

ANNEXE A

PREMIÈRES COMMUNICATIONS ÉCRITES DES PARTIES

Table des matières		Page
Annexe A-1	Résumé analytique de la première communication écrite de l'Union européenne	A-2
Annexe A-2	Résumé analytique de la première communication écrite des États-Unis	A-11
Annexe A-3	Résumé analytique de la première communication écrite des Philippines	A-21

ANNEXE A-1

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA PREMIÈRE COMMUNICATION ÉCRITE DE L'UNION EUROPÉENNE

I. INTRODUCTION

1. Le présent différend porte sur une violation flagrante des première et deuxième phrases de l'article III:2. Depuis de nombreuses décennies, les Philippines appliquent des taxes intérieures moins élevées aux spiritueux distillés de fabrication nationale par rapport aux spiritueux distillés similaires ou directement concurrents et directement substituables importés de l'Union européenne ("l'UE") et d'autres Membres de l'OMC. Cette discrimination à l'encontre des spiritueux distillés importés s'est malheureusement aggravée au cours des dernières années, l'écart entre les droits frappant les produits nationaux et ceux frappant les produits importés s'étant creusé.

2. Les autorités philippines ont à plusieurs reprises reconnu publiquement l'incompatibilité des mesures en cause avec les règles de l'OMC. En fait, ces dernières années, plusieurs projets de lois visant à réformer le régime de droits d'accise ont été proposés. Certains d'entre eux envisageaient la création d'une structure d'imposition unique pour l'ensemble des produits alcooliques, basée sur la teneur en alcool plutôt que sur les matières premières utilisées. Toutefois, la branche de production de spiritueux locale a opposé une forte résistance à ces propositions, qui n'ont jamais été approuvées.

3. Le marché philippin des spiritueux représente actuellement, selon les estimations, environ 49 millions de caisses de neuf litres par an, ce qui en fait l'un des marchés de spiritueux les plus importants de la région Asie-Pacifique. Ce marché est largement dominé par les produits nationaux, qui, pris ensemble, représentent quasiment 98 pour cent de la consommation totale, laissant aux spiritueux importés une part de moins de 2,5 pour cent. C'est aussi un marché plutôt oligopolistique car trois grandes entreprises philippines détiennent environ 90 pour cent du marché global des spiritueux.

4. L'UE est le plus gros exportateur mondial de spiritueux, la valeur annuelle de ses exportations s'élevant à plus de 5 milliards d'euros. Aux Philippines seulement, les importations en provenance de l'Union européenne se chiffrent actuellement à environ 18 millions d'euros par an.

II. ARGUMENT JURIDIQUE

5. Les Philippines manquent à leurs obligations au titre des première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT, car en vertu de leur régime de droits d'accise, elles appliquent aux spiritueux distillés importés i) des taxes intérieures supérieures à celles qui frappent les produits similaires, et ii) des taxes intérieures plus élevées de manière à protéger leur branche de production nationale.

6. Tout d'abord, l'UE fait remarquer que les mesures en cause constituent des "taxes intérieures" au sens de l'article III:1 et III:2 du GATT de 1994 car elles sont perçues sur la totalité des spiritueux distillés destinés à la consommation aux Philippines, qu'ils soient produits localement ou importés, et non "à l'importation ou "à l'occasion de" l'importation de spiritueux distillés.

A. ARTICLE III:2 DU GATT, PREMIÈRE PHRASE

7. Selon la jurisprudence établie, une mesure fiscale est contraire à la première phrase de l'article III:2: i) lorsque les produits nationaux et importés frappés par la taxe sont "similaires", et ii) lorsque les taxes appliquées aux produits importés sont "supérieures" à celles frappant les produits

nationaux similaires. Il est important de noter qu'une mesure satisfaisant à ces deux prescriptions peut être considérée *ipso facto* comme enfreignant la première phrase de l'article III:2. En réalité, le principe général énoncé à l'article III:1 sert également de base à la première phrase de l'article III:2. Ainsi, pour établir qu'il y a violation de cette dernière disposition, il est inutile de démontrer que les mesures en cause sont appliquées "de manière à protéger la production nationale".

1. Les spiritueux produits à partir des matières premières désignées et les spiritueux produits à partir d'autres matières premières sont des "produits similaires"

8. Dans le cadre des affaires *Japon – Boissons alcooliques II* et *Canada – Périodiques*, l'Organe d'appel a entériné l'approche suivie auparavant par plusieurs groupes spéciaux du GATT en décidant que l'expression "produits similaires" devait être évaluée au cas par cas. Plus précisément, l'Organe d'appel a estimé que certains critères permettant de déterminer si des produits étaient "similaires" étaient: les utilisations finales du produit sur un marché donné; les goûts et habitudes des consommateurs; les propriétés, la nature et la qualité des produits. En outre, une classification tarifaire uniforme des produits peut également être pertinente pour déterminer quels produits sont "similaires". Il convient de rappeler que des produits similaires ne sont pas forcément identiques en tous points. S'agissant des boissons alcooliques, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon – Boissons alcooliques I* a affirmé que "les différences mineures en ce qui concerne le goût, la couleur et les autres propriétés (y compris différentes teneurs en alcool) n'empêchaient pas les produits de remplir les conditions requises pour être considérés comme des "produits similaires"". Il a également ajouté que "des produits "similaires" ne {devenaient} pas "non similaires" simplement à cause de différences dans les traditions locales des consommateurs d'un pays [...] ou de différences de prix, souvent sous l'influence de mesures extérieures appliquées par les pouvoirs publics (par exemple, les droits de douane) et des conditions du marché (par exemple, l'offre et la demande et les marges commerciales)".

9. L'UE fait observer que les mesures en cause ont pour effet d'appliquer des taxes intérieures différentes à des produits similaires. En effet, les spiritueux de fabrication nationale sont frappés de droits d'accise moins élevés que ceux qui frappent les spiritueux importés qui ont les mêmes utilisations finales, répondent aux mêmes goûts et habitudes des consommateurs, ont les mêmes propriétés et la même nature, et relèvent de la même classification tarifaire. L'UE n'allègue pas nécessairement que tous les spiritueux relevant de la position 2208 du SH sont des "produits similaires". Elle pense cependant que – à tout le moins – et indépendamment du type et de l'origine des matières premières utilisées pour leur production, tous les gins vendus aux Philippines sont des produits similaires, tous les brandys vendus aux Philippines sont des produits similaires, tous les whiskys vendus aux Philippines sont des produits similaires, toutes les vodkas vendues aux Philippines sont des produits similaires, tous les rhums vendus aux Philippines sont des produits similaires, etc. L'UE trouve que, en l'espèce, il ne serait pas nécessaire que le Groupe spécial décide quels types de spiritueux sont "similaires" à d'autres types de spiritueux (par exemple si un gin est similaire à une vodka). En effet, pour un même type de spiritueux (gin, brandy, whisky, rhum, vodka etc.), la législation philippine prévoit l'application d'une taxation discriminatoire à l'encontre des produits importés.

10. Premièrement, les spiritueux distillés ont en général les mêmes utilisations finales. Ils sont tous consommés nature, avec des glaçons, mélangés à d'autres boissons alcooliques ou, plus souvent, dilués avec de l'eau ou d'autres boissons non alcooliques (par exemple jus, boissons gazeuses). Tous sont consommés pour les mêmes raisons: étanchement de la soif, socialisation, détente, ivresse agréable. Il est important de noter que tous ces modes de consommation coexistent souvent et alternent en fonction de l'occasion et de l'humeur du consommateur. En fait, les entreprises philippines et non philippines présentent leurs produits (sur leurs sites Web ou par le biais de publicités) de façons semblables, par exemple comme des produits pouvant être consommés nature ou

dans des cocktails. Les matières premières utilisées pour la distillation n'ont absolument aucune incidence sur les modes de consommation. Cela est confirmé par l'enquête sur les préférences des consommateurs récemment menée par Euromonitor.

11. Deuxièmement, les goûts et habitudes des consommateurs ne sont pas influencés par les matières premières utilisées pour la distillation. De fait, les spiritueux locaux et importés peuvent être achetés par les consommateurs dans les mêmes points de vente: des points de vente où ils sont consommés sur place (par exemple pubs, bars, restaurants, boîtes de nuit et discothèques) ou achetés pour être emportés (par exemple supermarchés). Tous ces spiritueux (indépendamment des matières premières utilisées pour leur production) peuvent être consommés à domicile, chez des amis, ou encore dans des lieux publics tels que les restaurants et les bars. Ils peuvent être consommés avant, après ou pendant les repas. En outre, ils sont consommés en des occasions très semblables, ainsi que le confirme l'enquête menée par Euromonitor sur les préférences des consommateurs. En témoignent également les publicités des entreprises: de nombreux fabricants (philippins et non philippins) présentent leurs produits comme étant "idéaux" pour certaines occasions ou circonstances particulières (par exemple pour célébrer des retrouvailles, des événements importants, des anniversaires ou des succès en affaires, ou encore pour des moments romantiques). Enfin, des éléments de preuve montrent que tous ces spiritueux sont largement consommés par toutes les catégories de consommateurs sans distinction d'âge, de sexe ou de profession. D'ailleurs, les mêmes consommateurs boivent souvent divers spiritueux, en fonction de l'occasion et des circonstances.

12. Troisièmement, les propriétés physiques fondamentales de tous les spiritueux distillés – indépendamment des matières premières utilisées pour la distillation – sont essentiellement les mêmes: tous les spiritueux sont des formes concentrées d'alcool obtenues par distillation. Pris ensemble, l'alcool éthylique et l'eau représentent plus de 99 pour cent du volume de tous les spiritueux distillés. Au stade de la distillation, tous les spiritueux sont presque identiques, ce qui signifie que les matières premières utilisées dans ce processus n'ont presque aucune incidence sur le produit final. Les procédés employés après la distillation comme le vieillissement, la dilution avec de l'eau ou l'adjonction d'aromatisants ont un impact relativement plus important sur le produit final. Les fabricants philippins disent d'ailleurs ouvertement que leurs produits ont été fabriqués et/ou aromatisés de la même façon que les produits importés correspondants. Par exemple, les marques locales de gin mettent toutes en avant la présence d'essence de baies de genièvre, qui est ce qui donne traditionnellement au gin sa saveur particulière. D'autre part, les marques locales de vodka mentionnent le filtrage par charbon de bois, qui constitue une étape fondamentale de la production de vodka. Fondamentalement, ce qui compte, c'est que tous les produits en cause sont des spiritueux distillés, qui ont une teneur en alcool élevée, des couleurs, des goûts et des odeurs semblables, et sont mis en bouteilles et étiquetés presque de la même manière. De fait, la teneur moyenne en alcool varie entre 25 pour cent et 40 pour cent pour les spiritueux fabriqués à partir des matières premières désignées comme pour les spiritueux fabriqués à partir d'autres matières premières. De plus, les spiritueux de la même catégorie et du même genre ont la même teneur en alcool. S'agissant de la couleur, on note qu'elle est identique ou très semblable pour tous les produits de la même catégorie et du même genre. Quant au goût et à l'odeur, on peut observer que les spiritueux obtenus à partir des matières premières désignées ont, souvent grâce à l'adjonction d'extraits et d'aromatisants, un goût et un nez semblables à ceux des spiritueux fabriqués à partir d'autres matières premières.

13. Quatrièmement, les effets physiologiques et psychologiques des spiritueux sur les personnes sont essentiellement dus à la présence d'alcool éthylique. Ces effets sont fonction d'un certain nombre de facteurs: le type et la quantité d'alcool consommé; l'âge; le poids et le sexe du consommateur; les aliments présents dans l'estomac; la situation dans laquelle l'alcool est consommé. Les matières premières à partir desquelles le spiritueux a été distillé n'ont aucune incidence à cet égard. En réalité, les législations nationales qui restreignent par exemple la consommation, la fabrication, la publicité, la vente et l'usage des boissons alcooliques ne font en général pas de distinction entre les spiritueux

fabriqués à partir de certaines matières premières et les spiritueux similaires obtenus à partir d'autres matières premières. Cela est vrai aux Philippines également, à en croire les réglementations relatives à la conduite en état d'ivresse ou à la vente et à la distribution de boissons alcooliques, par exemple.

14. Cinquièmement, tous les produits en cause relèvent de la position 2208 du SH, qui vise l'"alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80 pour cent vol; [les] eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses". Le SH regroupe tous les spiritueux distillés sous la même position et les subdivise en sous-groupes en fonction du type de spiritueux. La matière première utilisée pour la production des différents types de spiritueux n'entre quasiment pas en ligne de compte: un whisky, une vodka, un gin ou un rhum relèvent toujours d'une sous-position particulière, qu'il ait été fabriqué à partir, par exemple, de sucre de canne, de noix de coco, de raisin, de blé, de pommes de terre, etc. Les données communiquées par les Philippines concernant les exportations de spiritueux philippins confirment que les spiritueux locaux relèvent de la même sous-position du SH que les spiritueux importés aux Philippines, même s'ils sont obtenus à partir de matières premières différentes. Dans ces conditions, il conviendrait de garder à l'esprit que dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a insisté sur l'importance des positions du SH pour établir la similarité des produits.

15. Pour conclure, il est évident que les spiritueux fabriqués à partir des matières premières désignées et ceux fabriqués à partir d'autres matières premières sont des produits "similaires". Il est estimé que, si tous les spiritueux distillés ne sont pas "similaires" au sens de l'article III:2, du moins tous les produits relevant du même type le sont. Il est intéressant de noter que dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, le Groupe spécial a constaté que deux types différents de boissons alcooliques (le shochu et la vodka) étaient des produits "similaires" au titre de la première phrase de l'article III:2. *A fortiori*, un raisonnement similaire devrait, dans le cadre de l'affaire en cours, conduire à considérer que des produits sont "similaires" lorsqu'ils appartiennent au même type de spiritueux. On peut également souligner que les faits de la cause en l'espèce sont, dans une certaine mesure, analogues à ceux examinés dans l'affaire *Mexique – Taxes sur les boissons sans alcool*, dans laquelle le Mexique appliquait une taxation dissemblable à deux matières premières (l'une produite dans le pays, le sucre de canne, l'autre importée, le sucre de betterave), toutes deux utilisées pour la fabrication des mêmes produits (boissons sans alcool et sirops). Dans cette affaire, le Groupe spécial a conclu que le sucre de betterave et le sucre de canne étaient des produits "similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2.

2. Les taxes frappant les produits importés sont "supérieures à" celles frappant les produits nationaux similaires

16. D'après la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'interdiction des taxes discriminatoires énoncée à la première phrase de l'article III:2 n'est pas subordonnée à "l'existence d'effets sur le commerce", pas plus qu'elle n'est justifiée par une norme *de minimis*. En réalité, au titre de cette disposition, même le plus petit "dépassement" est de trop.

17. Dans la présente affaire, les mesures en cause frappent les spiritueux distillés obtenus à partir de matières premières non désignées d'une taxe intérieure bien plus élevée que celle qui frappe les spiritueux produits à partir des matières premières désignées. Il est utile de rappeler que la grande majorité des produits importés sont frappés des taux de taxation élevés tandis que l'intégralité des produits locaux bénéficient du taux de taxation faible. Il convient simplement de souligner que le fait qu'un petit nombre de produits importés puissent également bénéficier du taux de taxation plus faible n'empêche pas que les mesures violent la première phrase de l'article III:2. Comme l'a dit clairement le Groupe spécial chargé de l'affaire *Argentine – Peaux et cuirs*, "la première phrase de l'article III:2 est applicable à chaque opération d'importation". Il suffit donc pour que l'existence d'une infraction

à cette disposition soit établie qu'un produit importé soit frappé d'une taxe supérieure à celle qui frappe un produit national similaire.

B. ARTICLE III:2 DU GATT, DEUXIÈME PHRASE

1. Les produits importés et les produits nationaux sont des "produits directement concurrents ou directement substituables"

18. Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a dit qu'une détermination sur le point de savoir si deux produits étaient "directement concurrents ou directement substituables" devait être prise au cas par cas et compte tenu de "*tous les faits pertinents de l'espèce*". Tout d'abord, il convient de rappeler que la deuxième phrase de l'article III:2 vise les produits *imparfaitement* substituables, étant donné que les produits *parfaitement* substituables relèvent de la première phrase de ladite disposition. En outre, cette disposition concerne non seulement les différences de taxation entre les produits qui sont *effectivement* concurrents sur un marché donné mais aussi les différences de taxation entre des produits *potentiellement* concurrents. Ainsi, si les goûts et les habitudes des consommateurs peuvent varier d'un marché à l'autre, les mesures fiscales ne devraient pas être utilisées pour "figer" les préférences des consommateurs pour les produits nationaux. C'est pourquoi des éléments de preuve montrant que deux produits ne sont pas en concurrence sur un marché à un moment donné ne sont pas pertinents si l'absence de concurrence effective est due, tout du moins en partie, aux mesures fiscales en cause. Dans le cadre de l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a insisté sur le fait que la concurrence sur le marché était un phénomène dynamique, en constante évolution, et que, par conséquent, le concept de produits "directement concurrents ou directement substituables" ne pouvait pas être limité "*aux situations dans lesquelles les consommateurs considér[aient] déjà les produits comme des produits de remplacement*"; il a par ailleurs ajouté que "*[s']il n'était possible de se fonder que sur les cas de substitution actuels, l'objet et le but de l'article III:2 pourraient être compromis par la taxation protectrice que cette disposition vis[ait] à interdire*".

19. L'UE souhaite d'emblée rappeler que les organes juridictionnels de l'OMC ont, dans le cadre de différends antérieurs, conclu que tous les types de spiritueux relevant de la position 2208 du SH étaient des "produits directement concurrents ou directement substituables". L'UE souhaite également faire remarquer que les producteurs philippins eux-mêmes reconnaissent publiquement que la concurrence sur le marché des spiritueux est intense, non seulement entre les spiritueux d'un même type, mais également entre les différentes catégories de spiritueux.

20. Premièrement, les propriétés physiques fondamentales de tous les spiritueux - indépendamment des matières premières utilisées pour la distillation - sont essentiellement les mêmes. Tous les spiritueux sont des formes concentrées d'alcool obtenues par distillation. Au stade de la distillation, tous les spiritueux sont presque identiques, ce qui signifie que les matières premières utilisées dans ce processus n'ont quasiment aucune incidence sur le produit final. Il est à noter que dans l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*, le Groupe spécial a estimé que "*le fait qu'un produit [était] une eau de vie distillée de bouche ayant une forte teneur en alcool [était] une caractéristique importante qui défini[ssait] ce produit*". Par contre, le Groupe spécial a constaté que même "*les différences qui inter[venaient] après la distillation en raison de la filtration, de la coloration ou du vieillissement des boissons [n'étaient] pas importantes au point de rendre les produits non substituables*". De même, dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, le Groupe spécial a considéré qu'il suffisait d'observer que tous les produits en cause "*[avaient] la caractéristique essentielle d'être des boissons alcooliques distillées*" et qu'ils étaient "*mis en bouteilles et étiquetés d'une manière semblable*". À l'inverse, les petites différences dans le processus de filtrage ou de vieillissement ou dans la couleur et l'arôme n'étaient pas considérées comme suffisantes pour rendre les produits non concurrents ou non substituables. Ce qui est crucial, dans le présent différend, c'est que tous les

produits en cause sont des spiritueux distillés qui ont une forte teneur en alcool, des couleurs, des goûts et des odeurs semblables, et sont mis en bouteilles et étiquetés presque de la même manière.

21. Deuxièmement, tous les spiritueux ont les mêmes utilisations finales et font l'objet de publicités semblables. Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a souscrit à l'avis du Groupe spécial en constatant que le critère décisif pour déterminer si deux produits étaient directement concurrents ou directement substituables était le point de savoir s'ils avaient des utilisations finales communes. Il convient cependant de garder à l'esprit qu'il n'est pas nécessaire que ces utilisations finales communes correspondent parfaitement. Comme l'a noté le Groupe spécial chargé de l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*, "*il suffit que certains consommateurs puissent les préférer à certaines fins et dans certaines occasions*". En outre, les chevauchements actuels entre différentes utilisations peuvent être limités du fait, par exemple, de droits protecteurs ou d'autres obstacles au commerce qui font augmenter considérablement les prix des produits importés par rapport aux produits locaux. Ainsi, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Corée – Boissons alcooliques* a examiné les utilisations finales communes afin d'établir l'existence, soit dans l'immédiat soit "*dans un avenir proche et raisonnablement prévisible*", d'un rapport de concurrence entre les produits.

22. Il est à noter que tous les spiritueux distillés sont consommés de façons semblables: nature, avec des glaçons ou dilués avec d'autres boissons alcooliques ou, plus souvent, avec de l'eau ou des boissons non alcooliques. Tous sont consommés pour les mêmes raisons: étanchement de la soif, socialisation, détente, ivresse agréable. Tous peuvent être consommés avant, après ou pendant les repas. Tous peuvent être consommés à domicile ou dans des lieux publics (restaurants, bars, pubs, discothèques, etc.).

23. Par ailleurs, le fait que les spiritueux sont tous en concurrence les uns avec les autres (indépendamment de la matière première utilisée pour la distillation) pour les mêmes utilisations saute aux yeux lorsque l'on examine les stratégies de commercialisation adoptées par les producteurs de spiritueux. Il convient de rappeler que, comme l'ont souligné les Groupes spéciaux chargés des affaires *Corée – Boissons alcooliques* et *Chili – Boissons alcooliques*, les stratégies de commercialisation sont des éléments particulièrement utiles pour déterminer si des produits sont substituables. En effet, "*[l]es stratégies de commercialisation qui mettent en évidence des distinctions essentielles entre les produits ou, à défaut, de profondes ressemblances, peuvent être des instruments d'analyse utiles*". Dans le cadre du présent différend, la manière dont les fabricants philippins tentent de présenter leurs produits comme étant similaires ou équivalents aux spiritueux importés concurrents, voire meilleurs, est particulièrement significative. Par exemple, les brandys locaux sont clairement décrits comme étant semblables soit aux brandys espagnols soit aux brandys français. En plus de porter des noms espagnols, de nombreux brandys des Philippines ont des étiquettes sur lesquelles figurent des termes et des images qui font indéniablement référence à l'Espagne. Pour tenter de comparer les brandys locaux aux brandys importés, des entreprises philippines diffusent même des publicités tendant à donner l'impression que certains d'eux sont produits à partir de raisin (comme le sont les brandys importés), ce qui bien sûr n'est pas le cas. Des stratégies de marketing analogues sont adoptées par les producteurs philippins de spiritueux pour d'autres spiritueux également: par exemple, le whisky, le gin, le rhum, la vodka, la tequila, etc. Enfin, il est à noter que plusieurs producteurs philippins mettent en place des campagnes publicitaires laissant entendre que leurs produits peuvent concurrencer, à l'échelle mondiale, n'importe quel autre spiritueux sur le plan de la popularité et de la qualité.

24. Troisièmement, le fait qu'ils utilisent les mêmes circuits de distribution et de vente est un indicateur supplémentaire de la substituabilité entre les spiritueux fabriqués à partir des matières premières désignées et ceux fabriqués à partir de matières premières non désignées. S'agissant de la distribution, on remarque que les spiritueux nationaux et les spiritueux importés recourent à des réseaux de distribution similaires.

25. S'agissant des points de vente, tous les spiritueux peuvent être achetés par la clientèle philippine soit dans des points de vente au détail soit dans des points de vente où ils sont consommés sur place. En particulier, dans les points de vente au détail, ils sont présentés dans les mêmes rayons, les produits importés et nationaux étant côte à côte. Cette mise en place dans les rayons répond clairement au besoin des consommateurs de pouvoir choisir entre des produits concurrents et substituables. Le fait que dans les points de vente où les spiritueux sont consommés sur place, comme les bars et les restaurants, on trouve systématiquement un assortiment de bouteilles de marques locales et importées sur les étagères situées derrière le bar est tout aussi révélateur. De même, les établissements de restauration proposant des boissons offrent à leurs clients à la fois des spiritueux locaux et des spiritueux non locaux. Il suffit de passer en revue les photos publiées sur leurs sites Web pour s'apercevoir que tous les types de spiritueux sont utilisés simultanément.

26. Quatrièmement, on peut noter que, bien que les marques locales tendent à être parfois meilleur marché et les marques importées à être souvent plus chères, cela n'est pas systématique. Tant dans les supermarchés que dans les bars, on relève que plusieurs marques importées et locales sont vendues à des prix comparables. La concurrence entre les différentes marques de spiritueux existe donc bien aussi sur le plan des prix, et cela est vrai tant entre les différentes marques d'un même type de spiritueux qu'entre des marques de types de spiritueux différents. Cette concurrence basée sur les prix est ouvertement reconnue, même par les producteurs locaux.

27. Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a dit que l'élasticité-prix croisée de la demande était l'un des critères permettant de déterminer la concurrence et la substituabilité directe, mais ne devait pas être considérée comme étant le critère décisif. Une comparaison des prix courants des spiritueux commercialisés aux Philippines devrait cependant tenir compte du fait que les mesures mêmes en cause ont de toute évidence une incidence notable sur le prix effectif des spiritueux importés. En fait, si les spiritueux importés étaient frappés de la même taxe que les produits nationaux, la diminution de leurs prix de revente finals pourrait aller jusqu'à 40 pour cent. Il convient par ailleurs de garder aussi à l'esprit que les mesures en cause semblent aussi avoir un effet pervers, en ce sens qu'elles ont également une incidence sur la taxe sur la valeur ajoutée ("TVA") applicable aux spiritueux importés aux Philippines. En effet, l'Union européenne croit comprendre que l'assiette de la TVA est le "coût total au débarquement", c'est-à-dire la valeur totale utilisée par le Bureau des douanes pour calculer les droits de douane, majorée des droits de douane et d'accise.

28. En outre, il est à noter que, en particulier ces dernières années, les producteurs locaux ont créé un certain nombre de marques haut de gamme afin de concurrencer de façon plus efficace les marques importées sur les segments de produits relativement plus onéreux des marchés de spiritueux. Les producteurs philippins de spiritueux le reconnaissent ouvertement. *Mutatis mutandis*, il apparaît que la situation est comparable à celle examinée par le Groupe spécial dans le différend *Corée – Boissons alcooliques*, dans laquelle il a jugé pertinent le fait que les sociétés coréennes aient "*réagi à la menace potentielle représentée par les importations de boissons de type occidental en créant et en vendant du soju dilué de qualité supérieure*".

2. Les spiritueux ne sont pas "frappés d'une taxe semblable"

29. Ainsi que l'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques II*, il faut considérer que deux produits concurrents ou substituables ne sont pas "frappés d'une taxe semblable" chaque fois que l'écart de taxation est plus que négligeable. Selon le même rapport, il convient de déterminer au cas par cas si la différence de taxation est *de minimis* ou non.

30. Aux Philippines, les spiritueux produits à partir de matières premières non désignées sont frappés d'une taxe qui peut, en fonction de la fourchette de prix dont ils relèvent, être 10,8 fois,

21,62 fois ou 43,23 fois supérieure à celle appliquée aux spiritueux produits à partir de matières premières désignées. Il est à noter que cet écart de taxation s'est par ailleurs creusé ces dernières années: entre 1988 et 2011, la taxe appliquée aux spiritueux produits à partir de matières premières désignées a augmenté de 84 pour cent tandis que celle appliquée aux spiritueux produits à partir de matières premières non désignées a augmenté de 112 pour cent.

31. Ces écarts de taxation sont extrêmement importants. En d'autres termes, pour paraphraser la constatation de l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada – Périodiques*, on peut dire que l'ampleur de la dissemblance de taxation en l'espèce est "*plus qu'excessive, elle est en fait prohibitive*". De fait, dans les différends antérieurs portant sur des boissons alcooliques, les organes juridictionnels de l'OMC ont constaté que des écarts de taxation moins importants étaient plus que *de minimis*.

3. La taxation est appliquée de manière à protéger la production nationale

32. Dans l'affaire *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a défini l'approche à adopter pour déterminer si la taxation dissemblable de produits directement concurrents ou directement substituables est appliquée "de manière à protéger la production nationale". Cette approche a par la suite été développée et appliquée dans les affaires qui ont suivi. En particulier, les organes juridictionnels de l'OMC ont examiné, entre autres choses, la structure des mesures, leur application générale aux produits nationaux par rapport aux produits importés ainsi que les objectifs de ces mesures définis par la loi. Dans le cadre du présent différend, plusieurs faits et circonstances importants prouvent de façon irréfutable que le régime de droits d'accise est appliqué "de manière à protéger" les producteurs philippins de spiritueux.

33. Premièrement, il convient de rappeler que dans le cadre des différends antérieurs portant sur des boissons alcooliques, les organes juridictionnels de l'OMC ont constaté que l'ampleur même de la différence de taxation entre les différents spiritueux distillés était un élément de preuve suffisant pour conclure que les mesures en cause étaient appliquées de manière à protéger les produits locaux. En particulier, les écarts de taxation constatés dans ces différends étaient tous moins importants (voire beaucoup moins importants) que ceux prévus par le régime de droits d'accise des Philippines. En l'espèce, les écarts de taxation sont donc d'une telle ampleur qu'ils constituent des éléments de preuve manifestes du fait que les mesures en cause sont appliquées de manière à protéger les producteurs nationaux.

34. Deuxièmement, il faut souligner que le régime de droits d'accise des Philippines fait une distinction arbitraire entre les spiritueux produits à partir des matières premières désignées et ceux produits à partir d'autres matières premières. Aucune raison objective justifiant cette distinction n'a jamais été fournie par les autorités philippines. En outre, aucune raison apparente ne peut être déduite de la conception et des principes de base des mesures. Il apparaît que les mesures ne sont ni rationnelles ni logiques si l'on exclut la raison la plus évidente qui est d'aider les producteurs locaux de spiritueux. En effet, *toutes* les matières premières désignées sont produites aux Philippines. Ainsi, les distillateurs locaux peuvent acheter localement les matières premières utilisées pour la distillation et fabriquer des produits qui seront frappés d'une taxe moins élevée que celle frappant la plupart des produits fabriqués ailleurs et expédiés ensuite aux Philippines.

35. Troisièmement, tous les spiritueux produits aux Philippines (étant fabriqués à partir des matières premières désignées) sont frappés du taux de taxation faible tandis que la grande majorité des spiritueux importés (étant fabriqués à partir d'autres matières premières) sont frappés des taux de taxation élevés. L'application des mesures en cause à des fins de protection est encore plus mise en évidence par le fait que dans certains cas (par exemple pour le rhum "Malibu"), même les spiritueux importés produits à partir des matières premières désignées sont frappés des taux de taxation élevés, et non du taux faible, dont ils peuvent en principe bénéficier. Il est à noter que dans l'affaire *Corée –*

Boissons alcooliques, l'Organe d'appel a constaté que le fait que la taxe en cause était appliquée de telle manière que les tranches de taxation inférieures couvraient presque exclusivement les produits nationaux tandis que les tranches de taxation supérieures englobaient quant à elles presque exclusivement les produits importés, étayait la conclusion selon laquelle la mesure était appliquée de manière à protéger la production nationale. Surtout, le fait que certains spiritueux importés puissent être frappés du taux de taxation inférieur n'est pas pertinent. Dans l'affaire *Canada – Périodiques*, l'Organe d'appel a estimé que "la taxation différente, ne serait-ce que de quelques produits importés par rapport aux produits nationaux directement concurrents ou directement substituables, [était] incompatible avec les dispositions de la deuxième phrase de l'article III:2". De même, dans l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*, le Groupe spécial a insisté sur le fait que "ce n'[était] pas parce que des produits nationaux [étaient] taxés au même taux que les produits importés qu'une mesure ne [pouvait] contrevenir aux dispositions de la deuxième phrase de l'article III:2".

36. Quatrièmement, les autorités philippines ont publiquement reconnu, dans de nombreuses déclarations officielles, l'incompatibilité des mesures en cause avec les règles de l'OMC et leur effet discriminatoire à l'encontre des spiritueux importés. Par exemple, le Sénateur Ralph G. Recto (qui a présenté le projet de loi du Sénat n° 1854, devenu ensuite la Loi de la République n° 9334), au cours des délibérations du Sénat en 2004. Plus récemment, le Département des finances, dans deux lettres adressées à l'ambassadeur d'Espagne aux Philippines (décembre 2007) et au "Consejo Regulator del Brandy de Jerez" (mars 2009). À nouveau, le 11 mai 2009, le Département du commerce et de l'industrie lorsque, dans un courrier au Président de la Commission des voies et moyens de la Chambre des représentants des Philippines, il a recommandé l'adoption des propositions de modification du régime de droits d'accise. Enfin, le Président du Sénat, M. Enrile, lors de l'audience du 15 septembre 2009, devant la Commission des voies et moyens.

37. Cinquièmement, le fait qu'il existe aussi un texte législatif (le Règlement fiscal n° 2-97) faisant, à propos des mesures en cause, une distinction explicite entre les "spiritueux distillés importés" et les "spiritueux distillés nationaux", est très révélateur. L'UE pense que ce genre de "dérapage" du législateur philippin est symptomatique de la visée des mesures en cause.

