des États-Unis de *l'ensemble du thon en conserve*. En réalité, le fait que le marché états-unien de l'ensemble du thon en conserve est plus grand que le marché mexicain n'implique pas que le marché états-unien du thon à nageoires jaunes en conserve est proportionnellement aussi grand. C'est pourquoi, pour refléter avec exactitude la demande, un modèle doit être basé sur des données économiques, et non pas sur des hypothèses déraisonnables.

## II. LE MODÈLE DES ÉTATS-UNIS DONNE UNE ESTIMATION RAISONNABLE DU NIVEAU DE L'ANNULATION OU DE LA RÉDUCTION DES AVANTAGES

71. Les États-Unis ont présenté un modèle qui donne une estimation raisonnable du niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages, et le Mexique n'a pas montré qu'il était inapproprié d'utiliser la période antérieure à 1990 pour estimer la part de marché dont il disposerait si la mesure était retirée.

72. Premièrement, l'accord entre les États-Unis et le Mexique concernant les importations de thon mexicain des États-Unis entre 1987 et 1989 n'a pas restreint les importations pendant cette période. Pendant une année seulement, à savoir 1987, les importations de produits du thon mexicains des États-Unis se sont approchées du niveau convenu. En 1988 et 1989, les importations états-uniennes en provenance du Mexique n'ont atteint que 29,7% et 47,5% des niveaux convenus. En outre, les éléments de preuve concernant la part du Mexique dans les importations états-uniennes de tous les produits du thon pendant la période antérieure à l'interdiction de 1980 confirment que la part du Mexique dans les importations sur la période 1987-1989 était représentative de la part du Mexique en l'absence de toute mesure affectant ses exportations vers les États-Unis.

73. Deuxièmement, les éléments de preuve disponibles semblent indiquer que l'ALÉNA ne ferait pas de différence significative pour la part de marché du Mexique dans les importations de produits du thon des États-Unis. L'évolution des parts de marché du Mexique pour les produits les plus semblables aux produits du thon montre que l'ALÉNA n'a pas eu d'effet important ou durable sur la part du Mexique dans les importations. Les parts du Mexique dans les importations états-uniennes de crabes, de crevettes et de sardines ont toutes augmenté dans les années suivant l'ALÉNA (bien que sans aucune commune mesure avec l'augmentation de 2 056% de la part du Mexique dans les importations de thon en conserve prédite par le modèle du Mexique), mais elles ont ensuite toutes baissé pour revenir aux niveaux d'avant l'ALÉNA (toutes, sauf celles des sardines, dans les cinq années suivant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA). Les données relatives aux importations de thon en conserve des États-Unis en provenance d'autres pays qui ont connu une modification du traitement tarifaire donnent également à penser qu'il n'est pas déraisonnable d'utiliser la part de marché du Mexique antérieure à l'ALÉNA.

74. Troisièmement, on prend en compte la situation géographique et la capacité des conserveries des États-Unis, ainsi que la capacité des conserveries mexicaines en utilisant la part de marché du Mexique dans l'ensemble du thon comme base de référence. Dans les années 1980, lorsqu'il y avait davantage de conserveries des États-Unis dans la région du Pacifique Est et que la capacité de mise en conserve du Mexique était plus faible, le Mexique exportait des longes de thon et du thon surgelé vers le marché des États-Unis. Avec l'expansion de l'industrie mexicaine de la conserve, la composition des exportations du Mexique s'est modifiée au profit du thon en conserve. Le modèle des États-Unis tient compte des modifications de la composition des exportations du Mexique vers les États-Unis en utilisant la part record du Mexique dans les importations de l'ensemble du thon pour estimer sa part dans les importations de produits du thon en l'absence de la mesure, et multiplie la quantité estimée des importations en provenance du Mexique par le prix plus élevé de l'ensemble des produits du thon plutôt que par le prix plus bas du thon cru destiné à la mise en conserve.

75. En conclusion, le modèle des États-Unis est compatible avec les modèles utilisés dans des arbitrages précédents et donne un résultat raisonnable. Le Mexique n'a pas montré que ce n'était pas le cas. Par conséquent, le niveau de l'annulation ou de la réduction des avantages situé entre 8,5 et 21,9 millions de dollars EU par an est approprié.

---