III. CONCLUSION

38. L'UE demande au Groupe spécial: i) de constater qu'en appliquant des taxes inférieures aux spiritueux distillés "produits à partir de sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne, à condition que ces matières premières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés", les Philippines ont agi d'une manière incompatible avec leurs obligations au titre des première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994, et ont, de ce fait, annulé et compromis les avantages résultant pour l'Union européenne de cet accord; et ii) de recommander aux Philippines d'adopter les mesures nécessaires pour rendre le régime de droits d'accise conforme à leurs obligations au titre du GATT de 1994.

ANNEXE A-2

**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA PREMIÈRE COMMUNICATION
ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS****I. CONTEXTE FACTUEL**

1. Les Philippines protègent leur production nationale de spiritueux distillés en appliquant des taux de droits très faibles aux spiritueux produits à partir d'un petit nombre de matières premières locales, tout en appliquant des taux de droits bien plus élevés aux autres spiritueux, pour la plupart importés. Elles font cela en dépit du degré élevé de substituabilité existant entre tous les types de spiritueux distillés, et en particulier entre les marques importées et les marques philippines. En appliquant arbitrairement un taux de droit très faible aux produits fabriqués à partir de matières premières locales et un taux bien plus élevé aux spiritueux importés, les mesures des Philippines protègent la production nationale de spiritueux, d'une manière très semblable aux mesures jugées incompatibles avec les règles de l'OMC dans les différends *Japon – Boissons alcoolique II*, *Corée - Boissons alcooliques* et *Chili – Boissons alcooliques*.

2. Le régime fiscal des Philippines pour les spiritueux distillés est énoncé dans l'article 141 du Code des impôts, édicté par la Loi de la République n° 8424 de 1997 et modifié par la Loi de la République n° 9334 de 2004. L'article 141 énonce les taux de droits, les catégories de produits auxquels les taux s'appliquent et les méthodes de calcul de la taxe applicable pour chaque produit.

3. L'article 141 répartit les spiritueux en deux grandes catégories, visées par l'article 141(a) et l'article 141(b) de la loi. Un taux de droit unique faible s'applique à tous les spiritueux visés par l'article 141(a), tandis que les spiritueux visés par l'article 141(b) sont assujettis à l'un des trois taux plus élevés possibles, en fonction du prix de détail net d'une bouteille de 750 millilitres du spiritueux. L'article 141 prévoit en outre la révision à la hausse des taux applicables aux spiritueux au fil du temps.

4. Le taux de droit faible prévu à l'article 141(a) s'applique aux produits distillés à partir de sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha ou de sucre de canne. De plus, pour qu'un spiritueux distillé fabriqué à partir de l'une de ces matières premières bénéficie du taux faible, la matière première en question doit être produite commercialement dans le pays où elle est transformée en spiritueux distillé. Toutes les matières premières énumérées à l'article 141(a) sont produites aux Philippines.

5. En réalité, les Philippines ont reconnu qu'appliquer des taxes plus faibles aux produits distillés à partir de ces matières premières revenait à appliquer des taxes plus faibles aux produits obtenus à partir de matières premières indigènes. Il est indiqué dans le Plan de développement du Département du commerce et de l'industrie pour 200[4] que "les droits d'accise applicables aux spiritueux distillés imposent un taux de taxation moins élevé sur les produits fabriqués à partir de matières premières disponibles dans le pays (noix de coco, palme ou sucre de canne, par exemple)".

6. Tous les spiritueux qui ne sont pas produits à partir de l'une de ces matières premières typiques des Philippines relèvent de la deuxième catégorie de leur régime fiscal, visée à l'article 141(b) du Code des impôts. Les produits de cette deuxième catégorie sont frappés de l'un des trois taux de taxation prévus, en fonction du prix de détail d'une bouteille de 750 millilitres du spiritueux. Tous les taux de taxation relevant de la deuxième catégorie sont bien plus élevés que le faible taux perçu sur les produits fabriqués à partir de matières premières indigènes. Le taux le moins élevé de la

deuxième catégorie est de 146,97 pesos par litre d'alcool (proof) et le plus élevé est de 587,87 pesos par litre d'alcool (proof).

**Catégorie de taxe sur les spiritueux en fonction de la matière première
et du prix (par litre d'alcool (proof))**

		Taxe au 01/01/2009	Taxe au 01/01/2011 (augmentation prévue de 8%)
141 a) – Matières premières locales		13,59	14,68
141 b) – Autres matières premières	Prix d'une bouteille de 750 ml		
	De 0 à 250 pesos	146,97	158,73
	De 250 à 675 pesos	293,93	317,44
	Plus de 675 pesos	587,87	634,90

7. Tous les taux sont établis en pesos par litre d'alcool (proof). La taxe applicable à un spiritueux distillé particulier peut être calculée à l'aide d'une formule type. Par exemple, la taxe applicable à une bouteille de 750 millilitres de whisky White Castle local (80 degrés proof, ou 40 pour cent d'alcool), avec le taux de droit de 2009 de 13,59 pesos par litre d'alcool (proof), serait calculée comme suit:

$$13,59 \times (40/100) \times 2 \times (750/1000) = 8,15 \text{ pesos}$$

La taxe applicable à une bouteille de 750 millilitres de whisky Jim Beam Black importé (86 degrés proof, ou 43 pour cent d'alcool), avec le taux de droit de 2009 de 293,93 pesos par litre d'alcool (proof), serait de:

$$293,93 \times (43/100) \times 2 \times (750/1000) = 189,5 \text{ pesos}$$

8. Aux Philippines, des règlements promulgués au titre de la loi sur la taxation des spiritueux distillés précisent le "prix de détail net" pour chaque marque, ainsi que la taxe applicable. Ces règlements dressent la liste des marques vendues aux Philippines, et précisent pour chacune d'elles le prix de détail net par bouteille et le montant correspondant de la taxe applicable. Ils distinguent les produits admissibles au bénéfice du taux de taxation faible (les produits "locaux") des produits assujettis au taux de taxation plus élevé.

II. ARGUMENT JURIDIQUE

A. LES MESURES DES PHILIPPINES SONT INCOMPATIBLES AVEC L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994

9. L'article III:2 du GATT de 1994 s'applique aux taxes intérieures telles que le droit d'accise national en cause dans le présent différend. L'article III:2 du GATT de 1994 dispose ce qui suit:

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

Le paragraphe premier dispose quant à lui ce qui suit:

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

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

11. Les mesures relatives aux droits d'accise appliquées par les Philippines aux spiritueux distillés sont incompatibles avec les obligations au titre des première et deuxième phrases de l'article III:2, parce qu'elles frappent les produits importés de taxes intérieures supérieures à celles qui frappent les produits nationaux similaires, et qu'elles sont appliquées aux produits importés de manière à protéger la production nationale. Sont examinées ci-après, tout d'abord, la deuxième phrase de l'article III:2 puis la première phrase du même article.

B. LES MESURES DES PHILIPPINES SONT INCOMPATIBLES AVEC LA DEUXIÈME PHRASE DE L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994

12. Le régime fiscal des Philippines applicable aux spiritueux distillés est incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994. Conformément à l'approche adoptée par des groupes spéciaux antérieurs et l'Organe d'appel, pour démontrer qu'une mesure est incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2, une partie plaignante doit montrer:

- que les produits importés et les produits nationaux qui sont en concurrence les uns avec les autres sont "directement concurrents ou directement substituables";
- que les produits importés et nationaux directement concurrents ou directement substituables ne sont pas "frappé[s] d'une taxe semblable"; et
- que la taxation dissemblable des produits importés directement concurrents ou directement substituables est "appliquée[] ... de manière à protéger la production nationale".

1. Les spiritueux distillés des Philippines et les spiritueux distillés importés sont directement concurrents ou directement substituables

13. Plusieurs groupes spéciaux antérieurs et l'Organe d'appel ont examiné la question de savoir si certains spiritueux distillés étaient "directement concurrents ou directement substituables" au sens de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994. Les groupes spéciaux de l'OMC qui ont étudié la question ont tous adopté une approche semblable, consistant à évaluer des facteurs comme les caractéristiques physiques, les circuits de distribution et les utilisations finales, pour déterminer si les produits en cause étaient "directement concurrents ou directement substituables".

14. Les spiritueux distillés des Philippines et les spiritueux importés ont des caractéristiques physiques, des utilisations finales, des circuits de distribution, une substituabilité et une classification tarifaire semblables. D'après l'approche suivie par les groupes spéciaux de l'OMC antérieurs, ces similitudes démontrent que les spiritueux distillés philippins et les spiritueux distillés importés sont directement concurrents ou directement substituables sur le marché des Philippines.

Caractéristiques physiques

15. Les spiritueux distillés philippins et importés ont des caractéristiques physiques semblables, notamment l'apparence, la couleur et la teneur en alcool.

16. La pièce US-38 contient des photos de produits philippins et importés, accompagnés de descriptifs tirés de publicités, d'autres déclarations d'entreprises et de déclarations de consommateurs. Il ressort de ces documents qu'en termes de couleur, les produits philippins sont comparables aux produits importés – par exemple, les whiskys philippins comme les whiskys importés sont des spiritueux bruns, et les vodkas philippines comme les vodkas importées sont des spiritueux blancs.

17. Fabricants, distributeurs et détaillants utilisent des termes semblables pour décrire les produits nationaux et importés dans les publicités locales. Par exemple, tant les publicités pour les brandys importés que celles pour les brandys nationaux mettent en avant le parfum et la douceur des produits des marques concernées.

18. Les descriptifs et photos utilisés par les entreprises philippines présentent carrément leurs produits comme des substituts des produits internationaux, ayant des caractéristiques semblables à celles de leurs concurrents étrangers. Le Ginebra San Miguel produit aux Philippines est un "gin de type hollandais" dont le "parfum prédominant provient des baies de genièvre importées d'Europe". Le Gran Matador Solera Gran Reserva est fabriqué à partir de "concentrés de brandy Solera Gran Reserva soigneusement choisis en provenance d'Espagne". Le whisky St. George de qualité supérieure "s'approche des whiskys importés en termes de goût, de parfum et de puissance alcoolique".

19. Les marques nationales et importées ne se distinguent pas les unes des autres par la teneur en alcool, qui est une autre caractéristique physique importante. Par exemple, en vertu des normes philippines, tous les whiskys, indépendamment de la matière première, doivent avoir une teneur en alcool éthylique d'au moins 32,5 pour cent.

20. Ainsi, d'après des caractéristiques physiques telles que l'apparence, le goût, la couleur et la teneur en alcool, les spiritueux distillés fabriqués à partir de matières indigènes aux Philippines sont directement concurrents ou directement substituables par rapport aux spiritueux distillés importés.

Circuits de distribution

21. Les marques philippines et les marques importées sont vendues par le biais des mêmes circuits de distribution. Les règles et règlements relatifs à la distribution et à la vente des spiritueux s'appliquent à tous les types de spiritueux, ce qui corrobore la conclusion selon laquelle ils sont vendus par les mêmes détaillants et grossistes, dans les mêmes locaux commerciaux. Les règlements relatifs à la vente et à la distribution ne font pas de distinction entre les spiritueux nationaux et les spiritueux importés, ni ne différencient les spiritueux en fonction de la matière première utilisée pour la production. Par exemple, la "liste récapitulative des prescriptions concernant les établissements du secteur alimentaire", bien que valable généralement pour les grossistes, les importateurs et les exportateurs, ne prévoit pas de règles différentes pour les différents produits. De même, le pouvoir

d'appliquer des taxes municipales vaut pour la totalité des alcools, spiritueux et vins, indépendamment de la matière première et du fait que les produits soient importés ou nationaux.

22. En outre, sur les photographies des magasins des Philippines, on voit que les marques nationales et les marques importées proposées aux consommateurs philippins sont présentées côte à côte, souvent sur les mêmes rayonnages. La pièce US-30 donne des exemples concrets de produits importés et nationaux vendus par le biais des mêmes circuits de distribution aux Philippines, y compris de nombreux exemples dans lesquels les spiritueux distillés nationaux et les spiritueux distillés importés sont présentés à la vente côte à côte dans les mêmes magasins.

23. Comme le montrent ces exemples, les marques nationales et les marques importées sont vendues par le biais des mêmes circuits de distribution, ce qui prouve encore qu'elles sont directement concurrentes ou directement substituables.

Utilisations finales des spiritueux

24. Les utilisations finales des produits fabriqués à partir de matières indigènes et de ceux fabriqués à partir de matières non indigènes indiquent également que les spiritueux distillés nationaux et les spiritueux distillés importés sont "directement concurrents ou directement substituables". Les données recueillies directement auprès des consommateurs, ainsi que les éléments de preuve décrivant la manière dont les produits sont présentés aux consommateurs dans les magasins, les restaurants et les bars, corroborent tous la conclusion selon laquelle ces produits ont des utilisations finales semblables.

25. Euromonitor International a entrepris une étude des consommateurs aux Philippines, afin de comprendre comment ces derniers percevaient les différentes marques de spiritueux distillés, nationales et importées. L'étude fournit des renseignements détaillés sur les utilisations finales des spiritueux aux Philippines, y compris l'utilisation finale en ce qui concerne la boisson elle-même (par exemple si le spiritueux est consommé nature) et en ce qui concerne le cadre dans lequel elle est consommée (par exemple à domicile ou ailleurs).

26. Les résultats de cette étude confirment que les marques nationales et les marques importées ont des utilisations finales comparables. Les personnes ayant répondu à l'enquête ont indiqué qu'elles consommaient aussi bien des marques nationales que des marques importées nature, avec de l'eau ou dans des cocktails. Elles ont également dit consommer aussi bien des marques nationales que des marques importées dans des types de lieux semblables: bars, discothèques, restaurants et événements sportifs. Les consommateurs boivent des marques nationales et des marques importées à des moments semblables et dans des cadres semblables (par exemple, produits nationaux comme produits importés sont consommés après le travail, avant le dîner).

27. Les photographies de magasins et de restaurants aux Philippines corroborent les réponses des personnes interrogées lors de l'enquête sur les préférences des consommateurs conduite par Euromonitor, et confirment que les utilisations finales des marques importées et des marques nationales sont les mêmes. Les marques nationales et les marques importées sont présentées ensemble dans les bars et les supermarchés et sont vendues ensemble sur les cartes des boissons.

28. Ainsi, tant les renseignements recueillis auprès des consommateurs que les éléments de preuve relevés sur le marché démontrent que les utilisations finales des marques nationales et des marques importées sont les mêmes.

Substituabilité au niveau du prix

29. Les éléments de preuve suggèrent aussi que les produits fabriqués à partir de matières indigènes et les produits fabriqués à partir de matières non indigènes sont substituables en fonction du prix. Si les Philippines supprimaient les aspects discriminatoires de leur taxe sur les spiritueux importés, la différence de prix entre les produits importés et les produits nationaux serait réduite. Les résultats de l'enquête d'Euromonitor sur les préférences des consommateurs philippins à la question de savoir si au lieu de produits nationaux, ils achèteraient dans certains cas des produits importés si la différence de prix entre les deux était moindre indiquent que les variations de prix incitent les consommateurs à acheter davantage de spiritueux importés et moins de spiritueux nationaux.

Classification du Système harmonisé

30. Quelle que soit la matière première, les spiritueux distillés relèvent de la position 2208.

31. Pour résumer, les spiritueux distillés philippins et les spiritueux distillés nationaux sont "directement concurrents ou directement similaires". Les producteurs philippins de spiritueux distillés utilisent des matières premières locales pour produire leurs spiritueux, qui sont ensuite réglementés, commercialisés, et vendus côte à côte avec les produits importés et consommés pour des raisons semblables dans les mêmes type de lieux. Ces produits sont directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits fabriqués par leurs concurrents internationaux, et pourtant ils sont frappés d'un taux de taxation nettement moins élevé.

2. Les produits philippins et les produits importés ne sont pas frappés d'une taxe semblable

32. En vertu de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, une partie plaignante doit démontrer que les produits nationaux et les produits importés ne sont pas "frappé[s] d'une taxe semblable". Dans les règlements des Philippines qui dressent la liste des marques de spiritueux et des taxes applicables, les produits sont subdivisés en deux groupes: les produits "locaux" et les produits "importés". Les produits fabriqués à partir de matières premières locales et admissibles au bénéfice du taux de taxation faible, au titre de l'article 141(a), sont inclus dans une liste, et tous les autres produits – ceux frappés des taux de taxation plus élevés – constituent une deuxième liste.

33. Le Règlement fiscal n° 12-2004 est le règlement le plus récent dressant la liste des produits et des taxes appliquées aux différentes marques. Pour les produits "locaux" frappés du taux faible, énumérés dans l'annexe A du règlement, la taxe applicable par bouteille (ajustée en fonction des litres d'alcool (proof)) est très faible. Depuis 2009, les taxes applicables aux bouteilles de 750 millilitres varient de 6,35 pesos (pour une bouteille de 750 millilitres de rhum Tanduay) à 9,24 pesos (pour une bouteille de même taille de gin local Gordan's).

34. Par contre, les taxes sont nettement plus élevées pour tous les produits énumérés dans l'annexe B, à savoir les "Marques de spiritueux importés distillés à partir de grains, de céréales et de grains visés à l'article 141(b)". Ces produits sont, en fonction de leur prix, divisés en trois catégories, qui correspondent aux trois taux de taxation prévus à l'article 141(b). Les taux minimal et maximal (en pesos) par bouteille de 750 millilitres, applicables aux produits importés, tels qu'énoncés dans l'annexe, sont les suivants:

	Maximum 2009	Minimum 2009	Maximum 2011	Minimum 2011
Supérieur	379,17	352,72	409,51	380,94
De luxe	189,59	154,31	204,75	166,66
Ordinaire	99,21	79,36	107,15	85,71

35. Autrement dit, la taxe minimale par bouteille de 750 millilitres pour un produit de l'annexe B, de 79,36 pesos, est presque neuf fois supérieure à la taxe maximale par bouteille de 750 millilitres pour un produit de l'annexe A.

3. La taxation des spiritueux distillés protège la production nationale des Philippines

36. Le troisième élément de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT requiert que l'écart de taxation soit appliqué "de manière à protéger" la production nationale. En l'espèce, les Philippines ont elles-mêmes reconnu que les mesures étaient structurées de manière à avantager les produits fabriqués à partir de matières premières locales, et un examen objectif de la structure des mesures amène à conclure qu'elles protègent les produits nationaux.

37. L'ampleur même de la différence de taux de taxation entre les produits fabriqués à partir de matières locales typiques et tous les autres produits corrobore la conclusion selon laquelle les mesures ont pour effet de protéger la production nationale.

38. Le taux de taxation *le plus faible* prévu par le régime des Philippines pour les produits non fabriqués à partir de matières locales typiques est de 146,97 pesos par litre d'alcool (proof), soit *plus de dix fois* le taux appliqué aux produits locaux. Le taux de taxation le plus élevé représente *plus de 40 fois* le taux faible. L'ampleur de la discrimination prévue par le régime fiscal des Philippines est bien plus importante que les écarts de taxation dont il a été constaté qu'ils protégeaient la production nationale dans des différends antérieurs.

39. Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a noté que dans certains cas, la différence de taxation suffirait à elle seule à établir la protection de la branche de production nationale. Compte tenu de l'ampleur de la discrimination aux Philippines, cela seul étaye la conclusion selon laquelle les mesures "protègent] la production nationale".

40. Bien que l'ampleur de la différence de taxation entre les marques nationales et les marques importées suffise à démontrer que les mesures des Philippines protègent la branche de production nationale, d'autres faits viennent également à l'appui de cette conclusion.

41. Les mesures des Philippines divisent les spiritueux distillés en deux grandes catégories, en fonction de la matière première à partir de laquelle chacun d'entre eux est distillé. Comme cela est expliqué plus haut, les produits des Philippines et les produits importés sont substituables, et les matières premières qui sont désignées comme intrants pour les produits admissibles au bénéfice du taux de taxation faible sont toutes abondantes aux Philippines. Le régime des Philippines, à l'instar du régime analysé dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, "fonctionne de telle manière que les tranches de taxation inférieures couvrent presque exclusivement la production nationale et que les tranches de taxation supérieures englobent quant à elles presque exclusivement les produits importés". En outre, la législation des Philippines dispose que pour qu'un produit distillé à partir des matières premières typiquement locales bénéficie du traitement correspondant à la taxe faible, non seulement la matière première utilisée pour produire le spiritueux doit figurer sur la liste restreinte de produits indigènes, mais elle doit également être produite commercialement dans le pays où le spiritueux est produit. Cela impose un obstacle supplémentaire à l'application du même traitement correspondant à la taxe faible que celui qui est appliqué aux produits philippins.

42. Pour résumer, la mesure des Philippines est structurée de manière à favoriser les produits nationaux, car elle fait une distinction entre les matières premières typiques des Philippines et tous les autres produits.

C. PREMIÈRE PHRASE DE L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994: LES SPIRITUEUX DISTILLÉS IMPORTÉS SONT SIMILAIRES AUX SPIRITUEUX DISTILLÉS PHILIPPINS ET SONT FRAPPÉS D'UNE TAXE SUPÉRIEURE À CELLE QUI FRAPPE LES PRODUITS NATIONAUX

43. Pour établir qu'une taxe intérieure appliquée par un pays Membre est incompatible avec la première phrase de l'article III:2, il faut démontrer 1) que les produits importés et nationaux frappés d'une taxe sont "similaires" et 2) que les taxes appliquées aux produits importés sont "supérieures" à celles qui frappent les produits nationaux similaires. Comme cela est expliqué ci-après, les mesures en cause sont également incompatibles avec la première phrase de l'article III:2.

1. Les spiritueux distillés philippins sont "similaires" aux spiritueux distillés importés

44. S'agissant de déterminer si des produits sont "directement concurrents ou directement substituables", afin de déterminer si les spiritueux distillés importés et nationaux sont des "produits similaires", des groupes spéciaux antérieurs ont évalué des facteurs tels que les caractéristiques physiques des produits, les circuits de distribution, les utilisations finales, les goûts et habitudes des consommateurs et la classification tarifaire.

45. Plutôt que de spécifier quel type de spiritueux particulier bénéficie du traitement préférentiel, les mesures établissent une discrimination en spécifiant les matières premières utilisées pour fabriquer les produits – matières premières qui sont essentiellement utilisées pour produire les spiritueux "locaux" des Philippines, pas les spiritueux importés. Les faits sont semblables à ceux qui existaient dans l'affaire *Mexique – Taxes sur les boissons sans alcool*, où le sucre de canne et le sucre de betterave étaient tous deux utilisés pour fabriquer les boissons sans alcool visées par la mesure du Mexique. Ces deux matières premières étaient toutes deux utilisées pour fabriquer les mêmes produits. L'examen des caractéristiques et utilisations de ces deux matières a conduit le Groupe spécial à déterminer que les produits en aval étaient des produits "similaires".

46. Les Philippines produisent tout un éventail de produits à partir des matières locales désignées dans le texte de loi. L'entreprise Ginebra San Miguel produit à elle seule du brandy, de la vodka, du gin, de la tequila et du whisky. Pour les Philippines, les éléments de preuve étayaient la conclusion selon laquelle les produits locaux obtenus à partir de matières premières locales typiques (par exemple le gin, le whisky, la vodka, le brandy) font concurrence, et sont "similaires", aux produits équivalents importés.

47. Les Philippines ont, pour le brandy, le whisky et la vodka, promulgué des décrets administratifs normatifs sur les normes de produit, qui disposent explicitement que différentes matières premières peuvent être utilisées pour fabriquer le même "type" de spiritueux. Cela étaye la conclusion selon laquelle, aux fins des mesures des Philippines, le produit "local" est "similaire" au produit importé.

48. S'agissant du whisky et du brandy, les décrets administratifs normatifs disposent explicitement que le "whisky" et le "brandy" peuvent être fabriqués à partir de différentes matières premières. En particulier, les "assemblages" de brandy et les "assemblages" de whisky peuvent être obtenus à partir de "spiritueux neutres". Le décret administratif normatif relatif à la vodka ne mentionne aucune matière première dans la définition de la vodka, mais se contente de disposer qu'elle est fabriquée à partir d'un "spiritueux neutre" issu de la "fermentation de grains, de pommes de

terre ou de toute autre source". D'après les propres normes des Philippines, les vodkas, whiskys et brandys philippins sont "similaires" aux vodkas, whiskys et brandys importés.

49. Non seulement les produits des Philippines sont, d'après leurs caractéristiques physiques et la façon dont ils sont commercialisés et vendus, directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits importés, mais ils sont "similaires" aux produits nationaux.

50. Chaque type de spiritueux distillé philippin est virtuellement identique au spiritueux équivalent importé en termes de couleur, de conditionnement et de teneur en alcool. Par exemple, qu'ils soient importés ou nationaux, le gin et la vodka sont blancs, tandis que les whiskys et les brandys sont ambrés. Les publicités utilisent des termes semblables pour décrire la couleur et le goût des marques nationales et importées.

51. D'autres facteurs (utilisations finales, circuits de distribution, substituabilité) étayent également la conclusion selon laquelle les produits philippins frappés du taux de taxation faible sont "similaires" aux produits importés frappés du taux élevé. Par exemple, s'agissant des circuits de distribution, les marques nationales et importées du même type sont regroupées dans les magasins et rayonnages, ce qui démontre que la matière première n'est pas pertinente pour la manière dont les marques sont vendues. La deuxième photographie de la pièce US-30 montre des whiskys importés (Maker's Mark, Jack Daniel's, J&B) et le whisky national White Castle sur les mêmes rayonnages.

52. Les étiquettes des différentes marques soulignent par ailleurs la "similarité" des produits philippins et des produits importés. Par exemple, le whisky local White Castle et le whisky importé Jim Beam utilisent tous deux du rouge, du doré, du noir et du blanc sur leurs étiquettes, ainsi que des cachets et des images naturelles. Sur l'étiquette de la tequila Don Enrique apparaît un chapeau, qui fait penser au Mexique.

53. Les éléments de preuve recueillis sur le marché philippin (les résultats de l'enquête d'Euromonitor) révèlent que les produits importés ne sont pas différents – du point de vue des consommateurs – des spiritueux distillés produits localement à partir de matières premières locales. En bref, pour chaque variété de spiritueux distillé disponible, le produit philippin – fabriqué à partir de matières premières locales – est "similaire" au produit importé. Ainsi, ces produits sont "similaires" aux produits nationaux au sens de la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

2. Les produits importés sont "frappé[s] de taxes supérieures" à celles qui frappent les produits philippins

54. Comme cela est indiqué plus haut, une mesure est incompatible avec la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 si 1) le produit national et le produit importé sont des produits "similaires"; et 2) si le produit importé similaire est frappé d'une taxe supérieure à celle frappant le produit national. La différence de taxation entre les produits nationaux et les produits importés est tellement importante aux Philippines que dans les règlements récents, le taux de taxation le plus faible par bouteille applicable aux produits importés est presque neuf fois supérieur au taux le plus élevé par bouteille appliqué aux produits nationaux. Ainsi, les produits importés sont indéniablement "frappé[s] d'une taxe supérieure" à celle frappant les produits nationaux.

III. CONCLUSION

55. Pour les raisons exposées plus haut, les États-Unis demandent au Groupe spécial de constater que les mesures des Philippines concernant la taxation des spiritueux distillés sont:

- incompatibles avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, en tant que taxe appliquée aux spiritueux distillés importés qui sont directement concurrents ou directement substituables par rapport aux spiritueux distillés nationaux qui ne sont pas "frappés d'une taxe semblable"; et
- incompatibles avec la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, en tant que taxe sur les spiritueux distillés importés qui est "supérieure [] à celles qui frappent les produits nationaux similaires".

ANNEXE A-3**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA PREMIÈRE COMMUNICATION
ÉCRITE DES PHILIPPINES****I. INTRODUCTION**

1. La présente affaire porte sur le droit d'un pays en développement Membre de l'OMC d'imposer le régime fiscal le mieux adapté pour réaliser les objectifs fiscaux fixés dans sa constitution, compte tenu des contraintes administratives et des contraintes d'exécution auxquelles il est confronté en ce qui concerne le recouvrement de l'impôt.

2. L'équité fiscale est un principe important de l'objectif des Philippines en matière de fiscalité. Le paragraphe 28(1) de l'article VI de la Constitution des Philippines prévoit que "la règle en matière de taxation sera uniforme et équitable. Le Congrès établira un système de taxation progressif". Cela signifie, entre autres choses, que l'imposition devrait être basée sur la capacité de chaque contribuable à payer. Ainsi, les produits chers, achetés en général par des consommateurs aisés, devraient être frappés d'une taxe d'un montant absolu plus élevé par rapport aux produits meilleur marché, achetés en général par des consommateurs moins aisés. Lors des délibérations qui ont eu lieu au sein du Congrès au moment de l'adoption de l'article 141 du Code des impôts, il a été déclaré que le système fiscal proposé serait équitable, car "[i]l sera[it] basé sur la capacité de payer [...] car la taxe variera[it] selon que le produit sera[it] cher ou bon marché [...] [Cela] donnera[it] suite et satisfera[it] à la prescription relative à l'équité fiscale énoncée dans la Constitution".

3. La jurisprudence de l'OMC a depuis longtemps reconnu le droit des Membres de l'OMC d'instaurer et d'appliquer leurs propres politiques fiscales. Les Membres de l'OMC étant "libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base de leur teneur en alcool et de leur prix", ils sont également libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base des matières premières utilisées.

II. CONTEXTE FACTUEL

4. Le régime de droits d'accise basé sur les matières premières applicable aux spiritueux distillés aux Philippines est non discriminatoire, en droit et en fait. Il prévoit l'application d'une taxe spécifique aux spiritueux distillés fabriqués à partir de matières premières désignées, et d'une taxe à trois niveaux aux spiritueux obtenus à partir d'autres matières. La différence de taux de taxation est basée sur le critère objectif des matières premières et non sur la question de savoir si les produits sont nationaux ou importés. Le libellé de la loi est clair sur ce point: l'article 141(a) dispose que le taux spécifique s'applique aux spiritueux distillés fabriqués à partir des matières premières désignées, "à condition que ces matières premières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés".

5. Les matières premières identifiées dans l'article 141(a) sont cultivées dans de nombreux pays de différentes régions d'Asie, d'Australie, d'Afrique, d'Amérique du Nord (États-Unis), d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud. D'après l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, les Philippines occupaient le dixième rang mondial pour la production de canne à sucre en 2008. Compte tenu de la disponibilité de toutes ces matières premières au niveau mondial, en particulier du sucre, la mesure en cause ne favorise pas les producteurs nationaux. Ainsi, que ce soit en droit ou en fait, la mesure est neutre quant à l'origine.

6. La distinction basée sur les matières premières faite à l'article 141 remonte à l'époque où les Philippines étaient une colonie américaine. Les administrateurs coloniaux des États-Unis appliquaient une taxe spécifique aux spiritueux distillés "produits à partir de sève de nipa, de cocotier, ou de corypha ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne". Pas loin d'un siècle plus tard, l'article 141 du Code des impôts est libellé presque de la même façon, prévoyant l'application d'une taxe spécifique aux spiritueux distillés "produits à partir de sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne". Nul ne conteste qu'en l'espèce, c'est aux plaignants qu'incombe la charge de prouver leurs allégations selon lesquelles les Philippines ont manqué à leurs obligations au titre de l'article III:2 du GATT. Elles ne peuvent pas se contenter d'affirmer qu'il y a manquement; elles doivent prouver l'existence des éléments d'un manquement. Ni les États-Unis ni l'UE ne se sont acquittés de cette charge pour l'ensemble de leurs allégations concernant les produits en cause.

III. LE RÉGIME DE DROITS D'ACCISE DES PHILIPPINES APPLICABLE AUX SPIRITUEUX DISTILLÉS EST COMPATIBLE AVEC LA PREMIÈRE PHRASE DE L'ARTICLE III:2

A. LES SPIRITUEUX DISTILLÉS AUTRES QU'À BASE DE SUCRE NE SONT PAS "SIMILAIRES" AUX SPIRITUEUX DISTILLÉS À BASE DE SUCRE¹

7. Le concept de "produits similaires" visé à l'article III:2 doit être examiné au cas par cas, et l'Organe d'appel a insisté sur le fait qu'il devait "être interprété[] de façon étroite afin de ne pas condamner des mesures que son strict libellé n'[était] pas censé condamner". Un élément très important de la "similarité" tient aux caractéristiques physiques du produit en question. La segmentation du marché en fonction du prix revêt également une grande importance pour la détermination de la "similarité" au titre de la première phrase de l'article III:2.

1. Caractéristiques physiques

8. Les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre qui sont originaires de l'UE et des États-Unis ne sont pas "similaires" aux spiritueux à base de sucre produits aux Philippines. Les différences physiques sont substantielles et ont à leur tour une incidence sur la qualité, le prix, la réputation de la marque et d'autres caractéristiques des produits.

9. La différence dans les matières premières se traduit par des différences dans les procédés de production des spiritueux distillés à base de sucre et autres qu'à base de sucre. C'est aux stades de la fermentation, de la distillation et du vieillissement qu'on note les différences les plus importantes.

10. S'agissant des spiritueux à base de sucre, la mélasse de canne à sucre fermentée est soumise à une distillation continue afin de la débarrasser complètement des congénères, qui sont les composés chimiques qui donnent aux boissons alcooliques leur goût, leur arôme et leur parfum. L'alcool qui en résulte est un spiritueux neutre, qui ne conserve aucune des caractéristiques (goût, couleur, odeur) de

¹ L'article 141(a) du Code des impôts fait référence à des matières premières spécifiques, à savoir: "sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne". Ce libellé étant difficile à employer au fil du texte, nous désignons les spiritueux et liqueurs produits à partir des matières premières énumérées à l'article 141(a) sous l'appellation de spiritueux et liqueurs "à base de sucre". Nous pensons qu'adopter cette convention permettra de renforcer l'analyse descriptive de la structure fiscale et la distinction entre l'article 141(a) et l'article 141(b) sans donner l'impression erronée que l'article 141(a) ne fait référence qu'au sucre en tant que matière première, ce qui n'est clairement pas le cas. Dans d'autres passages de la présente communication, l'emploi de l'expression spiritueux et liqueurs "à base de sucre" sera limité aux produits fabriqués à partir de la matière première que constitue le sucre. Le sens devrait ressortir clairement du contexte et aucune confusion ne devrait être possible.

la matière première à partir de laquelle il a été fabriqué. Le goût, l'arôme et le parfum des spiritueux neutres dépendent d'extraits ou de concentrés aromatiques ou d'arômes et essences naturels, identiques aux arômes et essences naturels ou artificiels. Ainsi, pour les spiritueux à base de sucre, ***l'objectif final de la distillation est d'obtenir un spiritueux neutre, c'est-à-dire un spiritueux dépourvu de goût, d'odeur et de couleur, et qui est exempt des caractéristiques de la matière première à partir de laquelle il a été fabriqué.***

11. Pour les spiritueux autres qu'à base de sucre, en revanche, la matière première fermentée est distillée de manière à conserver les congénères qui lui sont propres, ce qui donne à la boisson alcoolique qui en résulte son goût, son arôme et son parfum particuliers. Pour ces spiritueux autres qu'à base de sucre, la matière première fermentée (à savoir du vin de raisins ou de fruits, ou de la bouillie de céréales fermentée) n'est distillée que jusqu'à obtention de l'intensité aromatique souhaitée par le distillateur. ***L'objectif final de la distillation est d'équilibrer, d'exalter, de faire ressortir, d'associer et/ou de contraster les différents arômes naturellement présents dans la matière première.*** Enfin, tandis que les spiritueux autres qu'à base de sucre subissent un processus de vieillissement de durée variable, ce n'est pas le cas des spiritueux à base de sucre.

12. Les différences physiques sont plus précisément décrites comme suit:

- **Whisky:** Les whiskys de l'UE et des États-Unis utilisent des grains ou des céréales comme base principale. En revanche, le "whisky" philippin, à l'instar de tous les autres spiritueux distillés produits aux Philippines, est un spiritueux neutre fabriqué à base de sucre (alcool éthylique) auquel on ajoute un aromatisant. ***La commercialisation du whisky philippin fabriqué à base de sucre sous le nom de "whisky" serait interdite par la législation de l'UE comme par celle des États-Unis.***
- **Brandy:** Il s'agit d'un spiritueux fabriqué à base de vin, de raisin ou d'autres fruits – et non de sucre. Il existe une différence fondamentale entre les caractéristiques physiques du brandy à base de sucre produit aux Philippines et celles du brandy autre qu'à base de sucre produit dans l'UE et aux États-Unis. Une fois encore, le brandy à base de sucre est fabriqué à partir d'alcool éthylique dérivé du sucre, quasiment débarrassé de tous les congénères et auquel on ajoute les aromatisants. ***La commercialisation du brandy philippin à base de sucre sous le nom de "brandy" ne serait pas autorisée par la législation intérieure de l'UE ou des États-Unis.***
- **Vodka:** La vodka fabriquée à partir de mélasses de sucre ne peut pas être considérée comme étant "similaire" à la vodka produite à partir de grains ou de céréales. Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II* a constaté que le shochu et la vodka étaient des produits similaires parce qu'"il s'agissait dans les deux cas d'eaux-de-vie blanches/sans mélange à base de matières premières similaires et que leurs utilisations finales étaient virtuellement identiques". La vodka à base de sucre et la vodka à base de grains ne sont pas fabriquées à partir de "matières premières similaires", et la différence de matières premières a une incidence sur le goût et l'arôme du produit.
- **Gin:** Les résultats des essais de chromatographie en phase gazeuse effectués sur le gin autre qu'à base de sucre et sur le gin à base de sucre corroborent la conclusion selon laquelle des gins fabriqués à partir de matières premières différentes ne peuvent être considérés comme étant identiques.

- **Tequila:** La tequila est un spiritueux distillé fabriqué à partir de l'agave, une plante que l'on trouve principalement au Mexique. Elle n'est pas "similaire" aux spiritueux aromatisés à la tequila qui sont produits par les distillateurs philippins.
- **Rhum:** Les Philippines ne contestent pas que le rhum importé et le rhum à base de sucre produit localement sont fabriqués à partir de la même matière première: le sucre. C'est la raison pour laquelle les Philippines appliquent à tous les rhums importés, dûment déclarés comme étant fabriqués à partir de sucre, le taux de taxation prévu à l'article 141(a).

2. Goûts et préférences des consommateurs

13. Pour examiner les perceptions et le comportement des consommateurs, il est important de souligner que le marché philippin des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et des spiritueux distillés à base de sucre est très segmenté. Le pouvoir d'achat de la grande majorité des consommateurs philippins est très faible. Cela signifie que les goûts et habitudes des consommateurs sont objectivement déterminés et limités par le montant du revenu disponible qu'il leur est possible de consacrer à la consommation d'alcool. Ce facteur important est essentiel pour l'évaluation des goûts et préférences des consommateurs sur les segments du marché philippin. Il existe au moins deux groupes différents de "consommateurs" aux Philippines, définis chacun par des goûts, des habitudes, des perceptions, un comportement et des niveaux de revenu disponible différents. Ni les États-Unis ni l'UE n'ont présenté d'éléments de preuve crédibles suggérant que les spiritueux distillés vendus sur ces différents segments du marché philippin étaient interchangeable. En réalité, les États-Unis n'ont présenté aucun argument se rapportant aux goûts et préférences des consommateurs.

3. Classifications tarifaires

14. Le Tarif et Code des douanes des Philippines fait une distinction entre chaque catégorie de spiritueux distillés. Plus précisément, il établit des catégories différentes pour chacun des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre, et prévoit une *catégorie séparée* pour les alcools à base de sucre. Ainsi, chaque type de spiritueux distillé, distingué et identifié au plan international par les différentes matières premières utilisées pour la production, a sa propre ligne tarifaire distincte. L'UE interprète mal le Tarif et Code des douanes des Philippines lorsqu'elle affirme que "[un] whisky, une vodka, un gin/genièvre et un rhum relèvent toujours d'une sous-position spécifique, qu'ils aient été produits à partir de canne à sucre, de noix de coco, de raisin, de blé, de pomme de terre, etc.". Seuls ceux qui sont fabriqués à partir de sucre relèvent de la position 2208.40. Les États-Unis n'ont pas fourni d'éléments de preuve relatifs à la classification tarifaire pour étayer leur argument selon lequel certains spiritueux distillés étaient des produits similaires.

4. Utilisations finales

15. Les utilisations finales des produits en cause sont objectivement les mêmes en ce sens qu'il s'agit de boissons alcooliques qui sont ingérées dans le même but, à savoir la détente. Cela ne signifie toutefois pas qu'il s'agit de "produits similaires". Le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon - Boissons alcooliques II* a insisté sur le fait que "l'expression "produits similaires" suggérait que, pour que deux produits entrent dans cette catégorie, ils devaient avoir, outre des utilisations finales communes, essentiellement les mêmes caractéristiques physiques". Ainsi, le fait que les utilisations finales des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et des spiritueux distillés à base de sucre se chevauchent est insuffisant pour effacer les nettes différences dans les caractéristiques physiques.

16. Lorsqu'on examine l'ensemble des éléments de la "similarité", y compris les caractéristiques physiques, les goûts et habitudes des consommateurs, la segmentation du marché, les classifications

tarifaires et l'utilisation finale, on ne peut pas considérer les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre comme étant "similaires" aux spiritueux distillés à partir de sucre.

B. NIVEAU DE TAXATION

17. Les Philippines considèrent qu'étant donné qu'il n'a pas été satisfait au premier élément du critère visé à la première phrase de l'article III:2, autrement dit que les produits ne sont pas "similaires", il n'est pas nécessaire de procéder à l'analyse du deuxième élément du critère, c'est-à-dire le point de savoir si un groupe de spiritueux distillés est frappé d'une taxe "supérieure à" celle frappant un autre groupe de spiritueux distillés.

IV. LE RÉGIME DE DROITS D'ACCISE DES PHILIPPINES APPLICABLE AUX SPIRITUEUX DISTILLÉS EST COMPATIBLE AVEC LA DEUXIÈME PHRASE DE L'ARTICLE III:2

A. LES SPIRITUEUX DISTILLÉS AUTRES QU'À BASE DE SUCRE ET LES SPIRITUEUX À BASE DE SUCRE NE SONT NI "DIRECTEMENT CONCURRENTS" NI "SUBSTITUABLES"

18. Le sens ordinaire du terme "directement" est "complètement, absolument, exactement". Ainsi, les produits ne peuvent être considérés comme "directement concurrents" que si le "degré de proximité" dans le rapport de concurrence entre les produits à base de sucre et les produits autres qu'à base de sucre est tel qu'ils pourraient être considérés comme étant en concurrence "complète, absolue, exacte" les uns avec les autres. De plus, c'est sur le marché qu'il convient d'examiner si les produits sont "directement concurrents ou directement substituables". La nécessité d'un examen au cas par cas, basé sur les particularités du marché concerné, implique que les affaires antérieures ont une pertinence limitée pour ce qui est de déterminer si les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et les alcools à base de sucre peuvent être considérés comme étant directement concurrents ou directement substituables. *Dans aucun des trois différends antérieurs de l'OMC portant sur des boissons alcooliques, les groupes spéciaux n'ont eu affaire au type de marché très segmenté qui existe aux Philippines, sur lequel les spiritueux à base de sucre sont produits pour les consommateurs à faibles revenus et les spiritueux autres qu'à base de sucre, dont le coût est élevé, sont trop chers pour la grande majorité de la population.*

1. Le marché philippin

19. Dans le contexte particulier du marché philippin, les alcools nationaux à base de sucre, qui sont vendus à des prix très bas, n'offrent pas un "moyen[] interchangeable[] de satisfaire la demande du même consommateur sur le marché" par rapport à celui qu'offrent les spiritueux autres qu'à base de sucre, dont les prix sont élevés. Il n'existe pas de rapport de concurrence "étroit", "direct" ou "proche" entre ces produits. Les spiritueux autres qu'à base de sucre ne peuvent pas offrir une telle solution de remplacement même dans un avenir proche, compte tenu de l'importance de l'écart de pouvoir d'achat sur ces différents segments de marché. *Ces spiritueux autres qu'à base de sucre sont tout simplement trop onéreux pour être abordables pour la grande majorité des consommateurs philippins – indépendamment de toute taxe.*

2. Prix et élasticité de substitution

20. Le marché philippin des boissons alcooliques est stratifié de telle manière que les prix avant taxation des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre sont tout simplement inabordables pour la grande majorité des consommateurs, compte tenu de leurs faibles revenus. Cela signifie que les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre ne sont pas en concurrence directe sur le marché philippin.

21. L'écart entre le prix moyen avant taxation des spiritueux autres qu'à base de sucre et celui des spiritueux à base de sucre est simplement insurmontable pour la plupart des Philippins. Cet écart est si important que le prix des spiritueux autres qu'à base de sucre rend leur achat impossible, comme cela est indiqué dans l'enquête d'Euromonitor sur les préférences des consommateurs, qui a constaté que "[m]ême avec une baisse de 40 pour cent du prix des produits importés et une augmentation de 100 pour cent à 200 pour cent du prix des produits nationaux, les marques importées sont bien souvent plus de deux fois plus chères que les marques nationales".

22. L'étude économétrique de l'université des Philippines montre que l'élasticité-prix et le degré de substituabilité sont très faibles. Les États-Unis indiquent que l'enquête d'Euromonitor donne une indication de l'élasticité-prix. Or ces résultats révèlent que la capacité concurrentielle entre les spiritueux distillés à base de sucre et ceux autres qu'à base de sucre se limite à un très petit segment du marché philippin, très peu représentatif. En outre, même dans ces cas particuliers, il a fallu des baisses considérables des prix des spiritueux autres qu'à base de sucre, conjuguées à des augmentations encore plus importantes des prix des spiritueux à base de sucre, pour que les choix des consommateurs évoluent. Ainsi, même pour les Philippins qui ont la possibilité d'acheter des spiritueux autres qu'à base de sucre, l'élasticité de substitution était très faible.

3. Circuits de distribution

23. Le fait que les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont vendus sur des marchés différents sur le plan structurel et ne sont pas directement concurrents ou directement substituables ressort également de la manière dont ils sont distribués. Aux Philippines, les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont vendus par le biais de circuits de distribution qui *sont presque complètement différents*. Les audits périodiques du commerce de détail montrent que les magasins *sari-sari* ont toujours été à l'origine de près de 85 pour cent des ventes à emporter de spiritueux à base de sucre. En revanche, les spiritueux autres qu'à base de sucre ne sont presque *jamais* vendus dans les magasins *sari-sari*. Une autre étude sur les prix qui a porté sur 43 magasins *sari-sari* situés partout dans le Grand Manille a révélé que *pas un seul magasin sari-sari ne proposait de spiritueux autres qu'à base de sucre. Il n'existe pas de marché des spiritueux autres qu'à base de sucre dans cette chaîne de distribution principale*.

24. Les circuits de distribution des spiritueux à base de sucre et des spiritueux autres qu'à base de sucre diffèrent aussi en ce qui concerne les ventes à consommer sur place. Les spiritueux à base de sucre ne sont en général pas vendus dans les hôtels, restaurants de luxe et bars dans lesquels sont vendus des spiritueux autres qu'à base de sucre. Ils sont plutôt vendus dans les *carinderias*, *lugawans* et *gotohans*, ainsi que dans les brasseries y compris en plein air et sur les *ihaw-ihaws* (stands de grillades), où les spiritueux autres qu'à base de sucre ne sont par contre pas vendus.

4. Caractéristiques physiques

25. En l'espèce, les produits sont de fait "physiquement très différents", comme cela est indiqué dans la section sur les produits "similaires", et cela impose à l'UE et aux États-Unis la "charge plus lourde" d'établir que, malgré ces différences, il y a entre ces produits un rapport de concurrence.

5. Utilisation finale et publicité

26. Le chevauchement des utilisations finales ne peut pas à lui seul effacer les différences physiques marquées entre les produits ni, surtout, la segmentation du marché causée par des différences de prix très importantes. Il s'ensuit que la pertinence d'un chevauchement éventuel des stratégies publicitaires est également limitée. L'UE met en avant des cas dans lesquels les producteurs de spiritueux à base de sucre ont cherché à commercialiser leurs produits en faisant référence au pays

dans lequel le spiritueux est traditionnellement fabriqué, ou en mentionnant des appellations ou ingrédients traditionnels. Cependant, cela confirme seulement que les campagnes publicitaires tentent d'atténuer les différences de perception qui ont des répercussions sur les choix économiques que font les consommateurs entre les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et les spiritueux distillés à base de sucre.

6. Classification tarifaire

27. La classification de ces produits dans la liste tarifaire du Tarif et Code des douanes des Philippines étaye également la conclusion selon laquelle ces produits ne sont pas directement concurrents ou directement substituables. En effet, le Tarif et Code des douanes des Philippines établit des catégories différentes pour chacun des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et une catégorie séparée pour les alcools à base de sucre.

28. En somme, les plaignants n'ont pas prouvé que les produits en question étaient directement concurrents ou directement substituables sur le marché des Philippines.

B. LES SPIRITUEUX DISTILLÉS AUTRES QU'À BASE DE SUCRE ET LES SPIRITUEUX À BASE DE SUCRE SONT "FRAPPÉS D'UNE TAXE SEMBLABLE"

29. Si le Groupe spécial constatait, en dépit d'éléments de preuve déterminants indiquant le contraire, que les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont directement concurrents ou directement substituables, la différence *de minimis* entre les charges fiscales relatives pesant sur les produits en cause est admissible au regard de la deuxième phrase de l'article III:2.

30. Il ne s'agit pas de comparer les taux de taxation nominaux appliqués aux produits autres qu'à base de sucre et aux produits à base de sucre mais plutôt leurs charges fiscales relatives.

31. Le concept du niveau *de minimis* aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2 est défini par la mesure dans laquelle la charge fiscale influe sur la concurrence entre les produits sur le marché concerné. Si la différence dans la charge fiscale a peu d'impact, voire aucun, sur les décisions des consommateurs, elle est considérée de manière appropriée comme étant *de minimis*. Comme il a été indiqué plus haut, le prix de détail net moyen des spiritueux autres qu'à base de sucre indique qu'indépendamment du taux de taxation imposé, la grande majorité des consommateurs n'a pas les moyens d'acheter ces produits. En d'autres termes, la différence dans le niveau de taxation n'a, sur le marché philippin, pas d'effet sur la décision d'acheter ou de ne pas acheter, ainsi que l'indiquent l'enquête d'Euromonitor sur les préférences des consommateurs citée par les plaignants et l'étude économétrique de l'université des Philippines.

32. Par ailleurs, étant donné qu'il n'y a "pas d'écart de taxation donné qui pouvait être considéré comme *de minimis* dans tous les cas", le Groupe spécial dispose d'un pouvoir certain discrétionnaire pour déterminer où sera la limite de la taxation *de minimis*. Pour exercer ce pouvoir discrétionnaire, un groupe spécial doit tenir compte de la situation particulière du marché. Dans le cas des Philippines, un certain poids devrait être accordé au fait que le régime de taxation des Philippines a pour effet d'imposer à ceux qui ont les moyens de s'offrir ce qui constitue de fait des produits de luxe des taxes plus élevées que celles qui frappent ceux qui n'en ont pas les moyens.

C. LES DROITS D'ACCISE NE SONT PAS APPLIQUÉS "DE MANIÈRE À PROTÉGER" LA PRODUCTION NATIONALE

33. Si le Groupe spécial constatait, en dépit des éléments de preuve déterminants indiquant le contraire, que les produits en question sont directement concurrents ou directement substituables et

que la différence de taxation est plus que *de minimis*, l'historique et l'application actuelle du régime de droits d'accise basé sur les matières premières réfutent l'idée qu'il est appliqué "de manière à protéger" la production nationale.

34. L'article 141(a) établit le taux indiqué pour tous les spiritueux distillés fabriqués à partir de sucre, qu'ils soient importés ou produits localement. Si les législateurs avaient eu l'intention de "protéger" la branche de production nationale des spiritueux distillés, les produits importés n'auraient pas pu bénéficier de ce taux préférentiel. L'importance du fait que tant les spiritueux distillés nationaux que les spiritueux importés peuvent bénéficier du taux de taxation préférentiel est illustrée par le fait que le rhum constitue l'un des spiritueux distillés les plus populaires aux Philippines, représentant plus d'un quart du marché total des spiritueux distillés.

35. Fait encore plus important, *aucune des matières admissibles au bénéfice du taux de taxation faible n'est disponible exclusivement aux Philippines*. En effet, comme il a été indiqué, les matières premières énumérées à l'article 141(a) sont cultivées dans le monde entier.

36. L'article III du GATT protège l'égalité des conditions de concurrence. Cela signifie en toute logique que si une mesure n'a pas en fait d'incidence sur les conditions de concurrence, elle ne peut pas violer cet article. Les possibilités de concurrence pour les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre aux Philippines sont déterminées par le prix élevé de ces produits et le faible pouvoir d'achat de la grande majorité des consommateurs – et non par le droit d'accise. Il s'agit là d'un "fait réel d'une affaire réelle du monde réel". Ainsi, les Philippines font observer qu'une éventuelle différence dans le niveau de taxation n'est pas appliquée "de manière à protéger" les producteurs nationaux d'alcools à base de sucre.

V. CONCLUSION

37. Pour les raisons exposées plus haut, les Philippines demandent au Groupe spécial de rejeter toutes les allégations des plaignants au titre de l'article III:2 du GATT.

ANNEXE B

COMMUNICATIONS DES TIERCES PARTIES

Table des matières		Page
Annexe B-1	Résumé analytique de la communication écrite de l'Australie	B-2
Annexe B-2	Communication écrite du Mexique	B-6

ANNEXE B-1

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA COMMUNICATION ÉCRITE DE L'AUSTRALIE

I. INTRODUCTION

1. Les procédures engagées séparément par l'Union européenne et les États-Unis au sujet du régime de droits d'accise appliqué par les Philippines aux spiritueux distillés soulèvent des questions systémiques concernant l'application des principes relatifs au traitement national énoncé à l'article III:2 de l'Accord général sur les tarifs douanier et le commerce de 1994 (GATT de 1994).

II. ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE (GATT DE 1994)

A. PREMIÈRE PHRASE DE L'ARTICLE III:2

2. Une question fondamentale soulevée dans le différend est celle de savoir si les spiritueux qui satisfont à la prescription relative aux matières premières¹ et ceux qui n'y satisfont pas sont des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994. Précédemment, l'Organe d'appel a interprété l'expression "produits similaires" de façon étroite et entrepris une analyse au cas par cas, en appliquant des critères tels que les utilisations finales des produits sur un marché donné et leurs propriétés, leur nature et leur qualité.² L'Australie note qu'aucun critère n'est déterminant à lui seul et que l'ensemble des éléments de preuve doivent être examinés.³

3. L'argument des parties plaignantes relatif aux "produits similaires" peut conduire le Groupe spécial à faire trois déterminations d'après les faits: premièrement, tous les spiritueux distillés sont des "produits similaires"; deuxièmement, les spiritueux distillés du même "type" (par exemple la vodka importée et la vodka nationale) sont des "produits similaires"; et enfin, les spiritueux de "type" différent mais qui utilisent les mêmes matières premières sont des "produits similaires" (le brandy philippin serait-il par exemple considéré comme "similaire" au rhum importé, au motif qu'il sont tous les deux fabriqués à partir de la même matière première?⁴).

4. L'Australie note que la communication des Philippines insiste sur les différences existant entre les caractéristiques physiques des spiritueux distillés considérés, du fait principalement des différents ingrédients bruts utilisés pour leur production. Elle fait remarquer que le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II* a constaté que le shochu et la vodka étaient des "produits similaires" alors qu'ils renfermaient des matières premières "similaires" mais non

¹ L'article 141 du *Code des impôts de 1997* (des Philippines) prévoit l'application d'un taux de taxation plus faible aux spiritueux fabriqués à partir de matières premières spécifiées, produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés. L'Australie appelle cette prescription la "prescription relative aux matières premières".

² Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, pages 23 à 25.

³ Rapport de l'Organe d'appel *CE – Amiante*, paragraphe 109.

⁴ Les Philippines allèguent qu'en vertu de la mesure relative aux droits d'accise, tous les rhums relèveraient de la tranche de taxation la plus basse (bien que dans la pratique, ce ne soit pas le cas actuellement) (voir la première communication écrite des Philippines, paragraphes 172 à 175). L'Australie note qu'en plus de prescrire que les spiritueux distillés soient fabriqués à partir des matières premières spécifiées, la prescription relative aux matières premières exige que ces dernières soient produites commercialement dans le pays où l'alcool est distillé.

identiques.⁵ Selon l'Australie, il apparaît que les faits en l'espèce indiquent que la matière première utilisée n'influe pas de manière significative sur la manière dont les consommateurs perçoivent le produit; il apparaît que leur perception est plutôt affectée par l'ajout d'aromatizants et la commercialisation des produits finals en tant que brandy, gin, etc.

5. La question déterminante est celle de savoir si les taxes frappant les produits importés sont "supérieures à" celles qui frappent les produits nationaux similaires. L'Organe d'appel a indiqué que l'expression "supérieures à" devait être interprétée de façon stricte et que "même le plus petit dépassement [était] de trop", et qu'en outre, cette évaluation n'était pas subordonnée à l'existence d'effets sur le commerce, pas plus qu'à une clause relative à des quantités minimales.⁶

6. L'Australie note que les mesures en cause n'établissent pas de discrimination directe entre les produits importés et les produits nationaux. Elle fait toutefois remarquer que l'Organe d'appel a confirmé, dans l'affaire *Corée – Diverses mesures affectant la viande de bœuf*, qu'une mesure qui à première vue semblait neutre quant à l'origine pouvait néanmoins donner lieu à une discrimination *de facto*.⁷ L'Australie note qu'une mesure qui ne prévoit pas explicitement l'application de taux de taxation différents selon qu'un produit est importé ou national peut néanmoins être incompatible avec la première phrase de l'article III:2 si la charge fiscale effectivement imposée a un impact économique sur les conditions de concurrence pour les produits importés par rapport aux produits nationaux similaires.⁸

B. DEUXIÈME PHRASE DE L'ARTICLE III:2

7. La deuxième phrase de l'article III:2 s'applique à une gamme de produits plus vaste que la première phrase⁹; cependant, chaque groupe spécial doit examiner au cas par cas l'étendue de cette gamme.¹⁰ Des groupes spéciaux antérieurs ont défini des critères que l'on peut appliquer pour déterminer si des produits sont "directement concurrents" au sens de la deuxième phrase de l'article III:2, y compris "les caractéristiques physiques, utilisations finales, circuits de distribution et prix".¹¹

8. L'Australie pense que le rapport de "concurrence directe" devrait être déterminé dans le cadre des conditions particulières du marché. Les Philippines affirment que leur marché de consommation est fondé sur le prix et est segmenté en au moins deux groupes différents ayant des goûts, des habitudes, des perceptions et des comportements différents.¹² L'Australie note que des groupes spéciaux antérieurs ont constaté que des produits dont les prix de détail nets différaient pouvaient être "directement concurrents" dans le contexte d'un marché segmenté fondé sur le prix, car l'impact du

⁵ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.23. De même, le Groupe spécial *Mexique – Boissons sans alcool* a constaté que le sucre de betterave et le sucre de canne étaient des "produits similaires" au sens de l'article III:2 (paragraphe 8.36).

⁶ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 26.

⁷ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Diverses mesures affectant la viande de bœuf*, paragraphe 137.

⁸ Rapport du Groupe spécial *Argentine – Peaux et cuirs*, paragraphes 11.182 et 11.183.

⁹ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 118.

¹⁰ Rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.38, citant les documents EPCT/A/PV/9, page 7, E/Conf.2/C.3/SR.11, page 1 et Corr.2, et E/Conf.2/C.3/SR.40, page 2.

¹¹ Rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.43; rapport du Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 7.30.

¹² Première communication écrite des Philippines, paragraphe 179.

prix sur le marché peut être affecté par la nature du produit lui-même et par la concurrence relative dans et entre des segments de marché spécifiques.¹³

9. L'Australie note que contrairement à ce qui s'est passé pour la qualification des "produits similaires" au titre de la première phrase, le Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II* a constaté que "le libellé de l'expression "produits directement concurrents ou directement substituables" ne suggérerait aucunement que la ressemblance physique était nécessaire ... [L]e critère décisif ... était de savoir s'ils avaient des utilisations finales communes, entre autres, comme l'indiquait l'élasticité de substitution".¹⁴ L'Australie note par ailleurs que les parties plaignantes ont affirmé que les spiritueux de fabrication nationale et les spiritueux importés étaient commercialisés en tant que même "type" de spiritueux, souvent avec des conditionnements et marquages semblables¹⁵, et que la nature et la teneur des stratégies de commercialisation des produits semblaient indiquer qu'ils étaient en concurrence sur un segment du marché semblable.¹⁶ Pour évaluer ces affirmations, le Groupe spécial pourrait souhaiter examiner à nouveau le rapport existant entre tous les spiritueux distillés, entre des spiritueux distillés de même type, ou entre des types de spiritueux portant des noms différents mais fabriqués à partir des mêmes matières premières¹⁷ (voir plus haut le paragraphe 3).

10. L'expression "pas frappé d'une taxe semblable" figurant dans la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 prescrit davantage qu'un critère *de minimis*.¹⁸ En vertu de la mesure relative aux droits d'accise, la taxe la plus faible applicable aux spiritueux ne satisfaisant pas à la prescription relative aux matières premières est plus de dix fois supérieure à celle qui s'applique aux spiritueux satisfaisant à la prescription. L'Australie note que si la détermination doit être faite au cas par cas¹⁹, comparativement, la différence en l'espèce est supérieure à ce qui a été considéré comme remplissant le critère *de minimis* dans les décisions de groupes spéciaux antérieurs.²⁰

11. La deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 exige par ailleurs que la mesure ne soit pas "appliquée ... de manière à protéger la production nationale". L'Organe d'appel a déclaré que "l'application [d'une mesure] à des fins de protection peut néanmoins être déterminée, le plus souvent, d'après sa conception, ses principes de base et sa structure révélatrice".²¹

12. Du point de vue de l'Australie, aux fins de cette analyse, il devrait être tenu compte:

- de l'évolution juridique et historique de la mesure relative aux droits d'accise;

¹³ Rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.74; rapport du Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 7.37.

¹⁴ *Japon – Boissons alcooliques II*, rapport du Groupe spécial, paragraphe 6.22; rapport de l'Organe d'appel, pages 28–29.

¹⁵ Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 97.

¹⁶ Première communication écrite de l'Union européenne, paragraphe 77.

¹⁷ Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, le Groupe spécial a constaté que "le shochu, le whisky, le brandy, le rhum, le gin, le genièvre et les liqueurs étaient des "produits directement concurrents ou directement substituables" aux fins de l'article III:2 (paragraphe 7.1). Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.67.

¹⁸ *Japon – Boissons alcooliques II*, rapport du Groupe spécial, paragraphe 6.33; rapport de l'Organe d'appel, page 31.

¹⁹ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcoolique II*, page 31.

²⁰ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.33.

²¹ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 33.

- de la comparaison entre l'objectif annoncé de la mesure relative aux droits d'accise des Philippines²² et l'application de cette taxe;
- de la différence entre les niveaux des taux de taxation;
- de la croissance des ventes annuelles de spiritueux nationaux aux Philippines par rapport au recul des importations de spiritueux aux Philippines²³;
- du fait que les spiritueux importés détenaient une part de marché inférieure à 4 pour cent en 2006, mais étaient à l'origine de 36 pour cent des recettes fiscales provenant des spiritueux;
- du fait que certains spiritueux importés fabriqués à partir des mêmes matières premières que les spiritueux nationaux ne bénéficient pas du taux de taxation le plus faible²⁴; et
- de la prescription imposant que les matières premières soient produites dans le pays où le spiritueux est fabriqué.

III. CONCLUSION

13. L'Australie considère que le présent différend soulève deux questions essentielles: premièrement, la question de savoir si les spiritueux qui satisfont à la prescription relative aux matières premières et ceux qui n'y satisfont pas peuvent être classés comme des "produits similaires" et/ou des "produits directement concurrents ou directement substituables" (parmi les spiritueux de même type ou de types différents, ou parmi tous les spiritueux); deuxièmement, la question de savoir si la taxe est "appliquée ... de manière à protéger la production nationale" aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2, sur la base de l'examen non seulement de l'application de la mesure relative aux droits d'accise mais également de sa conception et de ses principes de base.

²² Première communication écrite des Philippines, paragraphe 32.

²³ Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 32 et 33.

²⁴ Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 30; première communication écrite des Philippines, paragraphe 175.

ANNEXE B-2

COMMUNICATION ÉCRITE DU MEXIQUE*

I. INTRODUCTION

1. Les présentes procédures sont le résultat de l'application prolongée par les Philippines d'un régime de taxation spécial pour les spiritueux distillés fabriqués à partir de sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha, ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne, à condition que ces matières premières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés, auquel cas une taxe spécifique est appliquée. Par ailleurs, si les spiritueux distillés ont été produits à partir de matières premières autres que celles qui sont susmentionnées, ils sont frappés d'une taxe différente.

II. ARGUMENTS JURIDIQUES

A. PRODUITS SIMILAIRES AU SENS DE LA PREMIÈRE PHRASE DE L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994

2. Les États-Unis indiquent que les mesures appliquées par les Philippines sont incompatibles avec les dispositions de la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, dans la mesure où elles instaurent des taxes intérieures supérieures à celles qui frappent les "produits nationaux similaires". S'agissant de la "similarité" des produits, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, a noté ce qui suit:

"... le concept de la similarité énoncé à l'article III:2, première phrase, doit être interprété au sens étroit. Il s'agit de savoir si les produits sont suffisamment proches par nature pour entrer dans cette catégorie restreinte."¹

3. Conformément à divers précédents de groupes spéciaux de l'OMC et de l'Organe d'appel de l'OMC, les critères pris en compte pour déterminer si les produits sont "similaires" sont les suivants²:

- i) les propriétés physiques des produits;
- ii) la mesure dans laquelle ils peuvent être destinés aux mêmes utilisations finales ou à des utilisations finales semblables;
- iii) la mesure dans laquelle les consommateurs les perçoivent et les traitent comme étant différents moyens possibles de remplir certaines fonctions, en vue de répondre à un besoin ou une demande spécifique;
- iv) la classification tarifaire internationale des produits.

4. Les Philippines font valoir que les produits en cause dans le présent différend ne peuvent pas être considérés comme des produits similaires si l'on tient compte des matières premières à partir desquelles les spiritueux distillés ont été produits et des termes utilisés par les fabricants pour décrire

* Original espagnol.

¹ Rapport du Groupe spécial *Corée – Taxes sur les boissons alcooliques*, paragraphe 10.103.

² Voir les rapports de l'Organe d'appel concernant les affaires *Corée – Boissons alcooliques*, *supra*, et *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques II*.

chaque produit. Elles attirent également l'attention sur le fait que la similarité ne peut pas être mesurée sur la base de la classification tarifaire à quatre chiffres du Système harmonisé.

5. Comme cela a été indiqué, divers précédents en la matière montrent que, pour qu'un produit soit considéré comme "similaire" à un autre produit, il faut tenir compte, entre autres choses: des propriétés physiques des produits; de la mesure dans laquelle ils peuvent être destinés aux mêmes utilisations finales ou à des utilisations finales semblables; de la mesure dans laquelle les consommateurs les perçoivent et les traitent comme étant différents moyens possibles de remplir certaines fonctions en vue de répondre à un besoin ou une demande spécifique; et de leur classification tarifaire internationale.

6. Par conséquent, le Groupe spécial devrait accorder une attention particulière à la possibilité que les produits soient considérés comme des produits "similaires". À cet égard, conformément à la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, le Mexique considère que l'analyse de cette question nécessite qu'il soit déterminé de façon étroite si les produits nationaux sont des produits suffisamment proches par nature pour entrer dans cette catégorie restreinte.

7. Compte tenu du fait que la charge de la preuve incombe à la partie (plaignante ou défenderesse) qui établit, par voie d'affirmation, une allégation ou un moyen de défense particulier, c'est à la partie plaignante qu'il appartiendra de démontrer que les produits nationaux sont similaires aux produits importés au sens de la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

B. PRODUITS DIRECTEMENT CONCURRENTS AU SENS DE LA DEUXIÈME PHRASE DE L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994

8. Si le Groupe spécial détermine que les produits en question ne sont pas des produits similaires, le Mexique considère qu'ils seraient néanmoins des produits directement concurrents ou directement substituables au sens de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994. Dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a affirmé ce qui suit:

"L'expression "directement concurrents ou directement substituables" décrit un type de rapport particulier entre deux produits, l'un importé l'autre national. Il est évident d'après le libellé de l'expression que l'essence de ce rapport est que les produits sont en concurrence. Cela découle clairement tant du mot "concurrent" qui signifie "caractérisé par la concurrence" que du mot "substituable" qui signifie "pouvant être substitué". Le contexte du rapport de concurrence est nécessairement le marché puisque c'est l'endroit où les consommateurs choisissent entre différents produits. La concurrence sur le marché est un processus dynamique, évolutif. En conséquence, le libellé de l'expression "directement concurrents ou directement substituables" signifie que le rapport de concurrence entre les produits ne doit pas être analysé exclusivement par référence aux préférences actuelles des consommateurs. À notre avis, le mot "substituables" indique que le rapport requis peut exister entre des produits qui ne sont pas à un moment donné considérés par les consommateurs comme des substituts mais qui n'en sont pas moins susceptibles d'être substitués l'un à l'autre."³ (Non souligné dans l'original. Notes de bas de page omises)

9. Il est également important de noter que dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a estimé que les produits "similaires" étaient un sous-ensemble des produits directement concurrents ou directement substituables. Il a par ailleurs déclaré que "tous [étaient] par définition directement concurrents ou directement substituables" alors que les produits directement concurrents

³ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, *supra*, paragraphe 114.

ou directement substituables n[étaient] pas tous "similaires".⁴ (Non souligné dans l'original. Notes de bas de page omises)

10. Pour leur part, les Philippines, dans leur communication écrite, déclarent que les différences entre les divers boissons ou spiritueux distillés tiennent aux matières premières à partir desquelles ils sont fabriqués (fruits, céréales, etc.) et au fait que du sucre soit ou non utilisé pour leur production, font remarquer que, pour la fabrication de chaque boisson ou spiritueux distillé, des procédés de production différents sont employés, y compris la fermentation, la distillation et le vieillissement de chacune des boissons. Les Philippines font valoir que les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre ne sont pas en concurrence avec les spiritueux à base de sucre, et ne peuvent donc pas être considérés comme des substituts de ces derniers. En outre, ils sont consommés par des publics différents.⁵

11. Conformément à ce qui précède, l'Organe d'appel a, dans le cadre de l'affaire *Canada – Périodiques*, conclu que des produits étaient directement concurrents ou directement substituables lorsqu'ils étaient interchangeables⁶ ou s'ils offraient des moyens interchangeables de satisfaire un besoin ou un goût particulier.⁷ En d'autres termes, contrairement à ce qu'avancent les Philippines, si les produits en question répondent à un besoin particulier et sont interchangeables ou substituables, le Mexique considère qu'il s'agit de produits "directement concurrents", indépendamment des matières premières à partir desquelles ils ont été fabriqués, des procédés de production et du type de consommateurs de ces produits. De même, dans l'affaire *Chili – Taxes sur les boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a estimé que la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 prévoyait l'égalité des conditions de concurrence de tous les produits importés directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits nationaux.⁸

12. Le Mexique est d'avis que le Groupe spécial devrait analyser soigneusement la possibilité que les spiritueux distillés auxquels font référence les Philippines soient des produits directement concurrents ou directement substituables, conformément à l'article III:2 du GATT de 1994 et aux précédents susmentionnés des divers groupes spéciaux et de l'Organe d'appel.

13. Compte tenu de ces précédents, les produits sur lesquels porte le présent différend, à savoir les "spiritueux distillés", doivent être considérés comme des produits directement concurrents, puisqu'ils répondent aux critères établis dans le cadre de différends antérieurs portés devant l'OMC (*Corée – Boissons alcooliques*, *Japon – Boissons alcooliques II*, et *Chili – Boissons alcooliques*). En d'autres termes, les critères suivants doivent être pris en compte:

les produits nationaux et les produits importés sont en concurrence les uns avec les autres et peuvent se substituer les uns aux autres sur le marché;

les produits nationaux et les produits importés sont assujettis à des régimes fiscaux différents et, en conséquence, les taxes applicables aux produits nationaux sont inférieures à celles applicables aux produits importés, ce qui fait apparaître une protection de la branche de production nationale.

⁴ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, *supra*, paragraphe 118.

⁵ Communication écrite des Philippines, présentée le 14 octobre 2010 dans le cadre de l'affaire *Philippines – Taxes sur les boissons alcooliques*, *supra*, paragraphe 283.

⁶ Rapport de l'Organe d'appel *Canada – Périodiques*, WT/DS31/AB/R.

⁷ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, *supra*, paragraphe 115.

⁸ Rapport de l'Organe d'appel *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 67.

III. CONCLUSION

14. Compte tenu de ce qui précède, le Mexique demande au Groupe spécial de procéder à une évaluation objective de la question dont il est saisi, en tenant compte des précédents établis par les groupes spéciaux et l'Organe d'appel dans les affaires citées.

ANNEXE C

**DÉCLARATIONS ORALES DES PARTIES À LA PREMIÈRE
RÉUNION DE FOND**

Table des matières		Page
Annexe C-1	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire de l'Union européenne à la première réunion de fond	C-2
Annexe C-2	Déclaration orale finale de l'Union européenne à la première réunion de fond	C-8
Annexe C-3	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire des États-Unis à la première réunion de fond	C-9
Annexe C-4	Déclaration orale finale des États-Unis à la première réunion de fond	C-19
Annexe C-5	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire des Philippines à la première réunion de fond	C-20
Annexe C-6	Déclaration orale finale des Philippines à la première réunion de fond	C-25

ANNEXE C-1

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE LIMINAIRE DE L'UNION EUROPÉENNE À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND

I. INTRODUCTION

1. À titre préliminaire, l'UE souligne que, dans leurs premières communications écrites, l'UE et les États-Unis ont fourni des éléments de preuve détaillés indiquant que le régime de droits d'accise des Philippines a été, et est encore, conçu et appliqué dans le but de protéger les producteurs philippins de spiritueux contre la concurrence des produits importés. Elle fait ensuite observer que, dans leur première communication écrite, les Philippines ne font que répéter de vieux arguments qui ont déjà été rejetés par les organes juridictionnels de l'OMC dans des affaires très semblables. En outre, les autorités philippines font aussi des déclarations qui sont erronées du point de vue des faits.

2. L'UE fait observer que la jurisprudence antérieure indique clairement que les "produits similaires" sont une sous-famille des "produits directement concurrents et directement substituables". L'idée qui sous-tend ces deux concepts est celle de la *similitude* entre les marchandises. Essentiellement, il y a trois catégories de produits qui relèvent de l'article III:2: les "produits similaires", les "produits directement concurrents et directement substituables" et, enfin, (ce qui pourrait être appelé) les "produits dissemblables". Toutefois, il n'existe pas de critère clair et précis pour distinguer ces catégories. Plus deux produits sont semblables, plus ils peuvent être considérés comme étant des produits "similaires" et moins il existe de similitudes, plus ces deux produits pourraient uniquement être considérés comme étant "directement concurrents et directement substituables". Enfin, lorsque les similitudes ne sont pas jugées suffisantes, les produits ne sont ni "similaires" ni "directement concurrents et directement substituables" et ne relèvent donc pas de l'article III:2. En outre, il n'existe pas de liste précise et arrêtée des points à comparer. De même, il n'existe pas d'aspect ni d'élément de preuve unique et spécifique qui détermine (ou exclut) la "similarité" ou la "substituabilité". Un organe juridictionnel chargé d'évaluer la similitude de deux marchandises (ou plus) doit faire une évaluation générale et globale de tous les éléments qui peuvent être pertinents pour établir si ces produits sont semblables, et dans quelle mesure. La jurisprudence est constante sur ces points.

II. CHARGE DE LA PREUVE

3. L'UE souligne qu'un examen complet et approfondi des raisons pour lesquelles les spiritueux fabriqués à partir des matières premières désignées et les spiritueux fabriqués à partir des matières premières non désignées sont semblables figure dans sa première communication écrite. L'UE a présenté plus de 50 pièces sur ces questions. D'autres éléments – si nécessaire et en réponse aux arguments avancés par les Philippines – seraient fournis au cours de la présente audience ainsi que dans la suite de la présente procédure.

4. Étant donné que l'idée qui sous-tend les deux concepts est celle de la *similitude* entre les produits, tous les éléments présentés dans l'ensemble des premières communications écrites de l'UE et des États-Unis devraient être examinés pour voir s'ils démontrent l'existence d'une similitude, et dans quelle mesure.

5. S'agissant spécifiquement de la première communication écrite de l'UE, il suffit de comparer les arguments et les éléments de preuve avec la jurisprudence antérieure pour comprendre qu'en l'espèce l'UE a examiné beaucoup plus de points de similitude que ce qui avait été jugé suffisant par

les organes juridictionnels de l'OMC pour établir la similarité ou la substituabilité dans des affaires antérieures. Pour chaque type de spiritueux, l'UE a dûment illustré: les utilisations finales communes, la manière dont ils répondent aux goûts et habitudes des mêmes consommateurs, la similitude de leurs propriétés, de leurs caractéristiques et de leur nature, les campagnes de publicité comparables, les effets physiologiques identiques sur l'être humain, les réglementations juridiques analogues qui leur sont applicables, la classification tarifaire identique, les systèmes de distribution et de vente largement semblables, et les politiques comparables en matière de fixation des prix.

III. SIMILARITÉ ET SUBSTITUABILITÉ/COMPÉTITIVITÉ DES SPIRITUEUX FABRIQUÉS À PARTIR DES MATIÈRES PREMIÈRES DÉSIGNÉES ET À PARTIR DES MATIÈRES PREMIÈRES NON DÉSIGNÉES

6. Tout d'abord, à la lecture de la première communication écrite des Philippines on a inévitablement l'impression que les autorités philippines essaient de présenter leurs produits comme étant des produits de qualité inférieure, des produits bon marché destinés à des personnes à faible revenu, des sortes de répliques des produits originaux distillés ailleurs. Toutefois, il ne fait aucun doute que ce n'est pas le cas, au moins pour plusieurs spiritueux locaux. L'UE prend pour exemple le "Gran Matador Brandy" et le "Tanduay 1854 Rum" qui, ainsi qu'il est indiqué sur leurs étiquettes, ont remporté plusieurs prix, non seulement aux Philippines, mais aussi dans le reste du monde, y compris en Europe.

7. En fait, l'existence d'une concurrence acharnée et croissante entre les marques locales et les marques importées est explicitement admise par les sociétés philippines elles-mêmes, par exemple dans leurs rapports annuels. Il convient de noter que les rapports annuels sont des documents officiels qui doivent être véridiques et transparents, qui sont vérifiés par des entreprises indépendantes et qui sont ensuite soumis aux autorités publiques de contrôle. De fait, l'inexactitude ou le caractère incomplet des rapports annuels est passible de divers types de sanctions, qui peuvent même comprendre des sanctions pénales. Les déclarations faites dans ce contexte devraient donc être prises au sérieux.

8. L'UE fait ensuite observer qu'à la lecture de la première communication écrite des Philippines on a inévitablement une deuxième impression. Celle-ci concerne l'interprétation extraordinairement étroite que les Philippines suggèrent pour l'article III:2 du GATT de 1994. En substance, l'interprétation présentée par les Philippines réduirait la portée de l'article III:2 du GATT de telle sorte qu'il s'appliquerait uniquement dans les cas où il n'y a pratiquement pas de différence entre les marchandises (par exemple, des produits de base). En fait, s'agissant des produits manufacturés, il est crucial que les produits soient différents – dans une certaine mesure. Une petite différence entre les produits (par exemple quant à la qualité, aux propriétés organoleptiques, aux prix, etc.) est le signe d'une concurrence saine, et non d'une absence de concurrence. Dans une économie libre et fondée sur le marché, différentes sociétés essaient de fabriquer des marchandises qui peuvent être en concurrence avec les produits existants, grâce au fait qu'ils ont été améliorés ou sont différents à un ou plusieurs égards. C'est ce que reconnaît une abondante littérature économique bien établie, y compris, entre autres, les modèles sur lesquels se fondent les experts économiques des Philippines.

9. Par conséquent, les différences mineures, qui prouveraient – selon les Philippines – que les produits ne sont pas en concurrence, sont non seulement tout à fait normales mais même nécessaires sur un marché sain fondé sur une concurrence libre et équitable. L'UE soutient que l'interprétation de l'article III:2 proposée par les Philippines ne peut pas être retenue. Et, en fait, ce n'est pas l'interprétation retenue par les organes juridictionnels de l'OMC jusqu'ici.

10. L'UE examine ensuite l'argument des Philippines selon lequel les spiritueux philippins et non philippins ne seraient pas en concurrence parce que les différences de prix seraient tellement

importantes que, pour la plupart des consommateurs, les produits importés ne constitueraient pas une alternative réelle aux produits locaux. L'UE note que cet argument est circulaire et a été rejeté par des groupes spéciaux et l'Organe d'appel dans le passé. Concrètement, les Philippines essaient de justifier l'existence de la mesure en attirant l'attention sur les effets négatifs et discriminatoires produits par la mesure elle-même.

11. En tout état de cause, non seulement l'UE a donné divers exemples de concurrence réelle et directe par les prix entre produits locaux et produits nationaux (dans les magasins, les bars et les restaurants, par exemple), mais les Philippines elles-mêmes ont fourni des éléments de preuve indiquant qu'avant taxation (hors droit d'accise et taxe sur la valeur ajoutée), les prix de plusieurs produits nationaux et de plusieurs produits importés sont comparables. À cet égard, l'UE renvoie le Groupe spécial à l'enquête sur les prix jointe en annexe en tant que pièce PH-19. L'UE a souligné que ce qui comptait le plus dans une comparaison des prix c'était qu'il existe un grand nombre de cas de concurrence. Les prix moyens calculés sur la base d'un échantillon limité ne sont pas pertinents: dans la pratique, quand des consommateurs vont au supermarché ou au restaurant, ils trouvent une variété de produits offerts à des prix différents, ils ne trouvent pas des produits moyens offerts à des prix moyens.

12. Afin d'évaluer correctement les prix des produits en cause, l'UE a établi un tableau à l'aide des données figurant dans la pièce PH-19, dans lequel elle a comparé le prix de détail net (PDN) de plusieurs spiritueux: il existe certaines marques nationales ainsi que certaines marques importées pour chaque type de spiritueux (pièce EU-80). Un bref examen de cette liste montre que le PDN de nombreux produits importés est comparable au prix de certains produits nationaux. Il en est ainsi avant taxation, parce qu'une fois le droit d'accise inclus, et la TVA ajoutée, tous les produits importés coûtent inévitablement beaucoup plus cher.

13. L'UE donne d'abord l'exemple d'une comparaison entre le "Brandy Gran Matador Gran Reserva" (700 ml) philippin et le "Brandy Alfonso I Solera" (700 ml) espagnol car les deux produits ont presque le même PDN (entre 164 et 166 pesos). Elle poursuit en notant que le prix final de ces produits ne correspond plus au PDN: les taxes recouvrées sur le produit importé sont presque quatre fois plus élevées. L'UE compare ensuite deux produits, dont le produit local a un PDN beaucoup plus élevé que le produit importé (presque le triple): le "Tanduay 1854 Rum" (700 ml) et le "Bacardi Superior" (750 ml). Elle fait ensuite observer que, en dépit du fait que le produit importé est beaucoup moins cher avant taxation, il est frappé de taxes qui sont plus de quatre fois plus élevées que celles qui sont appliquées au produit national plus cher. En conclusion, l'UE souligne que les produits importés ne sont pas toujours plus chers que leurs équivalents nationaux et que c'est plutôt le traitement fiscal discriminatoire dont ils font l'objet qui les rend souvent plus chers.

14. En passant, l'UE remarque que la pièce PH-19 est révélatrice à deux autres égards importants. Tout d'abord, elle démontre la fausseté de l'argument présenté par les Philippines selon lequel le régime de droits d'accise est conçu pour mettre en œuvre un système de taxation progressive en vertu duquel les produits plus chers sont frappés de taxes plus élevées. Enfin, cette pièce prouve également que de nombreux rhums (12 des 13 rhums mentionnés) ne sont pas imposés au même niveau que les produits nationaux, même s'ils sont produits à partir de canne à sucre.

15. L'UE indique ensuite que la distinction établie par les Philippines entre les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre est à la fois fausse et trompeuse. Tout d'abord, le "Lambanog" est un spiritueux très typique produit aux Philippines (et même exporté par les Philippines). Il s'agit d'un spiritueux fabriqué à partir de noix de coco (voir la pièce EU-81) qui est frappé du faible taux de droit d'accise (comme tous les autres produits nationaux). Deuxièmement, les mesures en cause distinguent notamment les spiritueux produits à partir des matières premières dites "désignées" (non seulement la canne à sucre, mais aussi le nipa, la noix de coco, le manioc, la camote

et le corypha) de ceux qui sont produits à partir d'autres matières premières. Cela montre qu'aucun des arguments présentés par les Philippines en ce qui concerne les différences alléguées entre les produits à base de sucre et les produits autres qu'à base de sucre (par exemple au sujet des méthodes de production) ne sont pertinents dans la mesure où certains produits autres qu'à base de sucre bénéficient du faible taux de taxation.

16. L'UE passe ensuite à d'autres arguments avancés par les Philippines et qui concernent la similitude. Les Philippines soutiennent que, selon leur législation, les brandys et les whiskies philippins ne sont pas de véritables brandys ni de véritables whiskies, mais seulement des brandys *composés* et des whiskies *composés*. À leur avis, la vente de ces produits serait prohibée dans l'UE. Toutefois, l'UE fait observer ce qui suit: i) il n'est indiqué nulle part sur les étiquettes, l'emballage et les sites Web, ainsi que dans les publicités de ces produits qu'ils ne seraient pas des brandys ni des whiskies, à proprement parler, mais seulement des brandys *composés* et des whiskies *composés*; ils sont d'ailleurs vendus aux clients en tant que brandys et en tant que whiskies tout court; ii) ces produits sont en fait exportés vers l'UE, car leur commercialisation et leur vente ne sont *pas* prohibées dans l'UE [voir les pièces [EU-54](#) et [EU-82](#)] et; iii) et surtout, les produits philippins ne font pas l'objet d'une discrimination dans l'UE, mais bénéficient du même traitement fiscal que les produits locaux.

17. Les Philippines soutiennent ensuite que les marques locales sont des boissons traditionnelles habituellement achetées par les paysans et les personnes à faible revenu, qui ne seraient pas intéressés par des boissons importées. Toutefois, l'UE souligne que cet argument a été rejeté par les organes juridictionnels de l'OMC à plus d'une reprise. La jurisprudence nous dit que les mesures discriminatoires ne devraient pas être utilisées pour "figer" ou "cristalliser" les habitudes des consommateurs. En outre, le Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques* a noté à juste titre le caractère circulaire de cet argument: il s'agit d'une différence de perception qui est renforcée par le système fiscal et qui est ensuite utilisée pour justifier le maintien du traitement fiscal favorable en tant que tel. En outre, les producteurs philippins soulignent eux-mêmes dans leurs rapports annuels comment les habitudes et les traditions des consommateurs changent rapidement et continuellement.

18. L'UE indique ensuite que les arguments présentés par les Philippines concernant les points de vente des spiritueux ont déjà été rejetés par des organes juridictionnels de l'OMC antérieurs: il n'est pas important que l'un ou l'autre des groupes de spiritueux ne soit pas vendu dans certains points de vente dès lors que ces produits figurent bien côte à côte sur les étagères ainsi que sur les listes de boissons de plusieurs autres points de vente. Et, de fait, de nombreux éléments de preuve montrent que c'est ce qui se passe dans les Philippines. Par ailleurs, s'agissant des magasins *sari-sari*, l'UE souligne que, en accroissant les coûts de l'alcool importé et en contribuant à figer les habitudes des consommateurs philippins, la mesure en cause joue certainement un rôle majeur dans le choix des produits fait par les propriétaires de magasins *sari-sari*.

19. L'UE indique ensuite que les Philippines ont tort de dire que les exportations vers d'autres pays de produits philippins à base de sucre relèvent toujours de la position tarifaire 2208.40. L'UE fait d'abord observer que les Philippines ne présentent aucun autre élément de preuve pour étayer cette allégation. Elle note aussi que la pièce EU-54 démontre incontestablement que, même si les produits sont distillés à partir de canne à sucre, les exportations de chaque type de spiritueux philippins vers les pays tiers relèvent de la position tarifaire spécifique pour ce type de spiritueux. Il n'apparaît donc guère utile d'ajouter que le fait que tous les spiritueux relevaient de la position tarifaire à quatre chiffres 2208 a été considéré comme une indication positive de similarité/substituabilité par des organes juridictionnels de l'OMC antérieurs.

20. Enfin, le fait qu'une grande partie de la population a un faible revenu ne peut guère être considéré comme un élément qui justifie une taxation plus élevée *uniquement* pour les produits importés, alors que les produits locaux (indépendamment de leur prix) font l'objet d'un taux de

taxation uniforme et peu élevé. En outre, les Philippines elles-mêmes reconnaissent que les "ressources sont réparties inégalement" dans le pays. Si une partie de la population n'a peut-être pas les moyens d'acheter régulièrement les produits les plus chers, il y a aussi d'autres parties de la population qui peuvent se les procurer régulièrement. De plus, l'UE rappelle qu'un argument semblable a été rejeté par le Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques* (lequel, en passant, a rejeté une comparaison identique à celle qui a été suggérée par les Philippines en ce qui concerne les automobiles).

IV. DE MINIMIS

21. L'UE souligne une fois encore que, selon le niveau de taxation, la taxe frappant les produits importés est plus de dix fois, plus de 20 fois ou plus de 40 fois plus élevée que celle qui est appliquée aux spiritueux locaux. Elle indique aussi qu'il est faux de calculer les charges fiscales *moyennes*, comme le font les Philippines: l'existence de certains produits locaux particulièrement bon marché et de certains produits importés particulièrement chers influera toujours sensiblement sur ces moyennes. Comme la jurisprudence l'indique très clairement, les groupes spéciaux doivent examiner la charge fiscale réelle frappant les produits similaires/concurrents. Enfin, l'UE invite le Groupe spécial à examiner attentivement les affaires antérieures concernant les boissons alcooliques: contrairement à ce que disent les Philippines, l'écart entre les taxes examinées dans les affaires antérieures (et jugé supérieur au niveau *de minimis*) était plus faible que celui qui était prévu par le régime philippin de droits d'accise.

V. DE MANIÈRE À PROTÉGER

22. À titre préliminaire, l'UE fait observer que, dans leur communication, les Philippines ne présentent pas vraiment de nombreux arguments sur la question de savoir si la mesure est appliquée "de manière à protéger". Il apparaît que le principal argument avancé concerne le fait que, tel qu'il est libellé, le système est neutre quant à l'origine. Toutefois, l'UE relève que l'idée que les régimes de taxation qui n'établissent pas ouvertement de discrimination sur la base de l'origine des marchandises ne peuvent pas être contraires à l'article III:2 a été rejetée par une jurisprudence constante. En fait, cela permettrait aux Membres de l'OMC de contourner facilement leurs obligations. D'ailleurs, la vaste majorité des mesures dont il a été constaté dans le passé qu'elles étaient incompatibles avec l'article III:2 étaient neutres quant à l'origine.

23. L'UE souligne qu'il n'est pas pertinent que les matières premières désignées peuvent aussi être produites en dehors des Philippines et elle rappelle au Groupe spécial que, en tout état de cause, il existe plusieurs spiritueux importés qui sont fabriqués à partir des matières premières désignées mais qui sont quand même assujettis aux taux de taxation élevés. L'UE fait ensuite observer que l'article III a pour objet d'assurer des possibilités de concurrence égales aux produits importés après l'acquittement des droits de douane. Ce principe consistant à ménager des possibilités de concurrence égales ne serait guère compatible avec l'idée voulant que les producteurs étrangers changent de matières premières et de méthodes de production – et supportent des coûts importants et non nécessaires – uniquement pour bénéficier d'un taux de taxation moins élevé aux Philippines. Cet argument a été rejeté par des groupes spéciaux antérieurs, par exemple dans l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*.

VI. CONCLUSION

24. L'UE conclut en faisant observer que – contrairement à ce que soutiennent les Philippines – il n'apparaît pas que les mesures en cause sont nécessaires pour répondre aux objectifs d'uniformité, d'équité et de progressivité qui sont énoncés dans la section 28 1) de l'article VI de la Constitution des Philippines, ou capables d'y répondre. En fait, le niveau de taxation des spiritueux ne dépend pas des

prix mais des matières premières utilisées. Même lorsque les produits locaux coûtent cinq ou dix fois plus qu'un produit importé correspondant, ils sont quand même frappés d'une taxe plus de dix fois inférieure à celle qui est appliquée aux produits importés. De plus, l'UE souligne que les mesures en cause sont très restrictives pour le commerce international.

25. L'UE fait observer que si les Philippines voulaient vraiment établir un système de taxation uniforme, équitable et progressive, elles pourraient le faire, tout en cherchant réellement à atteindre les objectifs énoncés dans la Constitution, de plusieurs autres manières qui seraient beaucoup moins restrictives pour le commerce international (un système *ad valorem*, une taxation fondée sur la teneur en alcool, etc.) et qui, si elles étaient appliquées correctement, seraient compatibles avec l'article III:2 du GATT.

ANNEXE C-2

DÉCLARATION ORALE FINALE DE L'UNION EUROPÉENNE À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND

1. L'UE estime que cette audience a été utile et qu'il y a eu un échange de vues franc, animé et intéressant entre les parties.
2. Nous avons écouté attentivement les déclarations de nos distingués collègues philippins. Cependant, nous n'avons entendu aucun nouvel argument. Leur principal moyen de défense semble être celui qui concerne les prix. Selon les Philippines, les produits importés sont plus chers et sont donc légitimement frappés de taxes plus élevées.
3. Toutefois, de nombreux éléments de preuve présentés au Groupe spécial indiquent que sur cette question, comme pour toutes les autres questions examinées au cours de la présente procédure, il y a plusieurs chevauchements importants. Les prix de nombreux produits importés sont comparables à ceux des produits nationaux malgré la taxation extrêmement discriminatoire dont ces produits font l'objet. Et il en serait davantage ainsi si cette taxation discriminatoire était éliminée.
4. Et l'existence indéniable de ces chevauchements est un élément suffisant pour établir qu'il y a violation de l'article III:2 – conformément à la jurisprudence établie.
5. La pièce EU-83 (bouteilles de plusieurs spiritueux des Philippines et de l'UE) donnera des précisions supplémentaires concernant plusieurs autres points de similitude qui n'ont pas été examinés pendant cette première audience (les étiquettes, la couleur des spiritueux, l'emballage, par exemple).
6. Le seul élément nouveau que nous avons entendu hier semble avoir trait à l'efficacité du système fiscal des Philippines. Cependant, ce moyen de défense n'a pas été développé et demeure – à ce jour – plutôt obscur. Nous avons des doutes importants à ce sujet. Pour commencer, aucun élément de preuve n'a été présenté au Groupe spécial sur cette question et – eu égard aux règles de procédure – nous nous demandons s'il serait encore possible que les Philippines le fassent. Deuxièmement, nous ne voyons pas comment le fait d'éliminer la discrimination et donc de soumettre tous les produits aux mêmes règles de taxation compliquerait le système au lieu de le simplifier. Troisièmement, nous pensons qu'en l'espèce un tel argument serait examiné au titre de l'article XX, et non de l'article III:2, dans la mesure où il n'exclurait pas la discrimination entre produits importés et produits nationaux. Cependant, les Philippines n'ont pas présenté de moyen de défense au titre de l'article XX jusqu'à présent.
7. Distingués membres du Groupe spécial: les faits sont clairs, le droit applicable est incontesté et la jurisprudence est abondante, constante et sans ambiguïté.
8. Cela conclut notre déclaration finale. Nous profitons de l'occasion pour remercier de nouveau le Groupe spécial et le Secrétariat de l'OMC et attendons avec intérêt de poursuivre les travaux avec vous, les Philippines et les États-Unis en vue de régler le présent différend.

ANNEXE C-3

**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE LIMINAIRE
DES ÉTATS-UNIS À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND**

1. Les Philippines ne contestent pas les faits essentiels concernant leurs mesures ni la manière dont elles taxent les spiritueux locaux par rapport aux spiritueux importés. Les Philippines ne protègent pas seulement un type de produit national. Les producteurs philippins utilisent des matières premières locales, du sucre en particulier, pour fabriquer de nombreux types de spiritueux distillés, y compris le brandy, le whisky, la vodka, le gin et la tequila. Les marques philippines comme Emperador Brandy, London Gin et White Castle Whiskey sont en concurrence directe avec des marques équivalentes importées telles que Fundador, Bombay Sapphire et Jack Daniels. Cependant, étant donné que les versions philippines de ces produits sont fabriquées à partir du type local de matière première – le sucre – elles sont soumises à des droits d'accise très faibles. Les droits d'accise frappant les produits qui sont produits localement sont très inférieurs à ceux qui frappent les produits importés – les produits philippins fabriqués à partir de sucre sont actuellement frappés d'une taxe de 13,59 pesos par litre proof et les produits fabriqués à partir d'autres matières premières sont frappés de taxes à taux beaucoup plus élevés – qui vont de 146,97 à 587,87 pesos par litre proof.

2. L'immense majorité des Philippins choisissent les produits locaux qui sont frappés d'une taxe de taux inférieur. En dépit d'une consommation d'alcool par habitant élevée et d'un marché généralement dynamique pour les spiritueux, presque aucun produit importé n'est vendu aux Philippines. Les spiritueux importés ne représentent qu'environ 2,4 pour cent du marché philippin et les dix marques locales les plus vendues comptaient pour presque 96 pour cent du marché philippin des spiritueux distillés en 2009. Les Philippines ne contestent pas que leur marché est dominé par les marques locales ni que ces marques sont frappées d'une taxe de taux inférieur par rapport aux marques importées.

3. Comme les États-Unis et l'Union européenne l'ont exposé de façon détaillée dans leurs communications respectives, et comme l'Union européenne l'a indiqué plus tôt aujourd'hui, les taxes philippines sont incompatibles avec l'article III:2 de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* (le "GATT de 1994"). En particulier, elles sont incompatibles avec les première et deuxième phrases de cette disposition.

4. Les questions soulevées dans le présent différend sont simples. Plusieurs groupes spéciaux de l'OMC ont déjà appliqué l'article III:2 du GATT de 1994 à des systèmes de taxation discriminatoires concernant les spiritueux distillés. Même si les constatations du Groupe spécial dans le présent différend reposeront sur les mesures philippines en cause et les renseignements concernant le marché philippin des spiritueux distillés, les rapports des groupes spéciaux et de l'Organe d'appel dans les affaires *Japon – Boissons alcooliques II*, *Corée – Boissons alcooliques* et *Chili – Boissons alcooliques* indiquent clairement la voie à suivre.

5. Les faits ne sont pas non plus particulièrement complexes – le système de taxation philippin prévoit spécifiquement que les spiritueux distillés fabriqués à partir de matières premières locales ont droit au taux de taxation plus faible. Et les produits nationaux philippins sont fabriqués à partir de matières premières locales, le sucre en particulier. Le système de taxation philippin, qui favorise les produits locaux fabriqués à partir de matières locales, existe depuis plus d'un siècle. Il est resté en place au fil du temps, alors même que le système commercial international a évolué, y compris, ce qui est très important aujourd'hui, sous l'effet de la création du système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce. Les responsables philippins de l'élaboration des politiques ont

essayé de s'attaquer au caractère discriminatoire du système de taxation et plusieurs mesures de réforme sont en attente devant le Congrès philippin, mais aucun de ces efforts de réforme n'a abouti.

6. Alors que les faits et les règles dont il s'agit dans le présent différend sont très simples, dans leur longue première communication les Philippines ont tenté d'y ajouter de la confusion et de la complexité. Les États-Unis ne décriront pas en détail chacune des tentatives des Philippines de compliquer les faits ou les règles dont le Groupe spécial est saisi. Nous allons plutôt répondre à plusieurs des principaux arguments avancés par les Philippines.

7. Nous examinerons les points ci-après successivement.

- Premièrement, contrairement à ce qu'allèguent les Philippines, le fait que les producteurs philippins utilisent pour fabriquer du brandy, du whisky et d'autres types de spiritueux distillés des matières premières différentes de celles qui sont utilisées pour fabriquer les spiritueux distillés importés correspondants ne permet pas de conclure que les produits ne sont pas "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables" par rapport aux produits importés. (Au contraire, la différence en ce qui concerne les matières premières fait partie de la structure des mesures philippines qui entraîne l'incompatibilité avec les règles de l'OMC.)
- Deuxièmement, contrairement à l'argument des Philippines, les éléments de preuve présentés au Groupe spécial confirment que les consommateurs philippins seraient plus susceptibles d'acheter des produits importés, qui se substitueraient aux produits nationaux, si la différence de prix était plus faible.
- Troisièmement, contrairement à ce qu'affirment les Philippines, la segmentation alléguée du marché philippin n'empêcherait pas les produits en cause – le brandy, le whisky, le gin, la vodka, etc., philippins et importés – de se substituer les uns aux autres.
- Quatrièmement, les États-Unis et l'Union européenne ont fourni de nombreux éléments de preuve au Groupe spécial pour démontrer le bien-fondé de leurs allégations concernant les mesures philippines.

8. Dans la partie D de leur communication, les Philippines décrivent en détail le processus de production des spiritueux distillés fabriqués à partir de différentes matières premières. Elles font valoir que leurs spiritueux distillés – fabriqués à partir de sucre – ne peuvent pas être "similaires" à d'autres spiritueux distillés en raison de différences physiques. Nous examinerons d'abord cette affirmation.

9. Certes, les différences physiques sont un élément important pour déterminer si les produits nationaux et importés sont substituables, mais la substituabilité dépend aussi d'autres critères, y compris l'utilisation finale, les goûts et les habitudes des consommateurs, ainsi que la nature et la qualité des produits, et elle doit être déterminée au cas par cas en fonction des mesures et du marché considérés. Les Philippines s'appuient beaucoup sur le fait que des matières premières locales sont utilisées dans la production des produits nationaux en cause pour faire valoir que ces produits sont physiquement distincts des spiritueux distillés importés. Contrairement à ce qu'affirment les Philippines, le simple fait que des matières premières locales sont utilisées dans la production de spiritueux nationaux ne rend pas les produits en cause physiquement distincts d'une manière significative. Les mesures philippines dépendent plutôt de l'utilisation de matières premières locales pour établir une discrimination à l'égard des produits importés. Les États-Unis demandent au Groupe

spécial d'examiner les éléments de preuve des Philippines concernant les matières premières dans ce contexte.

10. En outre, tous les spiritueux distillés sont fabriqués à partir d'une matière première naturelle qui contient du sucre, qu'il s'agisse de canne à sucre, de fruits, de céréales ou d'autres produits. Ainsi qu'il est indiqué dans la communication des Philippines, quelle que soit la matière première le processus de production de l'alcool requiert la fermentation de la matière première pour produire l'alcool, et la distillation ultérieure de la matière fermentée pour séparer le produit alcoolique.

11. Les scientifiques peuvent analyser les spiritueux distillés finals pour déterminer la composition chimique des produits. Les Philippines citent de tels résultats d'analyse technique en laboratoire à l'appui de leur argument selon lequel leurs whiskies et leurs brandys sont différents des whiskies et des brandys importés. La chromatographie en phase gazeuse, par exemple, peut être utilisée pour déterminer si un produit contient de l'acétate d'isoamyle ou de l'alcool isoamylique. Mais il est très improbable qu'un consommateur philippin soit au courant de l'analyse par chromatographie en phase gazeuse et ces résultats ne sont pas non plus pertinents pour déterminer si les produits sont des substituts. Même des "produits similaires" n'ont pas à être identiques.

12. Qui plus est, d'autres aspects du processus de production cités par les Philippines en tant que différences entre spiritueux nationaux et importations – le processus de distillation et le vieillissement – sont directement liés aux efforts déployés par les producteurs philippins pour que leurs marques soient aussi similaires que possible aux produits importés.

13. À titre d'exemple, les Philippines décrivent comment leurs produits à base de sucre peuvent être distillés plus longtemps afin de fabriquer un alcool neutre qui ne conserve pas les arômes des substances organoleptiques d'origine naturelle. Cependant, un processus de distillation plus long n'est pas propre à la production de spiritueux à partir de sucre – en fait, toute matière première peut être distillée au point de perdre ses arômes d'origine naturelle et n'être qu'un alcool neutre. Aux Philippines, les spiritueux à base de sucre sont distillés au point de perdre leurs arômes naturels, précisément pour pouvoir être combinés à des "extraits ou à des concentrés aromatisants, à des arômes et des essences naturels ou artificiels ou à des arômes identiques aux produits naturels" et reproduire les substances organoleptiques naturelles des spiritueux fabriqués à partir d'autres matières premières. En d'autres termes, les différences dans le processus de distillation permettent de produire les mêmes types de spiritueux à partir de matières premières différentes.

14. De même, les Philippines mentionnent le fait que leurs producteurs ne vieillissent pas le whisky et le brandy à base de sucre en tant que différence entre produits nationaux et produits importés. Toutefois, leurs produits à base de sucre, fabriqués à partir d'alcools neutres, ne vieilliraient pas nécessairement de la même manière et ne produiraient pas nécessairement la même structure aromatique et les autres caractéristiques. Au lieu de faire vieillir leurs produits à base de sucre, les producteurs philippins ajoutent des arômes pour imiter les whiskies et les brandys vieillis. Comme pour la différence dans le processus de distillation, les producteurs philippins n'utilisent délibérément pas de processus de vieillissement pour réduire au minimum les différences entre leurs produits et les importations avec lesquelles ils sont en concurrence. De plus, l'allégation des Philippines selon laquelle tous les whiskies écossais doivent être vieillis 12 ans est erronée; certains whiskies, y compris le whisky écossais, peuvent être vieillis beaucoup moins longtemps.

15. Les propres règlements des Philippines sont compatibles avec le fait que leurs produits nationaux sont similaires aux produits importés. Les Philippines allèguent que les États-Unis interprètent à tort leurs décrets administratifs normatifs concernant les brandys et les whiskies, parce que seuls les whiskies ou les brandys "composés" peuvent être fabriqués à partir de sucre. (Elles ne présentent pas ce contre-argument au sujet de la vodka, pour laquelle il n'existe pas de variété

"composée" dans le SAO.) Mais les whiskies ou les brandys "composés" sont quand même des whiskies ou des brandys – ils sont définis par la norme applicable au whisky ou au brandy, respectivement, tout comme d'autres sous-types tels que "assemblé" "malté" ou "pur". En outre, le terme "composé" ne figure pas sur les étiquettes de nombreuses grandes marques philippines. Le Groupe spécial peut le constater par lui-même dans les exemples fournis aujourd'hui, ainsi que dans les photos déjà versées au dossier. Et, toute prétendue différence n'est probablement ni perçue par les consommateurs ni apparente.

16. Dans son analyse des différences physiques entre produits importés et produits nationaux, les Philippines attirent l'attention sur les normes existant aux États-Unis et dans l'Union européenne, en vertu desquelles les produits philippins à base de sucre ne pourraient pas être vendus sur ces marchés en tant que whisky ou brandy. Toutefois, ces normes ne sont tout simplement pas pertinentes pour évaluer si les produits philippins et les produits importés se substituent les uns aux autres sur le marché philippin. Le fait qu'un whisky philippin ne pourrait pas être commercialisé sous la dénomination de "whisky" – composé ou autre – s'il était vendu aux États-Unis pourrait aider à comprendre comment les produits sont en concurrence sur le marché des États-Unis. Mais, aux Philippines, les whiskies à base de sucre et les autres whiskies sont commercialisés sous la dénomination de "whisky", les brandys à base de sucre et les autres brandys sont commercialisés sous la dénomination de "brandy", les gins à base de sucre et les autres gins sont commercialisés sous la dénomination de "gin", et ainsi de suite. En outre, les États-Unis rappellent que des produits peuvent être "similaires" même s'ils ont des noms différents. C'est ce que le Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II* a confirmé en constatant que la vodka était similaire au shochu japonais.

17. Les produits qui résultent du processus de distillation utilisé par les producteurs philippins sont "similaires" aux produits importés. La couleur des whiskies, brandys et gins philippins sont similaires à celle des whiskies, brandys et gins importés, et les descriptions de leurs arômes mettent l'accent sur leurs similitudes physiques. Ces attributs du produit final sont ceux qui seront évalués par les consommateurs – et non les détails du processus de distillation ou un rapport de laboratoire portant sur les produits chimiques faisant partie d'un spiritueux distillé. Comme les producteurs philippins font tout ce qu'ils peuvent pour imiter des marques importées et les commercialiser en tant que marques comparables, l'affirmation selon laquelle le whisky philippin White Castle ne se substitue pas au whisky importé n'est pas vraiment crédible.

18. La partie suivante de l'exposé des Philippines que nous examinerons est leur analyse de l'élasticité-prix et les éléments de preuve présentés au Groupe spécial concernant la substituabilité des spiritueux distillés importés et philippins.

19. Comme les arguments des Philippines concernant les matières premières, leur analyse de la sensibilité au prix doit également être mise en contexte: ce n'est qu'un facteur pertinent parmi plusieurs autres, y compris les utilisations finales et les caractéristiques physiques, pour déterminer si des produits sont "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables". Et, ainsi qu'il est indiqué ci-dessus, l'analyse appropriée se fait au cas par cas, en fonction des conditions du marché considéré.

20. Cela dit, les éléments de preuve concernant la substituabilité sur la base des prix étayent le fait que les produits importés et les produits philippins sont en concurrence sur le marché philippin. Les États-Unis et l'Union européenne ont présenté au Groupe spécial une étude fiable et ciblée d'Euromonitor portant sur plusieurs aspects des opinions et préférences des consommateurs aux Philippines. Mais les Philippines affirment que le Groupe spécial ne devrait pas tenir compte de l'étude d'Euromonitor concernant les préférences des consommateurs parce qu'elle ne révélait pas l'existence d'une substituabilité des produits importés et des produits nationaux et n'en était pas non plus représentative.

21. En fait, les participants à l'étude d'Euromonitor ont été sélectionnés à l'aide de critères choisis spécifiquement pour obtenir des réponses avisées et valables à des questions comparant des marques importées et nationales de spiritueux distillés. Ainsi qu'il est indiqué dans le rapport d'Euromonitor, les personnes composant l'échantillon final de l'étude ont été choisies à l'aide de critères pertinents pour répondre à des questions comparant les spiritueux nationaux et les spiritueux importés. On a demandé aux participants s'ils consommaient des spiritueux, et quelles sortes. L'échantillon était donc composé du groupe connaissant les marques importées et nationales le plus à même de répondre à des questions comparant les deux groupes.

22. La section du rapport d'Euromonitor portant sur la méthodologie décrit comment les personnes interrogées ont été choisies. Ces personnes ont été soumises à une procédure de sélection afin que ne soient retenues que celles qui consommaient de l'alcool, ce qui était nécessaire pour obtenir des résultats valables. Euromonitor fait également état des efforts additionnels qui ont été déployés pour garantir la représentativité de l'échantillon, ainsi que du fait que les personnes interrogées avaient accès à des marques importées et à des marques nationales de spiritueux.

23. En résumé, même s'il existe peut-être quelques différences entre la moyenne des personnes interrogées dans l'étude et le Philippin moyen, Euromonitor a demandé et recueilli des données propres au marché philippin auprès des individus qui étaient les mieux placés pour fournir ces données: les Philippins qui consomment des spiritueux et ont accès à des produits importés et à des produits nationaux.

24. Les résultats de l'étude d'Euromonitor révèlent un léger déplacement des consommateurs vers les produits importés en réponse aux changements de prix. Les Philippines critiquent le fait que l'ampleur de ce phénomène est faible. Mais rappelez-vous que les importations étaient encore plus chères dans chacun des scénarios décrits dans l'étude, et qu'il était donc particulièrement révélateur que les consommateurs envisagent de modifier leurs habitudes de consommation en faveur des importations. Les personnes interrogées dans l'étude étaient disposées à envisager de changer de marques même si les différences de prix ne disparaissaient pas entièrement.

25. Les États-Unis n'affirment pas que, en l'absence du système de taxation discriminatoire, les produits importés obtiendraient une part particulière du marché philippin, et ils ne sont pas non plus tenus de faire une telle démonstration pour prouver la substituabilité. Les éléments de preuve concernant la substituabilité sur la base des prix démontrent plutôt, tout simplement, que les whiskies, les brandys et les gins importés peuvent se substituer aux whiskies, brandys et gins philippins. Lorsque les importations sont relativement moins chères, les consommateurs sont plus susceptibles de les préférer aux produits nationaux.

26. Les Philippines ont réalisé leur propre étude sur la substitution sur la base des prix afin de réfuter les données simples issues des réponses des consommateurs communiquées par Euromonitor. En particulier, elles ont établi deux rapports, le rapport Abrenica et Ducanes et le rapport Clarete, lequel était fondé sur des données provenant de l'étude Abrenica et Ducanes.

27. À titre préliminaire, il convient de noter que même les études philippines étayaient la conclusion selon laquelle il existe une certaine substituabilité sur la base des prix entre les produits nationaux et les produits importés. Cela dit, les États-Unis souhaiteraient attirer l'attention du Groupe spécial sur plusieurs aspects problématiques de la méthodologie des études. Par exemple:

- L'étude considérait que toutes les occasions de consommation étaient homogènes. En d'autres termes, les réponses étaient liées à la question de savoir si les consommateurs choisiraient un autre spiritueux indépendamment de l'occasion. Toutefois, le cadre de la consommation de spiritueux peut influencer sur les choix opérés par les

consommateurs. À titre d'exemple, comme l'étude d'Euromonitor concernant les préférences des consommateurs le confirme, les consommateurs philippins pourraient être disposés à payer davantage pour un spiritueux importé lors d'une occasion spéciale. Mais il se pourrait qu'ils ne soient pas disposés à acheter régulièrement une marque plus chère. Ces achats occasionnels sont perdus et ne sont pas pris en compte dans l'étude philippine.

- L'analyse des questions de l'étude figurant dans le rapport Abrenica et Ducanes ne tenait pas compte de la qualité des produits. Il se pouvait que des produits plus coûteux soient perçus comme étant de qualité supérieure ce qui, si c'est le cas, pourrait inciter les consommateurs à payer davantage. La non-prise en compte de la qualité peut avoir réduit la volonté de payer davantage pour des produits perçus comme étant de qualité supérieure, y compris les produits importés.
- L'interprétation des choix faite dans l'étude Abrenica et Ducanes tend à réduire la sensibilité des personnes interrogées aux modifications de prix. Curieusement, la valeur prédite des ventes d'alcool fondée sur les résultats de l'étude indique que la consommation de certains produits *diminue* même à la suite d'une réduction des prix. Ce résultat n'est pas conforme aux règles élémentaires de la théorie de la demande.

28. En résumé, les statistiques fournies par les Philippines n'ont guère aidé à mieux comprendre les attitudes des consommateurs aux Philippines ni les opinions des consommateurs sur la question de savoir si les spiritueux philippins et les spiritueux importés sont "similaires" ou directement concurrents ou directement substituables.

29. Le grand thème suivant de la communication des Philippines concerne leur tentative de diviser le marché philippin en deux parties: les Philippins à faible revenu qui font leurs achats dans des magasins sari-sari et les consommateurs plus riches. Selon la logique des Philippines, comme les consommateurs à faible revenu ne pourraient pas se permettre d'acheter les produits importés, ceux-ci ne se substituent pas aux produits nationaux.

30. Les arguments spécifiques des Philippines au sujet des magasins sari-sari concernent la question de savoir si les produits importés et les produits nationaux sont vendus par les mêmes circuits de distribution, un facteur que d'autres groupes spéciaux de l'OMC ont utilisé pour analyser la substituabilité des marques importées et des marques nationales de spiritueux distillés. Comme pour l'élasticité de substitution et les caractéristiques physiques, cette question doit être examinée dans le contexte du marché philippin. Étant donné que tous les spiritueux importés ne représentent qu'environ 2,4 pour cent de ce marché, il serait surprenant de voir des produits importés dans la plupart des magasins locaux ou plus petits. Si la demande changeait – que ce soit en raison de modifications des prix, des revenus ou d'une simple préférence des consommateurs – un petit magasin sari-sari pourrait s'adapter rapidement et ajouter quelques bouteilles de spiritueux importés sur ses étagères. En fait, les États-Unis croient comprendre que de nombreux magasins sari-sari achètent simplement leurs stocks à de plus grands magasins et les revendent dans un magasin plus petit auquel leurs clients locaux ont un meilleur accès.

31. Dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a examiné la question de la demande possible ou latente pour déterminer si des produits étaient directement concurrents ou directement substituables. Il a indiqué ce qui suit: "le rapport de concurrence entre les produits ne doit *pas* être analysé *exclusivement* par référence aux préférences *actuelles* des consommateurs. À notre avis, le mot "substituables" indique que le rapport requis *peut* exister entre des produits qui ne sont pas à un moment donné considérés par les consommateurs comme des substituts mais qui n'en sont pas moins *susceptibles* d'être substitués l'un à l'autre. ... Surtout sur un marché où il existe des

obstacles réglementaires au commerce ou à la concurrence, il peut fort bien y avoir une demande latente." Plusieurs facteurs influent sur les conditions de concurrence actuelles dans les Philippines, y compris les taxes discriminatoires. Il serait injuste à l'égard des plaignants de se servir de l'absence de ventes actuelles comme élément de preuve indiquant que les produits importés ne seraient pas concurrentiels si la possibilité leur était donnée d'être en concurrence dans des conditions d'égalité.

32. Au lieu de se concentrer sur les endroits où les produits importés ne sont pas actuellement vendus aux Philippines, il est logique de s'intéresser au segment du marché sur lequel les produits importés – qui représentent 2,4 pour cent du marché – sont vendus. Et, comme le montrent les photos fournies par les États-Unis et l'Union européenne, lorsque des spiritueux importés sont vendus, ils le sont côte à côte avec les produits nationaux, sans aucune différenciation pour le consommateur. En fait, les spiritueux nationaux et les spiritueux importés d'un type donné, tel que le brandy, sont habituellement regroupés. Les États-Unis souhaiteraient attirer l'attention du Groupe spécial sur la pièce US-30 en particulier.

33. Par ailleurs, l'accent mis sur les magasins sari-sari par les Philippines dans leur argument concernant les circuits de distribution est déplacé. Un circuit de distribution n'est pas seulement d'un type de magasin donné, mais la manière dont les produits sont distribués et dont les consommateurs ont accès à ces produits. Il se peut que le consommateur qui achète habituellement des produits locaux dans un magasin sari-sari veuille acheter comme cadeau de fête un spiritueux haut de gamme dans un magasin différent. Le cadeau n'est pas un produit différent parce qu'il a été acheté dans un magasin différent – ce qui compte c'est de savoir si le consommateur considère qu'il se substitue à la marque courante qui peut également être achetée par ce circuit de distribution. À titre d'exemple, si un consommateur avait le choix entre deux brandys à une soirée – un brandy philippin et un brandy importé –, penserait-il qu'il s'agit de produits différents ou simplement de boissons de remplacement? En l'espèce, les éléments de preuve montrent qu'il penserait que ce sont des boissons de remplacement.

34. Enfin, les États-Unis souhaitent saisir cette occasion pour réfuter l'affirmation des Philippines selon laquelle les États-Unis n'ont pas établi d'éléments *prima facie*. L'établissement d'éléments *prima facie* exige uniquement qu'une partie fournisse des éléments de preuve à l'appui de chacune de ses allégations qui sont suffisants pour établir une présomption que l'allégation est fondée. Les États-Unis se sont acquittés de la charge qui leur incombait en fournissant les faits spécifiques concernant chaque élément de leurs allégations au titre de l'article III:2 du GATT de 1994.

35. Les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994 constituent des obligations distinctes qui comportent des éléments différents. La première phrase concerne les produits "similaires" et une constatation exige l'établissement de deux éléments spécifiques: *premièrement*, il faut que les produits importés et les produits nationaux soient "similaires" et, *deuxièmement*, il faut que les produits importés soient frappés d'une taxe "supérieure" à celle qui frappe les produits nationaux.

36. La "similarité" des produits importés et des produits nationaux est déterminée au cas par cas, au moyen de facteurs comme les caractéristiques physiques des produits. Comme le Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II* l'a indiqué, les groupes spéciaux ont déterminé la similarité à l'aide de facteurs "tels que les propriétés, la nature et la qualité du produit et ses utilisations finales; les goûts et habitudes des consommateurs, variables d'un pays à l'autre, et la classification du produit dans les nomenclatures tarifaires".

37. Les groupes spéciaux ont utilisé les mêmes types de facteurs pour déterminer si des produits étaient directement concurrents ou directement substituables; le Groupe spécial peut donc se fonder sur les mêmes renseignements concernant le marché philippin pour déterminer si les produits importés

sont "similaires" aux produits nationaux et s'ils sont des produits directement concurrents ou directement substituables. Il s'agit uniquement de l'étendue de la substituabilité – les produits "similaires" sont relativement plus substituables que les produits qui sont seulement "directement concurrents ou directement substituables". Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, le Groupe spécial a mis l'accent sur les caractéristiques physiques plutôt que sur d'autres facteurs, tels que les utilisations finales, pour constater que la vodka était similaire au shochu, mais, comme il est indiqué ci-dessus, l'analyse de la substituabilité varie d'un marché à l'autre.

38. Les États-Unis et l'Union européenne ont fourni des éléments de preuve concernant les facteurs pertinents pour le marché philippin afin que le Groupe spécial puisse évaluer la substituabilité des marques importées de spiritueux distillés aux Philippines par rapport aux marques produites dans le pays.

39. En particulier, dans le présent différend, le produit national n'est pas un produit unique comme le shochu, le soju ou le pisco comme dans les affaires *Japon – Boissons alcooliques II*, *Corée – Boissons alcooliques* et *Chili – Boissons alcooliques*, mais de nombreux types différents de spiritueux. Les producteurs philippins fabriquent du brandy, du whisky, du gin et de la vodka – et, d'ailleurs, pourraient fabriquer tout type de spiritueux – et, en raison de la préférence dont bénéficient les matières premières produites localement du fait des mesures philippines, les produits nationaux bénéficieraient d'un traitement fiscal favorable. En conséquence, les plaignants ont fourni des renseignements concernant plusieurs types différents de spiritueux, importés et nationaux, pour décrire le marché philippin.

40. Les États-Unis ont fourni des renseignements concernant:

- les *caractéristiques physiques*: les prescriptions établies par les décrets administratifs normatifs des Philippines pour le whisky, la vodka et le brandy; la teneur en alcool des marques de brandy, de whisky, de vodka, de gin, de rhum et de tequila; et des photos et des descriptions des marques de tequila, de brandy, de whisky, de gin et de vodka;
- la *commercialisation et les circuits de distribution*: de nombreuses photos de magasins vendant des spiritueux importés et des spiritueux nationaux côte à côte (gin, vodka, rhum, tequila, whisky et brandy) et des publicités et étiquettes de gin, de brandy, de vodka, de tequila, et de whisky, par exemple, qui dénotent toutes la similitude frappante des marques nationales et des marques importées;
- les *utilisations finales*: des cartes présentant des boissons par type, comme le brandy, sans différenciation entre les marques importées et les marques nationales; et les résultats d'une étude menée directement auprès des consommateurs philippins confirmant qu'ils utilisent les marques importées et les marques nationales pour les mêmes utilisations finales;
- l'*élasticité-prix*: les résultats d'une étude spécifique menée auprès des consommateurs philippins, qui montrent que même si les produits importés restaient plus chers, une réduction des prix entraînerait des achats relativement plus importants de marques importées par rapport aux marques nationales;
- la *classification tarifaire*: des renseignements concernant la classification tarifaire des spiritueux distillés, qui relèvent tous de la position 2208 du SH.

41. Dans leur communication, les Philippines s'élèvent contre certains aspects des éléments de preuve des États-Unis, mais elles ne peuvent faire disparaître le tableau qu'ils brossent: les spiritueux philippins sont spécifiquement fabriqués et commercialisés pour être en concurrence directe avec les produits importés. Les États-Unis se sont plus qu'acquittés de la charge qui incombait aux plaignants de fournir des éléments *prima facie* concernant la question des "produits similaires".

42. S'agissant du second élément d'un argument avancé au titre de la première phrase de l'article III:2, les Philippines n'ont pas réfuté les renseignements fournis par les États-Unis et qui confirment que les produits importés sont frappés d'une taxe supérieure à celle qui frappe les produits nationaux. Comme il ressort clairement de la législation et des règlements des Philippines, la taxe appliquée aux marques qui ne sont pas fabriquées à partir de matières premières locales – à savoir les importations – est environ dix à 40 fois plus élevée par litre proof que celle qui est appliquée aux marques nationales. Les renseignements concernant les prix figurant dans les propres pièces des Philippines montrent que, en raison de la structure discriminatoire des droits d'accise, la différence de charge fiscale entre une bouteille nationale et une bouteille importée équivalente du même type de spiritueux peut représenter à plus de 60 pour cent.

43. Pour ce qui est de leur allégation au titre de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, les États-Unis ont présenté des éléments de preuve concernant trois éléments.

- *premièrement*, en ce qui concerne la question de savoir si les produits nationaux des Philippines sont directement concurrents des produits importés ou s'ils leur sont directement substituables;
- *deuxièmement*, en ce qui concerne la question de savoir si les produits nationaux des Philippines et les produits importés ne sont pas frappés d'une taxe semblable; et
- *troisièmement*, en ce qui concerne la question de savoir si la taxation dissemblable est appliquée de manière à protéger la production nationale.

44. S'agissant du premier élément, soit la question de savoir si les marques philippines de whisky, de brandy et d'autres spiritueux sont directement concurrentes de leurs équivalents importés ou leur sont directement substituables, les États-Unis ne vont pas répéter les éléments de preuve de nouveau. Il suffit de dire que les types d'éléments de preuve qui montrent que les produits sont "similaires" montrent aussi qu'ils sont "directement concurrents ou directement substituables". La différence est que le critère "directement concurrent ou directement substituable" est moins élevé.

45. Pour ce qui est des deux autres éléments, la différence de taxation et la protection de la branche de production nationale, les États-Unis ont montré que la différence minimale de taxation entre les marques nationales et les marques importées s'élevait à plus de dix fois – une discrimination dont l'importance fait paraître dérisoire celles dont il a été constaté dans des différends antérieurs qu'elles étaient incompatibles avec le GATT de 1994. À dessein, le système de taxation philippin permet aux producteurs locaux de fabriquer tous les produits qu'ils veulent pour faire concurrence aux produits importés et, tant qu'ils utiliseront les matières premières locales protégées, les producteurs de spiritueux distillés bénéficieront de l'avantage fiscal.

46. Les Philippines font valoir que la différence de taxation est insuffisante pour étayer les allégations des États-Unis et de l'Union européenne, parce que même s'il n'y avait pas de différence de taxation les produits importés seraient quand même beaucoup plus chers et il est peu probable que cela entraînerait une différence importante sur le marché. Premièrement, les États-Unis ont présenté des éléments de preuve indiquant qu'une réduction de l'écart entre les prix influencerait sur la part de marché relative et l'assurance donnée par les Philippines quant au fait que l'élimination de la

différence de taxation n'influerait pas sur le marché est donc infondée. De plus, les États-Unis rappellent que la taxe frappant les spiritueux importés plus chers atteint 62 pour cent du prix par bouteille calculé à partir des propres études des Philippines – ce qui n'est pas négligeable.

47. Pour toutes ces raisons, la communication des Philippines ne réussit pas à faire échec aux allégations des États-Unis: les produits philippins sont en concurrence avec les produits importés, et le système de taxation philippin favorise les produits philippins. Les États-Unis demandent au Groupe spécial de constater que le système de taxation philippin est incompatible avec les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994.

ANNEXE C-4

**DÉCLARATION ORALE FINALE DES ÉTATS-UNIS
À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND**

1. Au nom de la délégation des États-Unis, je voudrais vous remercier pour le temps et l'attention que vous nous avez consacrés au cours de la première réunion de fond du Groupe spécial, et je voudrais aussi remercier le Secrétariat et lui exprimer notre gratitude. Nous avons eu un débat animé. Nous espérons que ce débat a été utile pour le Groupe spécial et qu'il a apporté les clarifications demandées au sujet des allégations des États-Unis et de l'Union européenne. Nous nous félicitons de l'occasion qui nous a été offerte de répondre aux questions du Groupe spécial au cours de cette réunion et serons heureux de présenter des réponses additionnelles par écrit.

2. Les coplaignants dans le présent différend, l'Union européenne et les États-Unis, ont présenté d'abondants éléments de preuve démontrant que les spiritueux distillés des Philippines (qu'il s'agisse de whisky, de gin, de brandy et de produits analogues fabriqués à partir de matières premières locales) sont en concurrence avec leurs équivalents importés. Comme la plupart des consommateurs dans le monde entier, le consommateur philippin qui se demande quel produit acheter se demandera probablement s'il veut du brandy ou du gin et non pas si une marque a été produite à partir d'un alcool neutre à base de sucre et une autre à partir d'une autre matière première – en particulier parce que les producteurs philippins font tout ce qu'ils peuvent pour rendre leurs produits aussi semblables que possible.

3. Toutefois, le consommateur remarquera probablement les prix des différentes marques et c'est là que nous pouvons voir le résultat des mesures fiscales discriminatoires contestées par les coplaignants. Aux Philippines, en raison du système de taxation discriminatoire, les produits importés sont frappés de taxes notablement plus élevées qui les rendent nettement plus chers qu'ils ne le seraient sans les taxes. Les produits philippins sont frappés de droits d'accise de 13,59 pesos par litre proof, tandis que les autres spiritueux sont frappés de taxes comprises entre 146,57 et 587,87 pesos par litre proof. Les taxes protègent la branche de production nationale et sont contraires aux engagements contractés par les Philippines dans le cadre de l'OMC au titre de l'article III:2 du GATT de 1994.

4. Monsieur le Président, Madame et Messieurs les membres du Groupe spécial, je vous remercie une fois encore. Voilà qui conclut notre déclaration finale. Nous serons heureux de répondre à vos questions écrites.

ANNEXE C-5

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE LIMINAIRE DES PHILIPPINES À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND

1. Les Philippines sont un pays en développement qui ne peut s'offrir le luxe d'un système de taxation directe efficace. Confrontées à une réalité compliquée en raison d'une importante économie informelle, d'une contrebande chronique le long d'une côte de milliers de kilomètres et de plus de 7 000 îles, et de la mise à rude épreuve d'une administration fiscale aux prises avec de graves problèmes d'application de la loi, les Philippines ont plutôt recours à des taxes indirectes et à des droits d'accise pour recouvrer des recettes. Afin d'assurer la progressivité de ce système de taxation et de ne pas imposer de charge indue aux 80 pour cent de Philippins dont le revenu *familial* moyen est de 278 pesos par jour (environ 7 dollars EU), le système de droits d'accise est structuré de manière à garantir que les taxes plus élevées sont recouvrées sur les produits de valeur plus élevée.

2. La distinction fondée sur les matières premières établie à l'article 141 du Code des impôts découle du fonctionnement du marché philippin ainsi que du mandat constitutionnel qui exige un système de taxation progressive. Des taxes moins élevées frappent les alcools à base de sucre, dont les prix sont plus bas et que les consommateurs philippins peuvent se permettre d'acheter; des taxes plus élevées frappent les alcools autres qu'à base de sucre, dont les prix sont plus élevés et qui sont essentiellement des produits de luxe consommés uniquement par la partie la plus privilégiée de la société philippine sur le plan économique. La progressivité du système est renforcée et accrue par un système à plusieurs niveaux prévu par l'article 141 b), en vertu duquel l'éventail des prix est beaucoup plus grand qu'à l'article 141 a).

3. C'est le contexte factuel important dans lequel le Groupe spécial doit examiner les allégations formulées contre les Philippines en l'espèce. L'article III:2 exige une enquête sur le point de savoir si les produits sont "similaires" les uns aux autres *sur le marché philippin* et/ou s'ils sont "directement concurrents ou directement substituables" *sur le marché philippin*. Comme l'Organe d'appel l'a indiqué, ces analyses doivent être effectuées au cas par cas. Les particularités du marché philippin font que cette analyse est différente de celles que d'autres groupes spéciaux et l'Organe d'appel ont effectuées dans d'autres affaires. Les Philippines estiment que les plaignants ne se sont pas acquittés de la charge qui leur incombait de fournir des éléments de preuve et des arguments juridiques pertinents à l'appui de leurs allégations en ce qui concerne le marché philippin.

4. Les spiritueux à base de sucre et autres qu'à base de sucre ne sont pas "similaires" les uns aux autres aux fins de l'article III:2. Il n'existe pas de liste définie dans un traité des facteurs qui doivent être pris en compte pour qualifier deux produits distincts de "similaires" ou de "non similaires" sur un marché donné. Il n'existe pas non plus de liste fermée de facteurs qu'il faut prendre en considération pour déterminer la "similarité" aux fins de l'article III:2. L'Organe d'appel a indiqué qu'"il ne peut pas exister de définition précise et absolue de ce qui est "similaire"', et que la similarité "*doit être déterminé[e] par ... le contexte et les circonstances propres à un cas donné auquel cette disposition peut être applicable*".

5. Les produits en question ne sont pas fabriqués à partir des mêmes matières premières. Et cette différence entre les matières premières a des conséquences tout au long de la chaîne de production et de la chaîne commerciale: les différentes matières premières sont traitées différemment, ces différents processus entraînent des différences dans les propriétés physiques des produits finals (y compris une composition chimique différente et des propriétés organoleptiques différentes) et ces propriétés physiques différentes influent sur la commercialisation, les ventes et la consommation des spiritueux. Ce sont les effets réels des différences entre les matières premières.

6. L'Union européenne et les États-Unis ont reconnu l'existence de ces différences dans leurs régimes réglementaires internes. Ils établissent eux-mêmes des distinctions entre les produits en fonction de la matière première à partir de laquelle les spiritueux sont fabriqués, ce qui est précisément le critère utilisé dans le système philippin des droits d'accise. C'est également la distinction sur laquelle reposent les Notes explicatives du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Les Philippines estiment aussi qu'il s'agit d'une base pertinente pour distinguer les spiritueux et elles appliquent la même logique à tous les spiritueux distillés.

7. Dans l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a indiqué que les "Membres de l'OMC sont libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base de leur teneur en alcool et de leur prix".¹ Il s'ensuit que les Membres sont également libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base du critère universellement reconnu et accepté des matières premières utilisées pour produire la boisson.

8. Les Philippines estiment que les différences dans les propriétés physiques peuvent être suffisantes à elles seules pour permettre au Groupe spécial de conclure que les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre ne sont pas des produits similaires. Toutefois, étant donné que l'analyse du "produit similaire" peut prendre en compte de nombreux facteurs, nous considérons que la manière dont ces produits sont en concurrence sur le marché philippin est également pertinente pour cette analyse. Le public philippin ne traite pas ces produits comme étant "similaires" les uns aux autres. En fait, il y a au moins deux groupes différents de "consommateurs" aux Philippines, qui se définissent et se distinguent par leurs pouvoirs d'achat respectifs, chacun ayant des habitudes, des perceptions et un comportement différents. Cette différence de prix par rapport au pouvoir d'achat des consommateurs est un élément crucial du "contexte" pertinent et des "circonstances propres" au marché considéré. La segmentation du marché est tellement prononcée aux Philippines qu'elle influe sur la question de savoir si les produits peuvent être considérés comme étant "similaires" aux fins de la première phrase de l'article III:2. Après tout, si les produits ne sont pas en concurrence sur le même marché ou segment de marché, l'objectif de l'article III:2 – garantir "l'égalité des conditions de concurrence" – n'a aucun sens. La "similarité" des marchandises au titre de l'article III:2 du GATT ne peut pas être évaluée dans l'abstrait; elle doit être établie compte tenu du marché sur lequel les marchandises sont vendues et sont en concurrence.

9. L'UE et les États-Unis mettent l'accent sur les utilisations finales communes des spiritueux autres qu'à base de sucre et des spiritueux à base de sucre pour prouver la validité de leur thèse concernant la "similarité". Toutefois, ce fait est insuffisant pour rendre les produits "similaires" – après tout, la bière, le vin et les boissons sans alcool sont également consommés pour le plaisir et la détente. L'Organe d'appel a également reconnu la valeur limitée du critère des utilisations finales pour déterminer la similarité. Dans l'affaire *CE – Amiante*, il a indiqué que "[b]ien que les *utilisations finales* soient ... "équivalentes", les propriétés physiques des produits n'en sont pas pour autant modifiées: elles restent différentes".²

10. Les produits en cause dans la présente affaire ne satisfont pas au critère strict auquel ils doivent satisfaire pour être considérés comme "similaires". Comme il n'a pas été satisfait à la première partie du critère énoncé dans la première phrase de l'article III:2, il n'est pas nécessaire de procéder à l'analyse de la deuxième partie du critère, soit la question de savoir si un groupe de spiritueux distillés est frappé d'une taxe "supérieure" à celle qui frappe un autre groupe de spiritueux distillés.

¹ Rapport de l'Organe d'appel *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphes 59 et 60.

² Rapport de l'Organe d'appel *CE – Amiante*, paragraphe 112.

11. Pour déterminer si deux produits sont directement concurrents ou directement substituables au titre de la deuxième phrase de l'article III:2, il faut prendre en considération deux éléments importants. Le premier consiste à savoir s'il existe une concurrence directe: les plaignants n'ont pas démontré que les produits sont en concurrence d'une manière significative. Les Philippines ont présenté des éléments de preuve montrant que la concurrence entre les spiritueux à base de sucre et autres qu'à base de sucre – mesurée au moyen d'une analyse de l'élasticité-prix croisée des produits – est extrêmement faible, ce qui reflète l'ampleur de ce que les économistes appellent une barrière liée au "coût d'accès" séparant les segments de marché. La relation entre les produits en cause n'entre donc pas dans le cadre de ce que l'article III:2 vise à régler.

12. Deuxièmement, l'évaluation de la concurrence directe doit être effectuée dans le contexte du marché spécifique en question, L'Organe d'appel a indiqué qu'il doit en être ainsi parce que "c'est l'endroit où les consommateurs choisissent entre différents produits".³ En l'espèce, la question est donc de savoir si les spiritueux autres qu'à base de sucre sont un autre moyen de satisfaire aux besoins ou aux goûts particuliers du consommateur philippin qui achète des spiritueux à base de sucre.

13. Un simple exemple montre à quel point les spiritueux autres qu'à base de sucre sont inabordables pour ces ménages: en moyenne, les dépenses consacrées aux boissons alcooliques ne représentent que 1,2 pour cent des dépenses totales des ménages⁴ – c'est-à-dire au maximum 60 pesos par semaine, ou 1 dollar et 40 cents EU par semaine pour 90 pour cent des consommateurs de spiritueux à base de sucre. Soixante pesos permettront au consommateur d'acheter une bouteille de Ginebra San Miguel, le gin à base de sucre le plus populaire, dont le prix s'élève à 57 pesos, taxe incluse. Les mêmes 60 pesos représentent un peu plus du dixième du prix du Plymouth, le gin autre qu'à base de sucre le moins cher, qui coûte 517 pesos, taxe incluse. À l'évidence, il n'est pas exagéré de dire que, à ce niveau, les alcools autres qu'à base de sucre qui coûtent cher ne sont pas une option, et encore moins une "alternative" viable, pour la grande majorité de la population philippine.

14. L'allégation des plaignants concernant la substituabilité suppose que le consommateur philippin souhaite et peut remplacer un produit dont le coût se situe largement dans les limites de son budget par un produit dont le coût dépasse plus de dix fois son budget. Le consommateur philippin moyen ne peut pas se permettre d'acheter – et donc n'achète pas – des spiritueux fabriqués à partir de matières premières qui ne sont pas énumérées à l'article 141 a).

15. L'existence de marchés séparés et distincts pour les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre est mise en lumière par les circuits de distribution différents de ces produits, et elle les explique. Le Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques* a formulé l'observation importante suivante: "lorsque les circuits de distribution sont fort différents, cela peut donner à penser que les produits ne sont pas substituables". Dans la présente affaire, les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont vendus par des circuits de distribution qui sont presque *entièrement différents*. Environ 85 pour cent des ventes à emporter de spiritueux à base de sucre se font systématiquement dans des magasins sari-sari. En revanche, les spiritueux autres qu'à base de sucre ne passent *tout simplement pas* par ce circuit de distribution.

16. Dans la mesure où il existe un très petit segment de la population philippine qui peut se permettre d'acheter des spiritueux autres qu'à base de sucre à l'occasion, ce petit groupe démographique non représentatif considère aussi que le prix des spiritueux autres qu'à base de sucre est un élément important. En outre, la capacité d'un minuscule segment de la population d'acheter des spiritueux autres qu'à base de sucre ne devrait pas servir de base pour déterminer que ces produits sont directement concurrents ou directement substituables.

³ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphes 114 et 115.

⁴ Étude FIES.

17. Les critères à appliquer au titre de l'article III:2 visent délibérément à faire en sorte que les différences factuelles sur chaque marché soient reconnues et dûment prises en compte. Le Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II* a souligné ce point lorsqu'il a fait observer que l'article III:2 et sa note interprétative "permettai[en]t de tenir compte des caractéristiques spécifiques sur un marché déterminé; en conséquence, deux produits pourraient être considérés comme directement concurrents ou directement substituables sur le marché A, mais les mêmes deux produits ne seraient pas forcément considérés comme directement concurrents ou directement substituables sur le marché B".⁵ Les Philippines ont démontré que les produits en cause ne sont pas directement concurrents ni directement substituables aux Philippines.

18. Si le Groupe spécial devait constater que les produits sont directement concurrents ou directement substituables, l'écart entre les taxes frappant les spiritueux à base de sucre et autres qu'à base de sucre est au plus *de minimis*. Les plaignants se sont bornés à indiquer les différences dans les taux de taxation spécifiques, alors que la véritable question qui doit être examinée est celle de la charge fiscale effectivement supportée par les divers produits en cause, eu égard aux objectifs de politique générale. Le système de droits d'accise des Philippines répond à l'objectif de politique général qui vise à assurer une taxation progressive, car des taxes d'un montant absolu plus élevé sont recouvrées sur les produits plus chers. L'écart entre les charges fiscales applicables aux produits en cause n'est pas important: les taxes s'élèvent à près de 13 pour cent pour les spiritueux à base de sucre et à 22 pour cent pour les spiritueux autres qu'à base de sucre. Un écart de neuf points de pourcentage est un écart *de minimis* dans le contexte du marché philippin segmenté.

19. Par ailleurs, selon le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *Chili – Boissons alcooliques*, le critère approprié pour déterminer si un écart est *de minimis* est de savoir si l'écart entre les taxes a une incidence sur les conditions de concurrence sur le marché. Les éléments de preuve figurant dans l'étude d'Euromonitor qui ont été fournis par les plaignants eux-mêmes montrent que les niveaux de taxation n'ont guère d'effet sur les choix, et ce même pour le groupe restreint de personnes qui ont participé à l'étude. Selon ces éléments de preuve "***[m]ême si le prix des importations est réduit de 40 pour cent et que le prix des produits nationaux est augmenté de 100 à 200 pour cent, les marques importées coûtent généralement deux fois plus cher que les marques nationales.***" Un écart entre les taxes de neuf points de pourcentage ne change pas la situation dans de telles conditions.

20. Enfin, si le Groupe spécial devait constater que les produits en question sont directement concurrents et que les spiritueux autres qu'à base de sucre sont frappés de taxes supérieures aux niveaux *de minimis*, ces taux ne sont pas appliqués de manière à protéger la branche de production nationale des spiritueux distillés. Selon la législation philippine, tout spiritueux distillé provenant d'un pays quel qu'il soit et fabriqué à partir de ces matières premières a droit au taux de taxation prévu à l'article 141 a), pour autant que les conditions énoncées dans la Loi ont été remplies. Si les législateurs avaient voulu "protéger" la branche de production nationale des spiritueux distillés, les produits importés n'auraient pas pu bénéficier de ce taux préférentiel.

21. Il est important de noter qu'aucune des matières admises au bénéfice du taux de taxation plus bas ne se trouvent exclusivement aux Philippines. Toutes les matières énumérées à l'article 141 a) se trouvent dans de nombreux autres pays. De fait, les États-Unis figurent régulièrement parmi les 20 principaux producteurs de canne à sucre et dépassent fréquemment les Philippines sur le plan de la production.

22. Nous rappelons que le triple critère énoncé dans la deuxième phrase de l'article III:2 *est cumulatif*. Les plaignants n'ont pas démontré que les spiritueux en cause sont directement concurrents ou directement substituables; ils n'ont pas non plus démontré que ces spiritueux sont

⁵ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.22.

frappés de taxes dissemblables ou que la mesure protège la production nationale. Par conséquent, le critère énoncé dans la deuxième phrase de l'article III:2 n'a pas été rempli.

23. L'article III ne garantit pas des parts de marché, surtout pour les produits qui, en raison de leur nature et de leur prix, sont tout simplement hors de portée pour les consommateurs philippins.

ANNEXE C-6

**DÉCLARATION ORALE FINALE DES PHILIPPINES À LA
PREMIÈRE RÉUNION DE FOND**

1. Dans notre déclaration liminaire, nous avons dit que la présente affaire vous mettrait au défi d'appliquer des concepts juridiques familiers aux particularités du marché philippin. Ce que nous avons entendu à l'audience confirme notre point de vue. Le marché philippin est très différent des marchés qui ont été examinés dans les affaires antérieures concernant des boissons alcooliques. Nos lois peuvent sembler surprenantes à ceux qui connaissent mieux les systèmes des pays développés, dont les possibilités de mise en œuvre de politiques ne sont habituellement pas aussi limitées que les nôtres.

2. Malgré ces contraintes, les Philippines ont créé un système de droits d'accise qui est compatible avec leurs propres objectifs nationaux en matière de recouvrement et de progressivité des taxes, ainsi qu'avec leurs obligations internationales dans le cadre des Accords de l'OMC. Nous espérons que la présente audience a aidé à faire ressortir plusieurs idées fondamentales, que je vais maintenant évoquer brièvement.

3. Premièrement, le régime de droits d'accise n'établit pas de discrimination sur la base de l'origine. Il utilise plutôt un critère reconnu et accepté au plan international pour distinguer les spiritueux distillés, à savoir les matières premières qui les composent. L'absence de discrimination à l'égard des importations est démontrée par deux faits déterminants: premièrement, les spiritueux à base de sucre importés et dûment déclarés sont frappés d'une taxe dont le taux est exactement le même que celui qui s'applique aux spiritueux à base de sucre produits dans le pays; et, deuxièmement, les Philippines importent des quantités importantes d'alcool éthylique fabriqué à partir de sucre provenant de marchés étrangers, qui sont toutes frappées de taxes au taux applicable aux spiritueux à base de sucre.

4. Deuxièmement, ce système est conçu pour simplifier le recouvrement des taxes et pour recouvrer progressivement plus de taxes sur les produits de plus grande valeur. La distinction entre les matières premières est liée à une réalité fondamentale: les spiritueux distillés à partir des matières mentionnées à l'article 141 a) coûtent généralement bien moins chers que les spiritueux distillés à partir de toute autre matière première. Je profite de cette occasion pour vous rappeler que l'expression "à base de sucre" désigne les spiritueux fabriqués à partir de toutes les matières énumérées à l'article 141 a). L'introduction de niveaux à l'article 141 b) ajoute plus de progressivité. Un simple examen de l'Annexe A de la Loi de la République n° 8240 (pièce PH-31, colonne e)) montre clairement le caractère progressif des taxes, et donne au Groupe spécial l'aperçu le plus direct de la conception, des principes de base et de la structure révélatrice de l'article 141. Nous comprenons que d'autres pays pourraient ne pas utiliser la même approche, mais c'est très probablement parce qu'ils ne sont pas confrontés aux mêmes problèmes et au même manque de ressources que les Philippines. Nous serions heureux de pouvoir expliquer ces défis plus avant de façon à ce que le contexte dans lequel l'article 141 est appliqué soit mieux compris.

5. Troisièmement, lorsqu'il appliquera les concepts de "similarité" et de "produits directement concurrents et directement substituables" dans son analyse au titre de l'article III:2, le Groupe spécial devra indiquer clairement quels produits sont comparés. Nous sommes convaincus que le gin n'est pas similaire au whisky et nous sommes tout aussi convaincus que le whisky à base de céréales n'est pas similaire au "whisky" à base de sucre. Qui plus est, ces produits ne sont tout simplement pas en concurrence sur le marché philippin. Et pourquoi ne sont-ils pas en concurrence? Est-ce à cause des taxes analysées? Non. C'est plutôt parce que les produits sont très différents et – même après avoir

retiré toutes les taxes – parce que leurs prix sont fixés très différemment eu égard au revenu de la plupart des Philippins. La taxe n'incite pas le consommateur philippin à acheter un spiritueux à base de sucre – il n'a pas besoin d'incitation parce que c'est le seul produit qui est à sa portée. Elle ne décourage pas non plus l'achat de spiritueux autres qu'à base de sucre parce que, indépendamment de la taxe, les prix de détail nets des produits autres qu'à base de sucre dépassent en général tellement les moyens de la grande majorité de la population que le droit d'accise imposé n'a pas d'incidence sur les décisions d'achat des consommateurs. Dans notre première communication écrite (par exemple au paragraphe 231), je crois que nous avons démontré qu'il existe des écarts importants entre les prix, hors taxes. En substance, les pouvoirs publics imposent des taxes plus élevées sur les spiritueux autres qu'à base de sucre coûteux parce qu'ils le peuvent. Ils peuvent se procurer des recettes auprès de ceux qui ont les moyens, sans soumettre les Philippins moyens à des taxes sur les seuls spiritueux dont ils peuvent profiter.

6. Nous souhaitons également parler de la question de la "demande latente", qui a été soulevée dans certaines des observations d'hier. Les États-Unis ont soulevé cette question au paragraphe 32 de leur déclaration orale et ont soutenu qu'il serait "injuste à l'égard des plaignants de se servir de l'absence de ventes actuelles comme élément de preuve indiquant que les produits importés ne seraient pas concurrentiels si la possibilité leur était donnée d'être en concurrence dans des conditions d'égalité". Mais les Philippines ont répondu à cette question avec leurs éléments de preuve, en présentant des simulations économétriques de concurrence sans les droits d'accise, ainsi que des hypothèses audacieuses telles qu'une augmentation de 30 pour cent du revenu moyen de la population philippine. Ces simulations montrent que ces changements spectaculaires des prix n'ont quand même qu'un effet extrêmement faible sur le marché philippin, ce qui corrobore les constatations découlant des éléments de preuve présentés par les plaignants eux-mêmes et fondés sur l'étude d'Euromonitor. Contrairement à ce que les États-Unis ont déclaré (paragraphe 21), nous ne voulons pas que le Groupe spécial fasse abstraction de l'étude d'Euromonitor: associée à d'autres éléments de preuve, elle montre à quel point les importations autres qu'à base de sucre ne sont à la portée de presque aucun Philippin.

7. Enfin, nous demandons au Groupe spécial de ne pas déduire l'existence d'une concurrence de certains des éléments de preuve qui ont été présentés, comme il est invité à le faire. Les photos de deux produits se trouvant sur la même étagère d'un supermarché, tout comme les bouteilles de spiritueux rapportées de Manille, ne sont pas des éléments de preuve qui indiquent que le même consommateur peut acheter l'un ou l'autre des produits. Et il nous semble que la question n'est pas de savoir (comme les États-Unis l'affirment au paragraphe 34) si un consommateur qui se voit offrir différents produits à une soirée serait indifférent – il s'agit plutôt de savoir si l'organisateur de la soirée a les moyens d'acheter un Ginebra San Miguel et un Johnnie Walker Black et de les offrir comme boissons de remplacement à ses invités. À ma connaissance, cette soirée ne se passe pas aux Philippines.

8. J'aimerais aussi rappeler que notre distingué collègue de l'UE a qualifié l'argument des Philippines de circulaire. Nous avons examiné soigneusement cette affirmation de circularité. Nous avons observé qu'en fait l'UE faisait deux suppositions: elle supposait, d'abord, sans en donner la preuve, que les spiritueux à base de sucre étaient en concurrence directe avec les spiritueux autres qu'à base de sucre et qu'ils leur étaient directement substituables; elle supposait également, encore une fois sans en donner la preuve, qu'il y avait un lien de causalité entre l'article 141 a) et b) et le grand écart entre les prix qui séparait les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre. La découverte de ces deux suppositions faites par l'UE m'a rappelé mon ancien professeur de philosophie 101 – logique, aristotélicienne et symbolique – qui ne tolérait la circularité en aucune circonstance et qui aurait rejeté ces deux suppositions avec véhémence comme étant un *petitio principii* – parce qu'elles soulevaient les questions mêmes qui devaient être résolues.

9. Pour conclure, nous réaffirmons que les dispositions du GATT dont il est question aujourd'hui nécessitent l'examen du marché particulier en question. Les hypothèses fondées sur l'expérience acquise sur un autre marché ne sont pas utiles et pourraient très probablement empêcher le Groupe spécial de parvenir à la bonne décision. Les produits traités différemment au titre de l'article 141 a) et b) ne sont pas en concurrence sur le marché segmenté philippin, avec ou sans droit d'accise et, selon nous, il n'y a pas de violation de l'article III:2 du GATT de 1994.

10. Monsieur le Président, Madame et Messieurs les membres du Groupe spécial, le gouvernement des Philippines vous remercie – ainsi que le personnel du Secrétariat – pour le temps et les efforts que vous consacrez à la présente affaire.

ANNEXE D

DÉCLARATIONS ORALES DES TIERCES PARTIES

Table des matières		Page
Annexe D-1	Déclaration orale de l'Australie à la première réunion de fond	D-2
Annexe D-2	Déclaration orale de l'Inde à la première réunion de fond	D-5
Annexe D-3	Déclaration orale du Taipei chinois à la première réunion de fond	D-7

ANNEXE D-1

DÉCLARATION ORALE DE L'AUSTRALIE À LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND

I. INTRODUCTION

1. Nous vous remercions de nous permettre de présenter le point de vue de l'Australie sur le présent différend, qui soulève des questions systémiques et des questions d'interprétation concernant l'application de l'article III:2 de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* (GATT de 1994).

2. Dans sa communication écrite, l'Australie a identifié certaines questions clés d'interprétation et d'application du droit soulevées par le présent différend, en mettant notamment l'accent sur deux points. Premièrement, la question de savoir si les spiritueux répondant à la prescription relative aux matières premières régissant les droits d'accise des Philippines et ceux n'y répondant pas peuvent être classés comme des "produits similaires" visés à la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 et/ou comme des "produits directement concurrents ou directement substituables" visés à la deuxième phrase de ce même article. Deuxièmement, la question de savoir si la mesure relative aux droits d'accise des Philippines est "appliqué[e] ... de manière à protéger la production nationale", aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2.

A. QUESTIONS DEVANT ÊTRE EXAMINÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

1. Application au cas par cas

3. L'Australie pense que l'application des première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994 doit être déterminée par le Groupe spécial au cas par cas¹ à partir d'une analyse des éléments de preuve factuels communiqués par les parties au différend.

4. L'Australie reconnaît en outre la valeur des indications données au Groupe spécial aux fins de cette analyse par des décisions antérieures de groupes spéciaux et de l'Organe d'appel concernant l'article III:2 du GATT de 1994, en particulier les décisions rendues dans le cadre de différends relatifs au traitement des boissons alcooliques importées: *Japon – Boissons alcooliques II*; *Chili – Boissons alcooliques*; et *Corée – Boissons alcooliques*. Bien que ces affaires soient d'une aide précieuse pour clarifier le sens et l'application de l'article III:2, une analyse au cas par cas permet d'identifier à la fois les différences et les similitudes entre le présent différend et les différends antérieurs et permet donc au présent Groupe spécial de parvenir à ses propres conclusions sur les faits particuliers de la cause en l'espèce.

2. "Produits similaires" (article III:2, première phrase) et "produits directement concurrents ou directement substituables" (article III:2, deuxième phrase)

5. Dans sa communication écrite, l'Australie a donné un bref aperçu des différents critères que des groupes spéciaux antérieurs avaient appliqués dans leurs décisions pour déterminer si les produits étaient des "produits similaires" aux fins de la première phrase de l'article III:2, et si les produits étaient "directement concurrents ou directement substituables", aux fins de la deuxième phrase de ce même article.

¹ Rapport de l'organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 23; et *Canada – Périodiques*, page 23.

6. L'Australie estime que pour procéder à cet examen, le Groupe spécial doit décider du poids à accorder à des facteurs et critères particuliers dans l'interprétation de l'article III:2 et ne devrait pas appliquer ces critères de façon théorique ou inflexible. Du point de vue de l'Australie, l'évaluation de ces facteurs ne sera pas la même pour la première et pour la deuxième phrase de l'article III:2, les "produits similaires" pouvant être décrits comme formant un sous-ensemble limité de la catégorie plus large des "produits directement concurrents ou directement substituables".² Cependant, l'Australie est d'accord avec la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Amiante*, établissant qu'aucun critère ne devrait être considéré comme étant déterminant et qu'il faut examiner les éléments de preuve dans leur ensemble pour déterminer la qualification des produits en cause.³

7. Comme cela est indiqué dans notre communication écrite, pour appliquer l'article III:2 au présent différend, le Groupe spécial peut choisir d'examiner la qualification de plusieurs catégories de produits différentes. Il peut effectuer une comparaison entre tous les spiritueux distillés; une comparaison entre les spiritueux distillés de même type (par exemple la vodka importée et la vodka nationale); et/ou une comparaison entre différents types de spiritueux produits à partir des mêmes matières premières.

8. L'un des aspects clés du présent différend est la comparaison des caractéristiques physiques des spiritueux distillés produits à partir de matières premières différentes. Cependant, nous notons que les groupes spéciaux antérieurs n'ont pas constaté que cette distinction était déterminante en soi. Par exemple, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II* a constaté que le shochu et la vodka étaient des "produits similaires" au sens de la première phrase de l'article III:2 alors même qu'ils contenaient des matières premières similaires mais non identiques.⁴ En outre, lorsqu'il a examiné si le shochu et les spiritueux importés étaient des "produits directement concurrents ou directement substituables" au sens de la deuxième phrase de l'article III:2, ledit groupe spécial a constaté que l'expression "directement concurrents ou directement substituables" ne suggérait aucunement que la ressemblance physique était nécessaire ... le critère décisif ... était de savoir s'ils avaient des utilisations finales communes.⁵

9. L'Australie note par ailleurs que pour examiner si des produits sont "directement concurrents ou directement substituables", il est important de prendre en compte la concurrence entre les produits sur le marché concerné.⁶ En particulier, nous notons qu'il était indiqué dans le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *Corée – Boissons alcooliques* que des produits dont les prix de détail étaient sensiblement différents pouvaient être directement concurrents, car même une personne à faible revenu "[pouvait] s'offrir une bouteille d'une boisson plus chère du moins occasionnellement".⁷

3. "appliqué[e] ... de manière à protéger la production nationale"

10. Enfin, l'Australie fait observer que pour savoir si la mesure est "appliqué[e] ... de manière à protéger la production nationale" aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2, il faut examiner non seulement l'application de la mesure mais également sa conception et ses principes de base.⁸ Au paragraphe 44 de sa communication écrite, l'Australie a identifié des facteurs qui, d'après elle, devraient intervenir dans l'examen de cette question.

² Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 118.

³ Rapport de l'Organe d'appel *CE – Amiante*, paragraphe 109.

⁴ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.23.

⁵ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.22.

⁶ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 28.

⁷ Rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.74.

⁸ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 33.

11. En particulier, l'Australie note l'incohérence entre l'objectif de la mesure relative aux droits d'accise annoncé par les Philippines qui est de minimiser "l'effet dégressif de la taxe en faisant une distinction entre les produits à bas prix ... et les produits à prix élevé"⁹, et la conception et les principes de base de la mesure¹⁰, qui distinguent les produits en fonction des matières premières utilisées pour leur production, et non en fonction de leur valeur de détail nette.

II. CONCLUSION

12. Monsieur le Président, Madame et Messieurs les membres du Groupe spécial, l'Australie reste à votre disposition pour répondre à toute question du Groupe spécial relative à ces questions ou à toute autre question afférente au présent différend.

⁹ Première communication écrite des Philippines, paragraphe 32.

¹⁰ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 33.

ANNEXE D-2

**DÉCLARATION ORALE DE L'INDE À LA PREMIÈRE
RÉUNION DE FOND**

1. Monsieur le Président, Madame et Messieurs les membres du Groupe spécial, l'Inde remercie le Groupe spécial de lui donner l'occasion de présenter son point de vue sur le présent différend lors de la séance avec les tierces parties.

2. En l'espèce, les États-Unis et l'UE ont contesté les droits d'accise appliqués par les Philippines parce qu'incompatibles avec le principe du traitement national consacré dans l'article III:2 du GATT de 1994. Sont en cause dans le différend un certain nombre de dispositions légales des Philippines, et en particulier le *Code des impôts de 1997*, qui définit les catégories de produits et les taux de droits applicables aux spiritueux distillés. L'Union européenne et les États-Unis font valoir que les dispositions concernées (la "mesure relative aux droits d'accise") créent un système d'imposition à plusieurs niveaux en appliquant un taux de droit inférieur aux spiritueux fabriqués à partir de matières premières données (sève de nipa, cocotier, manioc, camote ou corypha, ou jus, sirop ou sucre de canne) produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés ("prescription relative aux matières premières"). Les spiritueux qui ne satisfont pas à la prescription relative aux matières premières sont encore subdivisés en trois catégories, auxquelles s'appliquent des taux de droits différents, supérieurs, qui sont déterminés par le prix de détail net du spiritueux.

3. Dans leurs communications écrites, les Philippines s'appuient sur la jurisprudence de l'OMC, qui établit le droit des Membres de l'OMC de définir et d'appliquer leurs propres politiques fiscales. Les Membres de l'OMC sont "libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base de leur teneur en alcool et de leur prix" et, par conséquent, les Philippines font valoir qu'elles sont libres de taxer les boissons alcooliques distillées sur la base des matières premières utilisées.

4. Monsieur le Président, nous pensons que l'interprétation de l'expression "produits similaires" est un point capital dans le présent différend. La déclaration de l'Inde n'abordera que cet aspect.

5. Monsieur le Président, l'approche générale adoptée par l'Organe d'appel et les groupes spéciaux chargés du règlement des différends à l'OMC est que l'expression "produits similaires" devrait être examinée au cas par cas.

A. CHAMP D'APPLICATION DE L'ARTICLE III:2 DU GATT, PREMIÈRE PHRASE

6. Les Philippines font valoir que la première phrase de l'article III:2 concerne les "produits similaires" et la deuxième phrase, les "produits directement concurrents ou directement substituables". Les Philippines ont fait valoir que les spiritueux importés fabriqués à partir de matières premières différentes n'étaient pas des produits "similaires" comparables au whisky produit aux Philippines à partir de sucre.

7. La jurisprudence de l'OMC indique que déterminer la similarité au titre de l'article III:2 implique de soupeser et mettre en balance différents critères, dont les caractéristiques physiques ou "les propriétés, la nature et la qualité du produit", déterminées par les matières utilisées comme intrants. Plus il y a de différences de leurs caractéristiques fondamentales, moins il est probable que les produits seront raisonnablement considérés comme "similaires".

8. Les Philippines font valoir que la notion de "produits similaires" visée à l'article III:2 doit être examinée au cas par cas et "doit être interprétée de façon étroite afin de ne pas condamner des

mesures que son strict libellé n'est pas censé condamner". Les caractéristiques physiques du produit constituent un facteur de la "similarité" très important. Il existe des différences physiques énormes entre les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre, qui sont imputables aux matières premières utilisées.

9. Comme cela a été expliqué par les Philippines, les whisky de l'UE et des États-Unis utilisent des grains ou des céréales comme principale base du produit. En revanche, le "whisky" des Philippines, comme tous les autres spiritueux distillés produits aux Philippines, est un spiritueux neutre fabriqué à partir de sucre (alcool éthylique) auquel on ajoute des aromatisants. Les Philippines font en outre valoir que dans l'UE comme aux États-Unis, commercialiser un whisky à base de sucre sous le nom de "whisky" serait interdit par la loi.

10. En Inde, nous avons eu une expérience assez comparable concernant la classification du "whisky" indien produit à partir de mélasses, donc à base de sucre, lors de son exportation vers l'UE. Le whisky produit et exporté par l'UE et les États-Unis est quant à lui dans une large mesure à base de malt ou de céréales. Comme dans le cas des Philippines, l'UE n'a pas reconnu notre whisky à base de mélasses comme étant du "whisky" aux fins de l'importation dans l'UE. Les raisons données par l'UE pour expliquer son refus de reconnaître le "whisky" à base de mélasses comme étant du whisky tiennent à la matière première utilisée pour la production. Comme l'ont fait valoir les Philippines, les matières premières utilisées ont un effet sur les propriétés du produit. À notre avis, cela devrait constituer un facteur important pour déterminer le "produit similaire" dans le présent différend.

B. QUESTION DE SAVOIR SI LES SPIRITUEUX DISTILLÉS AUTRES QU'À BASE DE SUCRE ET LES SPIRITUEUX PRODUITS À BASE DE SUCRE SONT "DIRECTEMENT CONCURRENTS" OU "DIRECTEMENT SUBSTITUABLES" AUX PHILIPPINES

11. Monsieur le Président, pour interpréter l'expression "produit similaire" aux fins de la deuxième phrase du paragraphe 2 de l'article III du GATT, il nous faudrait peut-être examiner attentivement si les produits taxés et les produits de fabrication nationale sont directement concurrents ou directement substituables. À cet égard, nous nous référerions au point de vue des Philippines selon lequel ce point devrait être examiné dans le cadre spécifique du marché philippin. Les alcools nationaux à base de sucre, qui sont vendus à des prix très bas, n'offrent pas un "moyen[] interchangeable[] de répondre à la demande du même consommateur sur le marché" par rapport à celui qu'offrent les spiritueux autres qu'à base de sucre dont les prix sont élevés. Il n'existe pas de rapport de concurrence "direct" ou "proche" entre ces produits.

12. En outre, les spiritueux importés, dont les prix sont en général plus élevés, sont en concurrence sur un segment de marché différent. Le Groupe spécial doit par conséquent parvenir à ses propres conclusions sur la question de savoir si les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre (pour la plupart importés) et les spiritueux à base de sucre (en grande partie produits aux Philippines) sont directement concurrents ou directement substituables.

13. Monsieur le Président, nous remercions à nouveau le Groupe spécial de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue.

ANNEXE D-3

**DÉCLARATION ORALE DU TAIPEI CHINOIS À LA PREMIÈRE
RÉUNION DE FOND**

1. Le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu souhaite remercier le Groupe spécial de lui donner la possibilité de présenter son point de vue, en qualité de tierce partie à la présente procédure. Il fait cette déclaration orale compte tenu de l'intérêt qu'il a à ce que les dispositions pertinentes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 ("GATT de 1994"), en particulier la deuxième phrase de l'article III:2 et la note interprétative relative à l'article III:2, soient correctement interprétées et appliquées.

2. Il est bien établi dans la jurisprudence de l'OMC que pour que l'on puisse constater qu'une mesure fiscale intérieure est incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2, il faut que trois éléments distincts soient réunis:

- a) les produits importés et les produits nationaux doivent être "des produits directement concurrents ou des produits directement substituables" qui sont en concurrence les uns avec les autres;
- b) les produits importés et les produits nationaux directement concurrents ou directement substituables "ne sont pas frappés d'une taxe semblable"; et
- c) cette différence d'imposition des produits importés et des produits nationaux directement concurrents ou directement substituables doit être "appliquée ... de manière à protéger la production nationale".¹

3. Dans la présente déclaration orale, le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu souhaite se concentrer uniquement sur le premier élément de ce critère.

4. Au titre de ce premier élément, l'Organe d'appel a déjà confirmé à de nombreuses reprises que, pour déterminer si un produit est directement concurrent ou directement substituable, – bien que cette catégorie soit plus large que la catégorie des produits "similaires" visés par la première phrase de l'article III:2 – il fallait quand même faire cette analyse au cas par cas et essentiellement sur la base des faits. L'Organe d'appel a d'ailleurs demandé à ce que les plaignants examinent un grand nombre de facteurs tels que les caractéristiques physiques, les utilisations finales communes, la classification tarifaire et le marché, y compris l'élasticité de la substitution entre les produits, les stratégies de commercialisation et les préférences des consommateurs.²

5. Au vu de cette pratique bien établie, le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu souhaite simplement faire observer que pour répondre à la première question, il faut effectuer une analyse rigoureuse, et exposer tous les faits nécessaires relatifs aux produits particuliers en cause sur le marché particulier en cause.

6. Le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu souhaite également noter que cette analyse rigoureuse doit être effectuée en premier lieu par le plaignant, pour établir

¹ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 28. Ce critère a par la suite été appliqué dans les affaires *Corée – Boissons alcooliques* et *Chili – Boissons alcooliques*.

² Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, pages 28 et 29.

prima facie l'existence d'une violation potentielle de l'article III:2 du GATT, sans quoi la charge de la preuve n'est nullement déplacée vers le défendeur.

7. Pour conclure, le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu souhaite rappeler au Groupe spécial le caractère fortement factuel d'une analyse au titre de la deuxième phrase de l'article III:2, qui impose aux plaignants un critère de la charge de la preuve élevé.

8. Nous remercions à nouveau le Groupe spécial de nous avoir donné la possibilité de faire la présente déclaration, et espérons qu'elle lui sera utile.

ANNEXE E

DEUXIÈMES COMMUNICATIONS ÉCRITES DES PARTIES

Table des matières		Page
Annexe E-1	Résumé analytique de la deuxième communication écrite de l'Union européenne	E-2
Annexe E-2	Résumé analytique de la deuxième communication écrite des États-Unis	E-10
Annexe E-3	Résumé analytique de la deuxième communication écrite des Philippines	E-20

ANNEXE E-1

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DE L'UNION EUROPÉENNE

1. D'entrée de jeu, l'Union européenne fait observer que, dans leurs communications écrites, les Philippines elles-mêmes ont dû reconnaître que leurs moyens de défense étaient d'une validité limitée. Il y a toujours des faits incontournables qui discréditent leurs arguments ou des exceptions qui montrent les limites inévitables des justifications qu'elles tentent de fournir pour leur système de taxation discriminatoire.

2. En premier lieu, selon l'UE, les Philippines concèdent que les matières premières désignées sont indigènes aux Philippines, mais ajoutent qu'elles sont aussi indigènes à d'autres pays dans le monde entier. À cet égard, l'UE ne voit pas pourquoi cela devrait exclure le fait que les mesures en cause peuvent être discriminatoires et donc enfreindre l'article III:2. Le fait qu'en principe, les spiritueux obtenus à partir des matières premières désignées pourraient être produits ailleurs n'exclut pas que les Philippines favorisent illégitimement leurs spiritueux nationaux par rapport aux spiritueux importés similaires/substituables. À l'heure de la mondialisation, il n'existe presque aucun produit qui peut être fabriqué uniquement dans un seul pays. Les Philippines proposent une interprétation si étroite de l'article III:2 qu'elle exclut essentiellement cette disposition du GATT lui-même. En fait, il est à noter que chacune des trois affaires réglées dans le cadre du mécanisme de règlement des différends de l'OMC et qui concernaient la taxation des boissons alcooliques portait, comme le présent différend, sur une discrimination *de facto*.

3. S'agissant de la prescription selon laquelle les matières premières doivent être produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés, l'UE fait observer que cette condition additionnelle aggrave encore plus la discrimination fondée sur la condition relative aux matières premières. En fait, un spiritueux produit dans les pays où les conditions climatiques ou agronomiques ne permettent ni la culture ni la production de l'une quelconque des matières premières désignées sur une échelle commerciale ne serait jamais frappé d'une taxe de 13,59 pesos plp, même lorsqu'il serait produit à partir des matières premières désignées et de la même manière que les spiritueux philippins.

A. CHARGE DE LA PREUVE

4. S'agissant de la charge de la preuve, l'UE souligne qu'elle a procédé à une analyse très complète et très approfondie des raisons pour lesquelles les spiritueux distillés fabriqués à partir de matières premières désignées étaient semblables aux spiritueux distillés fabriqués à partir de matières premières non désignées. Comme il est bien établi dans la jurisprudence que la catégorie des produits similaires est un sous-ensemble des produits directement concurrents et directement substituables, tous les éléments de preuve présentés en ce qui concerne chaque élément de l'analyse de la similitude sont pertinents pour déterminer si les produits sont soit similaires soit directement concurrents et directement substituables. La question qui doit être résolue par le Groupe spécial est celle de savoir si le poids des éléments de preuve présentés par les plaignants démontre l'existence d'une similitude et, dans l'affirmative, dans quelle mesure. Selon l'importance des similitudes observées, les produits seront considérés "similaires", directement concurrents et directement substituables" ou ni l'un ni l'autre. S'agissant spécifiquement de la première communication écrite de l'UE, celle-ci expose clairement de nombreux arguments et éléments de preuve en ce qui concerne la similitude existant entre les spiritueux distillés en général. Les références spécifiques qui ont été faites à certains spiritueux distillés, y compris le whisky, le gin, le rhum, la vodka, le brandy et la tequila, plutôt qu'à tous les types de spiritueux distillés, visaient à donner des exemples. L'UE ne juge pas nécessaire

dans la présente affaire, de se lancer dans une description répétitive de chaque différence entre les produits importés et les produits nationaux pour chaque type de spiritueux distillé. Toutefois, dans un souci de clarté, l'UE expose en détail, dans sa deuxième communication écrite, toutes les similitudes dont elle a déjà démontré l'existence en ce qui concerne chaque type de spiritueux distillé.

B. SIMILITUDE

1. Prix

5. À titre préliminaire, l'UE souhaite rappeler que, contrairement aux spiritueux nationaux, les spiritueux importés sont frappés: i) d'un droit d'accise qui est dix à 43 fois plus élevé; et ii) de droits de douane se situant entre dix et 15 pour cent *ad valorem*. En outre, comme la TVA s'ajoute aux droits de douane et au droit d'accise, elle a nécessairement une incidence plus lourde sur les spiritueux importés que sur les spiritueux locaux. C'est pourquoi l'UE souligne de nouveau que les arguments des Philippines visent essentiellement à justifier l'existence de la mesure en cause en mettant en avant les effets très négatifs et discriminatoires qui sont produits par leur système de taxation lui-même. De plus, l'UE émet des doutes au sujet de la portée exacte de l'argument des Philippines concernant les prix. L'UE ne sait pas si les Philippines font valoir que les produits locaux sont *toujours, habituellement, souvent* ou *en moyenne* moins chers. En fait, dans la mesure où les Philippines ont reconnu qu'il existe actuellement un certain nombre de produits importés qui sont moins chers que certains produits locaux (et cela en dépit du fait que les taux de taxation discriminatoires influent sur les prix finaux actuels), l'UE se demande même s'il est utile d'examiner cet argument. En fait, les Philippines admettent implicitement qu'en ce qui concerne certains produits importés, il existe aussi une concurrence au niveau des prix et pourtant, malgré cela, ces produits acquittent des taxes dix à 43 fois plus élevées. En fait, il y a violation de l'article III:2 même si *certain*s produits importés font l'objet d'une discrimination par rapport à *certain*s produits nationaux semblables. Une infraction à cette disposition ne nécessite pas que *tous* les produits importés fassent l'objet d'une discrimination par rapport à *tous* les produits nationaux.

6. L'UE est ensuite surprise et perplexe face aux diverses modifications importantes apportées par les Philippines à leur pièce PH-19. En fait, il apparaît que la nouvelle pièce PH-19 modifiée est erronée, ou au moins incomplète, à plusieurs égards. À titre préliminaire, l'UE tient à souligner que les Philippines semblent avoir apporté des modifications en se fondant sur une sorte de réalité virtuelle. En fait, les Philippines disent qu'elles ont apporté des modifications pour tenir compte du "*droit d'accise qui aurait dû être acquitté*", ont rectifié des mentions qui "*semblaient incorrectes*" et ont supprimé des "*erreurs suspectées*". L'UE doute qu'un raisonnement sérieux puisse être fondé sur un document que les Philippines ont établi en fonction de leurs propres *impressions* ou *suspensions*. En outre, elle ne comprend pas pourquoi de nombreux produits ont été retirés de l'étude parce que, d'après les allégations, les données sur les prix ne pouvaient pas être vérifiées "*à la date du présent corrigendum*". Elle se demande pourquoi les prix devaient être vérifiés environ deux mois après avoir été observés sur le marché. De plus, l'UE est surprise que bon nombre des produits qui ont été retirés parce que, d'après les allégations, leur prix ne pouvait pas être vérifié, étaient précisément les produits importés dont les prix étaient les plus semblables à ceux des produits locaux. En outre, elle trouve plutôt étrange qu'un seul brandy local figure maintenant dans la pièce PH-19 modifiée, parce qu'à son avis, il est douteux que les Philippines n'aient pas pu vérifier les prix des brandys locaux qui se vendaient le mieux. Compte tenu de ce qui précède, l'UE demande instamment au Groupe spécial d'analyser soigneusement si les données relatives aux prix figurant dans la nouvelle pièce PH-19 modifiée sont fiables. En outre, comme les données relatives aux prix figurant dans la pièce PH-19 sont – selon les Philippines – erronées ou non vérifiées, l'UE pense que le Groupe spécial ne peut qu'ignorer aussi les prix moyens indiqués dans la première communication écrite des Philippines, parce qu'ils ont été calculés sur la base de cette étude.

2. Procédés de production

7. S'agissant des procédés de production, l'UE fait d'abord observer que les Philippines n'ont pas pu identifier des différences nombreuses ou importantes, en dépit de la longueur et de la complexité de l'ensemble du processus de production des spiritueux. De plus, l'UE examine les quelques différences identifiées par les Philippines afin de démontrer que ces différences alléguées sont soit erronées soit totalement dénuées d'importance. S'agissant de la fermentation, elle souligne que la différence alléguée par les Philippines n'est pas valable pour les spiritueux produits à partir de certaines matières premières autres que la canne à sucre, dont certains bénéficient aussi en fait du faible taux de taxation prévu par les mesures en cause. En outre, l'UE fait observer que la fermentation du vin de raisins est un processus relativement simple et rapide, pas moins que ne l'est celui de la canne à sucre.

8. S'agissant de la distillation, l'UE réaffirme que la question de savoir si une touche donnée de parfum, de couleur ou d'arôme est produite par les substances organoleptiques ou par l'aromatisant ajouté n'est pas du tout pertinente, et que les substances organoleptiques représentent une partie minimale des produits. De fait, les substances organoleptiques constituent habituellement bien moins de 1 pour cent du produit final. En outre, l'UE souligne que toute comparaison entre des spiritueux différents (tout à fait indépendamment de la question de savoir s'ils sont philippins ou non) montrerait qu'il existe des différences dans les substances organoleptiques qui peuvent être plus ou moins grandes, selon le cas. Prenant les whiskies à titre d'exemple, l'UE fait observer que l'un des whiskies choisis par les Philippines pour la comparaison est un whisky du Tennessee qui contient des niveaux particulièrement élevés de substances organoleptiques. Toutefois, si les Philippines avaient choisi un autre type de whisky importé, les différences dans les substances organoleptiques entre leurs produits nationaux et les produits importés auraient été beaucoup moins grandes et observables. À cet égard, l'UE présente une comparaison des principales concentrations de substances organoleptiques volatiles dans différents types de whiskies mondiaux qui a été établie dans une publication scientifique datant de quelques années. Cette comparaison montre que le whisky canadien a des niveaux très faibles de substances organoleptiques, semblables à ceux des whiskies philippins. Cette comparaison montre ensuite que les niveaux de certaines substances organoleptiques dans d'autres types de whiskies sont également faibles et que les différences entre divers spiritueux importés sont aussi grandes que celles qui existent entre certains spiritueux importés et certains spiritueux philippins. Il ne fait aucun doute que ces différences dans les substances organoleptiques sont mineures aux fins d'une analyse des caractéristiques physiques au titre de l'article III:2. Il n'y a pas deux whiskies vendus dans le monde qui contiennent des niveaux et combinaisons identiques de diverses substances organoleptiques. Les niveaux de diverses substances organoleptiques que contient chaque whisky sont différents, tout comme chaque whisky a ses propres particularités en ce qui concerne l'odeur, le goût et la couleur.

9. Deuxièmement, l'UE rappelle que les Philippines ont elles-mêmes admis que toutes les matières premières (désignées et non désignées) pouvaient être distillées de façon à être entièrement débarrassées des substances organoleptiques, ce qui confirmait que la matière première n'était pas particulièrement importante à cet égard. En outre, les Philippines ont également reconnu qu'il n'était pas vrai que tous les spiritueux importés tiraient une bonne partie de leur goût et de leur parfum des matières à partir desquelles ils étaient distillés. En fait, le gin et la vodka sont distillés jusqu'à l'obtention d'une concentration très élevée d'alcool, de sorte que le spiritueux de base est effectivement un alcool neutre. Les gins sont ensuite aromatisés avec des baies de genièvre et d'autres plantes. À l'inverse, certains gins philippins ne sont pas neutres car ils sont censés conserver le goût provenant des matières premières utilisées. Enfin, les rhums (importés ou locaux) ne sont pas fabriqués à partir d'alcool neutre. À cela, il convient d'ajouter que certains spiritueux importés ne se font pas dans des alambics à chauffe directe: à titre d'exemple, le whisky écossais de grain est distillé en continu dans un alambic à colonne. Au contraire, certains spiritueux philippins ne sont pas

produits à l'aide d'alambics à colonne, mais plutôt d'alambics à chauffe directe (le "Old Captain 12 Years Old Superior Rum", par exemple).

10. S'agissant du vieillissement, l'UE signale que, d'une part, tous les spiritueux produits à partir des matières premières non désignées ne sont pas vieillis (les vodkas et les gins, par exemple) et que ii) inversement, certains spiritueux produits à partir des matières premières désignées aux Philippines sont vieillis (plusieurs rhums de Tanduay, par exemple).

3. Caractéristiques physiques

11. L'UE fait d'abord observer que les Philippines peuvent uniquement indiquer l'existence de certaines dissimilitudes mineures entre les produits importés et les produits nationaux, qui concernent la couleur, l'odeur et le goût. Ces différences mineures seraient pertinentes si l'article III:2 prescrivait que les produits devaient être identiques à tous égards. Toutefois, cela n'est le cas ni au titre de la première phrase ni au titre de la deuxième phrase de la disposition. En fait, l'interprétation avancée par les Philippines réduirait l'application de l'article III:2 du GATT aux seuls cas où il n'existerait presque aucune différence entre les produits. En conséquence, l'article III:2 ne s'appliquerait essentiellement qu'aux produits de base. En fait, pour les produits manufacturés, des différences mineures en ce qui concerne, par exemple, la couleur, l'odeur, le prix et le goût sont non seulement absolument normales mais mêmes nécessaires sur un marché sain fondé sur une concurrence libre et équitable.

12. L'UE fait ensuite observer que l'effet d'ivresse que les spiritueux ont sur les êtres humains constitue, sans aucun doute, une caractéristique qui définit les spiritueux. L'un des principaux buts des personnes qui consomment des spiritueux distillés est précisément de faire l'expérience de cette ivresse agréable que provoque la consommation des spiritueux. L'UE fait également observer que les Philippines ne contestent pas que ces effets se produisent quelles que soient les matières premières utilisées. Dans ce contexte, elle souhaite rappeler que dans l'affaire *CE – Amiante*, l'Organe d'appel a constaté que les éléments de preuve relatifs aux risques qu'un produit présentait pour la santé pouvaient être pertinents dans un examen de la "similarité". En outre, il va presque sans dire que, contrairement à ce que les Philippines soutiennent, le vin et la bière n'ont pas les mêmes effets sur les êtres humains que les spiritueux, étant donné leur teneur en alcool sensiblement différente.

4. Goûts et préférences des consommateurs

13. En réponse à la critique formulée par les Philippines au sujet de l'étude d'Euromonitor (pièce EU-41), l'UE note d'abord que, selon les données les plus récentes, au printemps 2009, environ un tiers de la population philippine (c'est-à-dire 29,7 millions de personnes) avaient accès à Internet. L'UE fait ensuite observer qu'Euromonitor indique très clairement que les personnes retenues pour le panel en ligne ont été choisies au hasard et étaient considérées comme représentatives de la population philippine, et que des ajustements spécifiques avaient été apportés en ce qui concerne l'âge, le sexe et le lieu de vie pour assurer une correspondance plus étroite avec l'ensemble de la population philippine. L'UE souligne que le rapport d'Euromonitor montre très clairement que les habitudes de consommation des spiritueux nationaux et importés aux Philippines sont largement semblables: il n'y a guère de variation en ce qui concerne la raison pour laquelle les spiritueux nationaux et les spiritueux importés sont consommés, la façon dont ils le sont et le moment où ils le sont. L'UE indique en outre que les Philippines n'ont même pas tenté de réfuter ces constatations.

14. S'agissant des campagnes de publicité, l'UE rejette les arguments des Philippines concernant leur manque de valeur probante. En premier lieu, l'UE fait observer qu'elle n'a pas seulement démontré que les producteurs de spiritueux philippins et non philippins ciblaient les jeunes et présentaient leurs produits comme étant idéaux pour être consommés avec des amis. Elle a aussi

indiqué un certain nombre d'autres similitudes entre les campagnes de publicité: les producteurs tant philippins que non philippins disent dans leurs publicités que leurs produits sont idéaux pour la célébration d'événements importants ou pour des moments romantiques, ou qu'ils constituent des cadeaux idéaux. En substance, l'UE a observé que la publicité pour les spiritueux (indépendamment des matières premières utilisées pour la distillation) cible manifestement le même groupe de clients, qui consomment ces produits lors du même type d'occasions et de la même manière, ce qui apparaît comme une constatation très pertinente pour une analyse de la similarité/substituabilité au titre de l'article III:2. En deuxième lieu, les Philippines semblent oublier que de nombreux spiritueux sont produits par de grandes multinationales qui opèrent au plan international et commercialisent leurs produits presque partout dans le monde. Il arrive souvent que les campagnes de publicité soient conçues et menées au plan international et ne soient pas adaptées à un ou plusieurs pays spécifiques. En outre, l'Organe d'appel a toujours indiqué que *"des éléments de preuve provenant d'autres marchés [pouvaient] être pertinents pour l'examen du marché en question, en particulier lorsque la demande sur ce marché [avait] été influencée par des obstacles réglementaires au commerce ou à la concurrence"*. Il apparaît que c'est effectivement le cas aux Philippines. En troisième et dernier lieu, les Philippines n'ont pas tenu compte de la pertinence de la comparaison des campagnes de publicité. Leur pertinence a déjà été soulignée par des organes juridictionnels antérieurs de l'OMC, qui ont constaté que les stratégies de commercialisation qui mettaient en relief des distinctions fondamentales entre les produits ou, à l'inverse, de profondes similitudes pouvaient être des outils d'analyse utiles.

15. Le développement et la commercialisation de nouveaux produits constituent un autre élément qui montre comment les producteurs philippins essaient de s'adapter à l'évolution des habitudes et préférences des consommateurs, tout comme leurs homologues étrangers. En fait, il est évident que les producteurs de spiritueux philippins suivent, eux aussi, les tendances suivies par les producteurs de spiritueux non philippins sur le marché mondial. Un bon exemple est le lancement récent de deux vodkas aromatisées à la pomme sur le marché des Philippines après l'introduction de plusieurs produits semblables sur le marché mondial des spiritueux.

5. Classification tarifaire

16. L'UE fait observer que des organes juridictionnels antérieurs de l'OMC ont considéré le fait que tous les spiritueux relevaient de la position tarifaire à quatre chiffres 2208 comme une indication positive de similarité/substituabilité, et que les éléments de preuve montrent que les matières premières utilisées ne permettent pas de déterminer la classification des spiritueux dans les différentes sous-positions de la position tarifaire 2208.

6. Élasticité de substitution

17. D'entrée de jeu, l'UE souligne deux éléments sur lesquels les Philippines ont elles-mêmes attiré l'attention dans leurs communications: i) la discrimination fiscale entre les spiritueux locaux et les spiritueux importés aux Philippines existe depuis de nombreuses décennies; ii) les spiritueux importés ne sont pas disponibles dans tous les magasins des Philippines. Cela signifie que pour analyser les résultats de toute étude sur l'élasticité croisée entre des spiritueux locaux et des spiritueux importés aux Philippines, il faudrait tenir compte de ces faits incontestés. Les traditions et habitudes locales de consommation se sont cristallisées au cours des décennies et de nombreux Philippines n'ont guère eu d'occasion, voire aucune, de goûter des spiritueux importés. Il est donc évident qu'on ne peut pas s'attendre à ce qu'un très grand nombre de Philippines, si on leur propose aujourd'hui de remplacer hypothétiquement leur spiritueux traditionnel par un nouveau spiritueux, le fassent. En fait, des organes juridictionnels antérieurs de l'OMC étaient conscients de ce problème et, dans des différends antérieurs, ont souligné comment un système fiscal exerçant une discrimination à l'égard des importations avait pour effet de créer, voire de figer, des préférences en faveur des produits nationaux.

18. L'UE souligne qu'elle a plusieurs réserves importantes concernant l'étude philippine présentée dans la pièce PH-49. En premier lieu, l'analyse des Philippines ne traite pas la question centrale qui est en jeu dans le présent différend, à savoir, l'interaction concurrentielle entre les spiritueux locaux et les spiritueux importés dans le cadre d'un régime de droits d'accise compatible avec les règles de l'OMC et non discriminatoire. En appliquant leur analyse empirique à un marché déjà faussé, les Philippines répètent l'erreur fondamentale qui consiste à justifier la mesure par les effets de la mesure elle-même. De plus, la méthodologie et les estimations numériques proposées par les Philippines sont entachées de plusieurs défauts graves, même lorsqu'elles sont appliquées dans le contexte du régime fiscal discriminatoire en place. D'autre part, l'analyse des Philippines confirme que la différenciation des produits est un paramètre de concurrence essentiel sur le marché des spiritueux: les marques diffèrent dans une certaine mesure en ce qui concerne les caractéristiques des produits et leur positionnement, tout en répondant à la même demande fondamentale des clients. La notion selon laquelle des produits diffèrent dans une certaine mesure, mais sont néanmoins en concurrence les uns avec les autres sur les mêmes marchés de produits est bien établie chez les économistes et, du reste, chez les autorités chargées de la concurrence dans le monde entier.

19. Cette étude a également fait l'objet d'une évaluation critique par KPMG (pièce EU-102). Le "rapport de KPMG" a non seulement trouvé dans cette étude des lacunes et problèmes fondamentaux qui compromettent la validité de ses conclusions sur les élasticités-prix croisées, mais il a également conclu que tant la littérature scientifique sur l'élasticité-prix croisée entre les boissons alcooliques que les éléments de preuve empiriques concernant d'autres marchés (Australie, Japon et Corée, par exemple), où les taux de taxation ont changé récemment, étayaient l'affirmation selon laquelle les produits nationaux et les produits importés sont en concurrence directe sur le marché philippin. De plus, il apparaît difficile de concilier les résultats de la pièce PH-49 avec ceux du rapport d'Euromonitor (pièce EU-41), qui a conclu que les consommateurs philippins étaient systématiquement disposés à acheter des produits importés lors de chaque réduction de prix et ce même lorsque les spiritueux importés restaient beaucoup plus chers. Le rapport d'Euromonitor conclut en outre que, dans l'ensemble, plus le prix des produits importés et celui des produits nationaux sont proches, plus les consommateurs sont susceptibles d'augmenter leur consommation de produits importés tout en réduisant leur consommation de produits nationaux. Enfin, l'UE indique que plusieurs données figurant dans les pièces PH-19, PH-49 et PH-51 ne peuvent être conciliées. Ces différences concernent non seulement des variations anormales entre les prix de détail moyens/prix de détail nets de certains spiritueux, mais aussi différents taux de droits d'accise. Certaines données figurant dans l'une ou plusieurs de ces pièces doivent donc nécessairement être erronées.

7. Utilisations finales

20. L'UE fait observer que les Philippines ne présentent aucun argument contre le fait que tous les spiritueux ont les mêmes utilisations finales, quelle que soit la matière première utilisée. Elle souligne que la jurisprudence a constamment souligné l'importance des utilisations finales communes. En fait, dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques II*, l'Organe d'appel a été d'accord avec le Groupe spécial, qui était allé jusqu'à qualifier les utilisations finales communes de critère décisif.

8. Circuits de vente et de distribution

21. L'UE souligne que, contrairement à ce que les Philippines semblent indiquer, les spiritueux importés sont souvent vendus dans des points de vente qui ne sont ni luxueux ni destinés aux personnes à revenu élevé.

C. DISCRIMINATION À L'ÉGARD DU RHUM

22. À titre préliminaire, l'UE indique qu'elle ne sait pas si les Philippines font valoir que certains rhums importés ont été taxés erronément dans le passé, mais qu'ils sont dorénavant frappés du taux de taxation correct de 13,59 pesos plp, ou que ces rhums sont encore taxés erronément, mais que c'est parce que les producteurs/importateurs n'ont pas présenté les bons documents indiquant les matières premières utilisées pour la production de ces produits. En particulier, le paragraphe 141 de la première communication écrite des Philippines est ambigu à cet égard. Cette confusion dans les communications des Philippines est très révélatrice de la situation embarrassante que les Philippines ont du mal à expliquer. En substance, les Philippines voudraient nous faire croire que de nombreuses multinationales importantes et sophistiquées (comme les producteurs de nombreux rhums renommés dans le monde entier) ont préféré payer des millions de pesos de taxes excessives à l'Administration fiscale (BIR) des Philippines pendant plusieurs années, plutôt que d'envoyer quelqu'un sur place pour lui faire part du fait évident que leurs rhums étaient fabriqués à partir de canne à sucre. En tout état de cause, l'UE fait observer que la législation philippine dispose que la classification de chaque marque de spiritueux distillés sur la base du prix de détail net moyen restera en vigueur jusqu'à ce qu'elle soit révisée par le Congrès. Selon l'UE, le Congrès philippin n'a pas révisé la liste des boissons figurant à l'Annexe A du Règlement fiscal n° 23/2003 (qui énumère les spiritueux importés frappés des taux de droits d'accise plus élevés et comprend plusieurs rhums importés, entre autres spiritueux). En fait, même récemment, le Malibu Rum a été frappé d'une taxe de 293,93 pesos plp.

23. En tout état de cause, il est manifeste que même si tous les rhums (et tous les produits obtenus à partir de la canne à sucre) étaient frappés d'une taxe de 13,59 pesos, le fond de l'affaire ne serait rien de différent. La discrimination établie par la législation philippine, et dont l'UE considère qu'elle enfreint les première et deuxième phrases de l'article III:2, est celle qui existe entre les spiritueux produits à partir des matières premières désignées et les spiritueux produits à partir d'autres matières premières. Le fait que cette législation n'est pas appliquée correctement et que, même certains produits importés qui devraient, en principe, bénéficier du taux de taxation faible, sont au contraire frappés de taux de taxation plus élevés, n'est qu'un facteur aggravant qui illustre bien l'application des mesures à des fins protectionnistes.

D. ARGUMENT RELATIF AU SYSTÈME DE TAXATION EFFICACE

24. L'UE dit à nouveau que ce moyen de défense la rend très perplexe. Elle fait d'abord observer que les Philippines ont confirmé par écrit qu'elles n'invoquaient aucun moyen de défense au titre de l'article XX du GATT de 1994. Selon l'UE, à lui seul, cet élément est suffisant pour rejeter tout argument sur ce point. En tout état de cause, s'agissant du fond de l'argument, l'UE répète que les Philippines n'ont pas expliqué pourquoi l'établissement d'une discrimination entre des produits similaires/substituables serait nécessaire pour assurer l'efficacité de leur système de taxation. À ce jour, on ne sait toujours pas du tout pourquoi les particularités géoéconomiques des Philippines les contraindraient à employer une taxation discriminatoire pour les boissons alcooliques. En outre, les Philippines semblent faire valoir qu'elles ne peuvent pas imposer de droits d'accise *ad valorem* parce que cela s'avérerait inefficace. Mais elles n'ont pas expliqué pourquoi. En particulier, cet argument semble curieux si l'on considère que les spiritueux importés sont déjà évalués lors du paiement de droits de douane calculés *ad valorem* au moment de leur importation aux Philippines. De plus, l'UE fait observer que certains autres pays de la région Asie-Pacifique (tels que le Viet Nam, la Thaïlande et la Corée) utilisent un système de droits d'accise *ad valorem* pour les boissons alcooliques. En tout état de cause, même s'il était admis, pour les besoins de l'argumentation, qu'il n'était pas possible d'appliquer un système de taxation *ad valorem*, les Philippines devraient expliquer pourquoi tous les produits ne peuvent pas être frappés des mêmes taux de taxation. Cela pourrait être fait, en particulier, au moyen de l'octroi du taux de taxation uniforme faible prévu à l'article 141 a) du NIRC aux spiritueux importés également, ou de l'application des trois taux de taxation prévus à

l'article 141 b) du NIRC, et fondés sur le prix de détail net des produits, aux produits locaux également.

E. NIVEAU DE TAXATION DIFFÉRENT

25. L'UE fait observer que ni dans leur première communication écrite ni pendant la première réunion de fond ni dans leurs réponses aux questions du Groupe spécial, les Philippines n'ont avancé d'argument pour contester le fait que les spiritueux produits à partir des matières premières non désignées étaient frappés d'une taxe supérieure à celle qui frappait les spiritueux produits à partir des matières premières désignées, au sens de la première phrase de l'article III:2 du GATT. S'agissant de la deuxième phrase de l'article III:2, les Philippines ont tenté de faire valoir que la différence entre les charges fiscales relatives supportées par les produits en cause était admissible parce qu'elle était *de minimis* et n'avait aucun effet sur le marché. L'UE a déjà traité la question du niveau de taxation dans ses communications antérieures et ne répétera pas ses arguments. Elle ne saisira la présente occasion que pour souligner les deux points suivants. En premier lieu, l'UE peut convenir qu'on ne peut déterminer ce qui est *de minimis* qu'au cas par cas et que le point de référence est le marché où la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés devrait avoir lieu. Toutefois, l'UE ne peut souscrire à l'approche proposée par les Philippines à ce sujet. En fait, il convient de souligner que, selon la jurisprudence établie, l'article III:2 a pour but de protéger les attentes des Membres de l'OMC en ce qui concerne le rapport de concurrence entre les produits importés et les produits nationaux. La question de savoir si une mesure est compatible ou non avec l'article III:2 dépend du point de savoir si cette mesure est discriminatoire *de facto* ou non. Inversement, la conformité avec l'article III:2 ne dépend pas de la question de savoir si le retrait ou la modification de la mesure en cause aurait un effet immédiat et important sur la concurrence entre les produits nationaux et les produits importés. En deuxième lieu, l'UE n'estime pas que les charges fiscales moyennes puissent être utiles dans cette analyse. Comme il a déjà été expliqué, l'utilisation de moyennes ne révèle pas les grandes différences de prix qui résultent du système de taxation philippin. En fait, la jurisprudence indique clairement que les moyennes ne sont pas pertinentes.

F. DE MANIÈRE À PROTÉGER

26. Dans leurs communications, les Philippines ne développent pas de nombreux arguments sur le point de savoir si la mesure est appliquée "de manière à protéger" la production. Les quelques arguments qui ont été avancés par les Philippines ont déjà été analysés dans les communications antérieures de l'UE. L'UE souhaite uniquement répéter que – quelle que soit la valeur des déclarations faites par des responsables philippins – le fait que les mesures en cause sont appliquées de manière à protéger la production nationale peut être constaté facilement si l'on examine la conception, les principes de base et la structure révélatrice des mesures. L'UE a déjà développé ses arguments sur ce point et elle fait observer que les Philippines n'ont pas réfuté ses arguments et éléments de preuve.

G. CONCLUSION

27. En conclusion, l'UE souligne que le moyen de défense avancé par les Philippines constitue une tentative de faire valoir à nouveau de vieux arguments qui ont, toutefois, déjà été rejetés par des organes juridictionnels antérieurs de l'OMC. En fait, lorsqu'on écoute les arguments présentés par les Philippines dans le présent différend, on croirait entendre à nouveau des arguments avancés des années auparavant par d'autres Membres de l'OMC, dans une vaine tentative de justifier des systèmes de taxation qui étaient moins discriminatoires que celui qui est présentement en cause. Toutefois, contrairement aux bons spiritueux, les arguments juridiques erronés ne s'améliorent pas en vieillissant.

ANNEXE E-2

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS

I. INTRODUCTION

1. Le présent différend porte sur deux allégations juridiques spécifiques qui concernent des obligations fondamentales au titre de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* ("GATT de 1994") et un système de taxation discriminatoire qui est en vigueur aux Philippines depuis des décennies. L'article III:2 du GATT de 1994 a fait l'objet de multiples recommandations et décisions de l'ORD, et les États-Unis ont démontré clairement et simplement au Groupe spécial pourquoi les mesures philippines sont incompatibles avec l'article III:2 en procédant à une analyse conforme à l'approche adoptée par des groupes spéciaux antérieurs, mais adaptée aux faits particuliers concernant les mesures et le marché philippins.

2. Dans la présente communication, les États-Unis analyseront brièvement la question du champ du "produit similaire" et des produits "directement concurrents ou directement substituables" dans le contexte des mesures philippines. Après cette analyse, les États-Unis formuleront des observations supplémentaires concernant plusieurs des principaux arguments présentés par les Philippines: la segmentation alléguée du marché; la capacité administrative des Philippines; le traitement du rhum; et des préoccupations liées aux éléments de preuve.

II. LES ÉLÉMENTS DE PREUVE PRÉSENTÉS AU GROUPE SPÉCIAL MONTRENT QUE LES MESURES PHILIPPINES SONT INCOMPATIBLES AVEC LES PREMIÈRE ET DEUXIÈME PHRASES DE L'ARTICLE III:2 DU GATT DE 1994

3. Ainsi que les États-Unis l'ont expliqué dans leurs communications antérieures, les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994 constituent des obligations distinctes ayant des éléments différents. La première phrase concerne les produits "similaires". Afin d'établir qu'une mesure est incompatible avec la première phrase de l'article III:2, il faut démontrer deux éléments spécifiques: *premièrement*, que les produits importés et les produits nationaux sont "similaires" et, *deuxièmement*, que les produits importés sont frappés d'une taxe "supérieure" à celle qui frappe les produits nationaux similaires.

4. La deuxième phrase concerne les produits "directement concurrents ou directement substituables". Conformément à la note additionnelle relative à l'article III:2, afin d'établir qu'une mesure est incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2, il faut: *premièrement*, que les produits importés soient directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits nationaux; *deuxièmement*, que les produits nationaux et les produits importés ne soient pas frappés d'une taxe semblable; et, *troisièmement*, que la taxation dissemblable soit appliquée de manière à protéger la production nationale.

5. Le premier élément de l'allégation formulée au titre de chaque phrase de l'article III:2 – "produit similaire" et produit "directement concurrent ou directement substituable", respectivement – concerne la substituabilité entre les produits importés et les produits nationaux. Des groupes spéciaux ont utilisé des facteurs semblables pour examiner les similitudes entre des produits au titre des deux allégations, en appliquant ces facteurs au cas par cas selon qu'il était approprié pour le marché particulier. Les groupes spéciaux ont utilisé des facteurs "tels que les propriétés, la nature et la qualité du produit et ses utilisations finales; les goûts et habitudes des consommateurs, variables d'un pays à l'autre; et la classification du produit dans les nomenclatures tarifaires".

6. Contrairement à ce que les Philippines ont indiqué, les plaignants ont fourni au Groupe spécial de nombreux éléments de preuve qui démontrent la "similarité" et la "concurrence ou la substituabilité directe" des marques philippines et des marques importées.

7. Les États-Unis ont fourni des renseignements sur les caractéristiques physiques des vodkas, des brandys, des whiskies, des gins, des rhums et des tequilas importés et philippins en présentant des éléments de preuve tels que les propres normes des Philippines (vodka, whisky et brandy), la similitude de la teneur en alcool (avec la fourniture d'éléments de preuve spécifiques pour des marques de brandy, de whisky, de vodka, de gin, de rhum et de tequila) et des comparaisons photographiques (type par type, de marques philippines et importées de tequila, de brandy, de whisky, de gin et de vodka). Dans le contexte du marché philippin en particulier – où les producteurs locaux fabriquent le même "type" de produit que les importateurs – ces éléments de preuve montrent de grandes similitudes entre les produits importés et les produits nationaux.

8. Outre les renseignements concernant les caractéristiques physiques, les États-Unis ont fourni des éléments de preuve détaillés qui montrent que les produits importés et les produits nationaux sont commercialisés de manière semblable et vendus dans les mêmes circuits de distribution. Les présentoirs des magasins où les produits importés sont vendus sont particulièrement révélateurs – exemple après exemple, ceux-ci apparaissent côte à côte avec les produits nationaux, et avec différents types de spiritueux qui sont tous présentés ensemble. De plus, certaines étiquettes de marques importées et de marques nationales sont tellement semblables qu'il est difficile de les distinguer.

9. Les utilisations finales sont un autre facteur très important, en particulier pour conclure que les produits sont directement concurrents ou directement substituables au titre de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994. Bien que la conclusion selon laquelle les produits ont des utilisations finales semblables soit évidente parce que les produits philippins et les produits importés sont du même type (brandy, vodka, etc.), les États-Unis ont présenté une analyse qui étaye davantage cette conclusion. Les résultats de l'étude menée par Euromonitor – qui visent tous les types de spiritueux nationaux et importés – confirment que pour les consommateurs philippins de spiritueux distillés, les marques importées et les marques nationales ont les mêmes utilisations finales. En outre, les renseignements concernant l'élasticité de la demande figurant dans l'étude d'Euromonitor et dans la propre étude des Philippines montrent que si les prix de produits importés plus chers diminuent, les Philippines seront plus susceptibles de les choisir plutôt que les marques locales. Cet effet, bien que modeste dans les deux analyses, est réel et étaye la conclusion selon laquelle les produits philippins et les produits importés sont des substituts.

10. Enfin, comme toutes les parties le reconnaissent, les spiritueux distillés sont classés sous la même position à quatre chiffres du Système harmonisé. Bien qu'elle ne soit pas décisive, la classification tarifaire peut être un facteur important en ce qui concerne la similitude entre les produits, comme d'autres groupes spéciaux et l'Organe d'appel l'ont reconnu.

11. Aucun facteur concernant la "similarité" ou le caractère "directement concurrent ou directement substituable" n'est à lui seul nécessaire ou déterminant. Les groupes spéciaux les ont évalués au cas par cas. Dans le présent différend, des éléments de preuve ont été présentés au Groupe spécial sur tous les points pertinents – caractéristiques physiques, commercialisation/circuits de distribution, utilisation finale, élasticité-prix et liste tarifaire – pour étayer des constatations concernant les produits philippins.

12. Les autres éléments des allégations formulées au titre de l'article III:2 concernent tous deux l'étendue du traitement discriminatoire de produits similaires/directement concurrents ou directement

substituables. Ici aussi, il ne devrait faire aucun doute que de nombreux éléments de preuve ont été présentés au Groupe spécial.

13. Pour constater que les mesures philippines sont incompatibles avec la première phrase de l'article III:2, le deuxième élément exige simplement qu'il soit démontré que les produits importés sont frappés d'une taxe supérieure à celle qui frappe les produits nationaux. Cette conclusion ressort clairement des mesures telles qu'elles sont libellées – y compris les annexes de mise en œuvre, qui distinguent les marques "locales" des autres marques. Ces documents montrent que presque tous les produits importés sont frappés de l'un des taux de taxation élevés – qui sont dix à 40 fois plus élevés que le taux appliqué aux produits locaux par litre proof.

14. Pour constater que les mesures philippines sont incompatibles avec la deuxième phrase de l'article III:2, le deuxième élément exige des éléments de preuve qui montrent que la différence de taxation entre les produits importés et les produits nationaux est plus que *de minimis* et que la taxation dissemblable est appliquée de manière à protéger la production nationale.

15. Ainsi qu'il est indiqué plus haut, et comme les États-Unis l'ont déjà dit, le taux appliqué aux produits qui ne sont pas fabriqués à partir des matières premières de type local favorisées est largement supérieur au taux appliqué à d'autres produits; et l'ampleur de la discrimination est largement supérieure à celle dont il a été constaté qu'elle était incompatible avec le GATT de 1994 dans des différends antérieurs. L'ampleur à elle seule peut suffire pour conclure qu'une mesure est appliquée "de manière à protéger la production nationale" au titre de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

16. Mais en outre, la structure des mesures favorise aussi une discrimination sur une très large base: comme les mesures sont fondées sur les matières premières, les producteurs philippins peuvent utiliser les matières premières favorisées pour fabriquer différents types de produits (vodka ou gin, par exemple) afin de faire concurrence aux importations selon l'évolution du marché et conserver leur traitement favorable. D'autre part, les entreprises étrangères qui utilisent les types de matières premières apparemment favorisées par les Philippines – Comme les producteurs de rhum – ne bénéficient quand même d'un traitement fiscal égal que s'ils réussissent à franchir les obstacles bureaucratiques. Les mesures sont structurées de façon à continuer de favoriser la production nationale.

17. En conclusion, les États-Unis ont présenté des éléments de preuve plus que suffisants au Groupe spécial pour lui permettre de conclure que les mesures philippines sont incompatibles avec les obligations contractées par les Philippines dans le cadre de l'OMC. Dans le reste de la présente communication, les États-Unis analyseront les paramètres appropriés pour ces constatations et répondront à plusieurs points spécifiques soulevés par les Philippines.

III. CHAMP DES SPIRITUEUX DISTILLÉS SIMILAIRES ET DIRECTEMENT CONCURRENTS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES

18. Dans le présent différend, la question de savoir ce qui est "similaire" et ce qui est "directement concurrent ou directement substituable" dépend des faits et circonstances particuliers qui concernent les mesures et le marché philippins. Sur le marché philippin, les types de spiritueux distillés fabriqués localement sont les mêmes (le whisky, par exemple) que ceux qui sont importés de l'étranger pour être vendus aux Philippines. Les Philippines ont reconnu que "tous les spiritueux distillés à base de sucre [avaient] une étiquette portant le nom de la catégorie générique du spiritueux distillé" ("whisky", par exemple).

19. Les fabricants philippins s'adaptent également à l'évolution du marché en développant de nouveaux types de produits – à base "d'alcool neutre", débarrassé des caractéristiques de la matière première de manière à ce qu'il puisse être aromatisé avec des essences, des extraits ou d'autres additifs. À titre d'exemple, la Ginebra San Miguel Corporation a lancé ces dernières années plusieurs types différents de boissons (vodka et whisky, par exemple), qui sont frappées du taux de taxation favorable en raison de la matière première utilisée. De plus, des sociétés philippines ont lancé des versions différentes de leurs produits, y compris des gammes "de qualité supérieure" destinées à une clientèle plus privilégiée.

20. Dans d'autres différends sur les spiritueux distillés au titre de l'article III:2 du GATT de 1994, les plaignants étaient préoccupés par le traitement accordé à des spiritueux importés par rapport à un type particulier de spiritueux national. Dans une telle situation, on peut examiner le spiritueux distillé national particulier au regard des produits auxquels il est le *plus* semblable ("produits similaires"). On peut ensuite examiner le spiritueux distillé national particulier au regard d'un ensemble plus large et étendu de produits pour voir s'il est "directement concurrent ou directement substituable" par rapport à d'autres produits auxquels il peut ne pas être "similaire". La distinction entre les produits auxquels le spiritueux distillé national est "similaire" et les produits par rapport auxquels le spiritueux distillé national est "directement concurrent ou directement substituable" est une distinction entre les produits auxquels il est le *plus* semblable et d'autres produits auxquels il est moins semblable mais qui sont néanmoins directement concurrents ou directement substituables.

21. Un autre type d'analyse est approprié pour les Philippines, parce que les mêmes types de spiritueux sont fabriqués aux Philippines et importés de l'étranger. D'ailleurs, si l'on applique l'analyse effectuée dans d'autres différends, on ne voit pas très bien pourquoi il y a le moindre problème dans le présent différend. Tandis que dans les autres différends, le plaignant pourrait demander si "la vodka est "similaire" au shochu" ou si "le pisco "est directement concurrent ou directement substituable" par rapport au whisky", la question analogue en l'espèce est "le whisky est-il "similaire" au whisky?". La réponse est "oui".

22. Vu cette situation particulière, les États-Unis ont fourni des éléments de preuve qui comparent des marques particulières de spiritueux distillés importés et philippins de différents types. Ces exemples montrent que la différence entre les marques importées et les marques nationales qui est déterminante pour la discrimination établie par les droits d'accise philippins – à savoir, la matière première – n'est pas du tout apparente pour le consommateur, et que la réponse évidente à la question "le whisky est-il "similaire" au whisky?" – à savoir, oui – est la bonne réponse. Il en est de même pour tous les types de produits aux Philippines – brandy, vodka, etc. Ainsi, pour chaque produit relevant de la position 2208 du SH, les États-Unis ont démontré qu'il existait un "produit similaire" aux Philippines qui était frappé d'une taxe plus favorable que celle qui frappait le produit importé.

23. Quant à savoir quels produits sont "directement concurrents ou directement substituables" et quels produits sont "similaires", les États-Unis font observer que des groupes spéciaux antérieurs et l'Organe d'appel ont constamment reconnu que le champ du "produit similaire" était plus restreint que celui des produits "directement concurrents ou directement substituables". En outre, l'analyse effectuée par le Groupe spécial peut dépendre de l'ordre dans lequel il analyse les première et deuxième phrases de l'article III:2. En particulier, il n'est pas nécessaire d'analyser si des "produits similaires" sont aussi "directement concurrents ou directement substituables". Cette conclusion découle de leur "similarité".

24. Les États-Unis demandent spécifiquement que les constatations formulées au titre des première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994 visent tous les spiritueux distillés, mais de façons différentes. S'agissant de la première phrase, ils demandent au Groupe spécial d'examiner les éléments de preuve concernant les marques nationales philippines et leurs équivalents

importés pour confirmer que le "brandy" philippin est similaire au "brandy" importé, que le "gin" philippin est similaire au "gin" importé, etc. S'agissant de la deuxième phrase de l'article III:2, ils demandent au Groupe spécial de constater que tous les spiritueux distillés importés sont directement concurrents ou directement substituables par rapport aux spiritueux distillés philippins.

25. Cela est compatible avec la conclusion établie pour des spiritueux distillés par trois autres groupes spéciaux: des types différents de spiritueux distillés (le brandy et la vodka, par exemple) sont "directement concurrents ou directement substituables" les uns par rapport aux autres. Les détails des constatations formulées dans chacun de ces différends ne sont pas les mêmes, y compris pour la gamme des produits visés, mais elles étaient toutes claires en ce qui concerne la substituabilité entre des spiritueux distillés de différents types. Le Groupe spécial *Chili – Alcool* a constaté que le pisco était directement concurrent ou directement substituable par rapport aux produits relevant de la position 2208 du SH; le Groupe spécial *Corée – Alcool* a constaté que le soju, le whisky, le brandy, le cognac, le rhum, le gin, la vodka, la tequila, les liqueurs et les mélanges étaient directement concurrents ou directement substituables, et le Groupe spécial *Japon – Alcool* a constaté que le soju était directement concurrent ou directement substituable par rapport au whisky, au brandy, au rhum, au gin, au genièvre et aux liqueurs.

26. Les Philippines affirment que les arguments des plaignants devraient être jugés sans fondement pour cause d'absence d'éléments de preuve, et vont jusqu'à dire que le fait de se concentrer sur des marques particulières est une grave erreur. Mais ce type d'éléments de preuve – et son existence aux Philippines – résulte de la production nationale aux Philippines des mêmes types de spiritueux que les spiritueux importés. En conséquence, les exemples de gins philippins juxtaposés aux gins importés ou de vodkas philippines juxtaposées aux vodkas importées ne sont pas juste des exemples isolés – ils démontrent le genre de concurrence qui existe aux Philippines, le fonctionnement de leur mesure et la discrimination sur le marché philippin. Ils sont donc des éléments de preuve particulièrement déterminants en ce qui concerne les obstacles au marché (les marques philippines comme "London Gin", par exemple) auxquels font face les producteurs situés à l'extérieur des Philippines.

27. Cela dit, le Groupe spécial dispose non seulement des exemples particuliers concernant différentes marques, mais aussi d'autres éléments de preuve, y compris la réglementation relative aux ventes de spiritueux distillés (visant *tous* les spiritueux distillés) et les présentoirs de magasin sur lesquels différents types de spiritueux sont présentés ensemble. Les États-Unis ont également fourni des éléments de preuve tirés d'études en ce qui concerne les utilisations finales, qui comprennent des données sur tous les types de spiritueux distillés. Le rapport d'Euromonitor a regroupé des données concernant différents types de produits, qui montrent globalement les similitudes entre les utilisations des produits importés et celles des produits nationaux. En fait, les mêmes conclusions peuvent être tirées des données concernant l'utilisation finale recueillies par Euromonitor lorsqu'elles sont ventilées par type de spiritueux. En général, les Philippines consomment les produits importés et les produits nationaux sous des formes semblables. Ces données démontrent que les marques importées et les marques nationales de spiritueux distillés sont des moyens interchangeableables de satisfaire les mêmes besoins et les mêmes goûts. Enfin, le regroupement des spiritueux distillés dans le Système harmonisé est lui-même un facteur indicatif de leur similitude.

28. Pour ce qui est des première et deuxième phrases de l'article III:2, la conclusion devrait être éclairée par les nombreux éléments de preuve et les mesures philippines elles-mêmes, qui visent tous les spiritueux distillés. En vertu de la mesure, les fabricants nationaux philippins peuvent fabriquer – et fabriquent effectivement – tout type de spiritueux distillé et peuvent bénéficier des avantages d'un traitement fiscal favorable. En conséquence, les constatations du Groupe spécial devraient viser la même gamme de produits.

IV. ADMETTRE LES ARGUMENTS DES PHILIPPINES QUANT À LA SEGMENTATION DU MARCHÉ PRÉSERVERAIT LE STATU QUO CONCERNANT LE TRAITEMENT DISCRIMINATOIRE DES IMPORTATIONS INCOMPATIBLE AVEC LES RÈGLES DE L'OMC

A. L'APPROCHE PROPOSÉE PAR LES PHILIPPINES PERMETTRAIT AUX MEMBRES DE JUSTIFIER UNE DISCRIMINATION FONDÉE SUR LES PRIX EN INVOQUANT LES HABITUDES D'ACHAT CRÉÉES PAR LA DISCRIMINATION

29. Une thèse des Philippines est que, bien que si les producteurs philippins et les producteurs des Membres exportant vers les Philippines fabriquent tous du whisky et des produits du même genre, le marché philippin devrait être divisé en différents segments en fonction du prix, et que, de ce fait, les produits nationaux philippins sont en concurrence sur un segment de marché entièrement différent.

30. Les Philippines placeraient les marques moins chères de spiritueux distillés sur un segment de marché et les spiritueux plus chers sur l'autre segment. Accepter cette approche implique de considérer l'expression "à base de sucre" – pour reprendre les termes des Philippines – comme un indicateur du caractère "moins onéreux".

31. Premièrement, un tel indicateur ne fonctionne pas. Les marques importées comme les marques nationales sont vendues à différents prix et certaines marques de produits importés coûtent moins cher que leurs équivalents nationaux, comme la vodka SKYY et la vodka Gilbey's 1857. Deuxièmement, il n'est pas nécessaire d'avoir un indicateur du caractère "moins onéreux". Si les mesures philippines concernaient vraiment les prix, elles n'auraient pas besoin de faire référence à la matière première utilisée pour la production. C'est uniquement parce que leurs mesures classent les produits en fonction de la matière première (et établissent une discrimination sur cette base) que les Philippines adoptent cette approche.

32. Cela fait apparaître le problème fondamental que pose la thèse des Philippines concernant la segmentation du marché: elles invoquent le mécanisme de la discrimination (prix) pour faire valoir que les produits importés et les produits nationaux ne sont pas en concurrence. Mais l'incidence discriminatoire sur les prix des mesures fiscales discriminatoires *est le problème* que les États-Unis cherchent à résoudre dans le présent différend.

33. Les États-Unis n'affirment pas qu'en l'absence des droits d'accise, les produits importés et les produits nationaux seraient tous au même prix aux Philippines. Mais, selon la thèse même de la segmentation des Philippines, les prix influent sur les décisions d'achat des consommateurs et les droits d'accise sont l'un des éléments du prix des spiritueux distillés aux Philippines. Si les arguments des Philippines étaient admis, cela signifierait qu'un Membre pourrait utiliser des taxes pour rendre les produits locaux relativement moins chers que les produits importés, et invoquer ensuite le fait que les consommateurs choisissent les produits locaux parce qu'ils coûtent moins cher pour éviter qu'il soit constaté que les taxes établissent une discrimination à l'égard des produits importés.

B. LA CONCURRENCE ENTRE LES PRODUITS NE CONCERNE PAS LA RÉPARTITION DES REVENUS

34. Les Philippines estiment que la répartition des revenus dans un Membre peut influencer sur la question de savoir si des produits sont "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables". Toutefois, cela est contraire à l'approche analytique adoptée par des groupes spéciaux et l'Organe d'appel dans le passé.

35. En particulier, chacun des facteurs sur lesquels des groupes spéciaux et l'Organe d'appel se sont appuyés concernaient les *produits eux-mêmes* – qu'il s'agisse des caractéristiques physiques, de la

distribution, des utilisations, des substituts, de la classification tarifaire, etc. Dans la mesure où les acheteurs sont un facteur, l'accent doit être mis sur les utilisations auxquelles ces produits serviront (c'est-à-dire, sur la question de savoir s'ils sont des substituts), et non sur la question de savoir si les consommateurs ont ou non les moyens d'acheter un produit.

36. De fait, des groupes spéciaux et l'Organe d'appel ont indiqué clairement que l'absence d'achats effectifs (ou même d'achats dans un avenir proche) ne signifiait pas que des produits ne pouvaient pas être des substituts. À titre d'exemple, dans l'affaire *Corée – Alcool*, l'Organe d'appel a souligné l'importance de tenir compte de la demande latente, et de la question de savoir si des produits *pouvaient* se substituer l'un à l'autre, même s'ils n'étaient pas achetés dans les conditions actuelles. Il a indiqué ce qui suit: "le mot "substituables" indique que le rapport requis *peut* exister entre des produits qui ne sont pas à un moment donné considérés par les consommateurs comme des substituts mais qui n'en sont pas moins susceptibles d'être substitués l'un à l'autre".

37. Si la répartition des revenus pouvait influencer sur le point de savoir si des produits sont "substituables" aux fins de l'article III:2 du GATT, cela atténuerait l'importance accordée, comme il se doit, aux produits eux-mêmes et à la question de savoir s'ils peuvent être substitués les uns aux autres, et permettrait que le pouvoir d'achat ou le caractère abordable influent sur le point de savoir si ces produits sont des substituts.

V. LES DIFFICULTÉS ADMINISTRATIVES NE LIBÈRENT PAS LES PHILIPPINES DE LEURS ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'OMC

A. CHAQUE MEMBRE DE L'OMC ASSUME LES MÊMES ENGAGEMENTS

38. La thèse suivante des Philippines a trait à leur capacité en tant que pays en développement Membre. Elles citent les difficultés administratives auxquelles elles ont été confrontées s'agissant de la perception des taxes pour étayer deux affirmations: les Philippines doivent recourir à des taxes indirectes telles que les droits d'accise sur les spiritueux distillés, et elles ne pourraient pas appliquer un autre système tel qu'un système *ad valorem*.

39. Pour commencer, on ne sait pas au juste ce que ces arguments sont censés démontrer. Les Philippines ont précisé qu'elles n'invoquaient pas de moyen de défense au titre de l'article XX. Par conséquent, les arguments concernant la capacité visent apparemment à établir, d'une certaine manière, que les mesures philippines ne sont pas incompatibles avec le GATT de 1994 parce que les Philippines n'ont pas la capacité de gérer un système de taxation progressive différent.

40. De plus, il est difficile de comprendre en quoi le système philippin est "progressif", étant donné que des droits d'accise élevés sont appliqués à certains produits simplement en raison de la matière première considérée. Ainsi que les États-Unis l'ont indiqué, certains produits importés sont relativement moins chers avant l'application des droits d'accise, mais, lorsque ces droits sont ajoutés, le coût pour les consommateurs dépasse largement celui d'un produit local.

41. Les États-Unis et les Philippines ont tous deux cité, s'agissant de la question de la capacité des Membres de déterminer leurs propres politiques, l'affaire *Japon – Alcool*, dans laquelle l'Organe d'appel a indiqué ce qui suit: "Les Membres [de l'OMC] peuvent poursuivre leurs objectifs nationaux au moyen d'impositions ou de réglementations intérieures pour autant qu'ils ne violent pas l'article III ou [un] autre engagement pris dans le cadre de l'Accord sur l'OMC."

42. Les Philippines affirment que l'affaire *Japon – Alcool* étaye l'idée que leur régime de droits d'accise reste dans les limites admissibles définies par l'OMC et qu'il s'agit simplement du choix d'une politique permettant la réalisation de leurs objectifs fiscaux. Cette interprétation est incorrecte. Si un

Membre a la capacité de déterminer sa propre politique fiscale, ce pouvoir discrétionnaire est soumis aux obligations que le Membre a accepté d'assumer au titre de l'article III:2 du GATT de 1994. Le régime de droits d'accise des Philippines est incompatible avec l'article III:2 du GATT de 1994. Les Philippines peuvent appliquer une taxation indirecte et progressive, mais elles doivent le faire d'une manière qui n'établit pas de discrimination à l'égard des produits importés.

B. LE SYSTÈME ACTUEL DES PHILIPPINES, FONDÉ SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES, IMPOSE DES CHARGES ADMINISTRATIVES PARTICULIÈRES

43. Par ailleurs, il est difficile de concilier certaines des préoccupations des Philippines au sujet de la capacité de mise en œuvre de leur politique fiscale avec la description de la manière dont leurs mesures actuelles sont mises en œuvre.

44. Dans leur réponse à la question n° 47 du Groupe spécial, les Philippines décrivent le processus au moyen duquel leurs autorités fiscales identifient et vérifient les matières premières utilisées pour produire une marque de spiritueux distillé, et déterminent le prix de détail net. Afin de vérifier les matières premières utilisées pour un spiritueux distillé, l'Administration fiscale des Philippines peut examiner "la documentation, les brochures et d'autres preuves documentaires relatives au produit et, si possible, [procéder à] des examens de laboratoire sur l'échantillon". Les autorités philippines doivent également s'assurer que le produit est produit dans un pays où la matière première particulière est "produite commercialement" afin de déterminer si le produit remplit les conditions requises pour bénéficier du traitement fiscal correspondant au taux faible prévu à l'article 141 a). Tous ces examens ne sont nécessaires que parce que le système de droits d'accise des Philippines applique des taxes différentes aux spiritueux distillés en fonction de la matière première. Ces étapes supplémentaires pour les administrateurs philippins ont été voulues par les responsables de l'élaboration des politiques.

45. Les États-Unis ne prennent pas position quant aux mesures que les Philippines devraient adopter, pour autant que ces mesures ne soient pas incompatibles avec les règles de l'OMC. Cela dit, si les Philippines font valoir qu'elles n'ont pas la capacité d'appliquer un autre système, il est curieux qu'elles appliquent un système qui prescrit de telles étapes additionnelles. Et il est également curieux que les Philippines prétendent appliquer un système de taxation "progressif" qui opère des distinctions entre les produits en fonction de la valeur, mais qu'elles l'administrent néanmoins au moyen de prescriptions relatives aux matières premières et à la production commerciale.

VI. LA POSSIBILITÉ D'UN TRAITEMENT DIFFÉRENT POUR LE RHUM N'ATTÉNUÉ PAS L'INCOMPATIBILITÉ AVEC LES RÈGLES DE L'OMC DU SYSTÈME DE TAXATION PHILIPPIN

46. Les Philippines expliquent qu'elles n'opèrent pas de discrimination à l'égard du rhum et décrivent comment les importateurs peuvent s'assurer que leurs produits sont fabriqués à partir de matières premières locales. Elles expliquent également l'interprétation de la prescription relative à la "production commerciale" en vertu de laquelle, selon leur explication, il n'est pas nécessaire que la production des matières premières et la production du spiritueux distillé se fassent dans le même pays. Si le pays où le spiritueux est distillé produit aussi la matière première d'une manière générale, le spiritueux distillé peut remplir les conditions requises pour bénéficier du traitement fiscal favorable.

47. En fait, malgré cette possibilité, les mesures philippines imposent des charges additionnelles aux importations, même lorsqu'elles sont fabriquées à partir des matières premières favorisées, et établissent une discrimination à leur égard. À titre d'exemple, la prescription relative à la "production commerciale" signifie qu'un certain nombre de pays qui produisent des spiritueux distillés ne peuvent pas remplir les conditions requises pour bénéficier du traitement fiscal favorable. Ainsi, les mesures

philippines restreignent le champ des produits importés qui peuvent bénéficier du traitement fiscal correspondant au taux faible accordé à tous les produits philippins. La seule raison apparente d'une telle restriction, qui ne touche que les produits importés, est de contribuer à protéger la production nationale. Ainsi que les États-Unis l'ont expliqué dans leur première communication écrite, les mesures philippines sont appliquées "de manière à protéger" la production nationale aux fins de l'article III:2 du GATT de 1994, non seulement en raison de l'ampleur même de la différence de taxation entre les produits importés et les produits nationaux, mais aussi en raison de la structure de la mesure. Comme le cas du rhum le confirme, la structure de la mesure comprend *à la fois* la prescription imposant d'utiliser des matières premières locales typiques et celle voulant que ces matières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés.

48. Le fait qu'il existe des rhums importés qui continuent d'être frappés des taux de droits d'accise plus élevés même s'ils sont fabriqués à partir de sucre, tels que le rhum Malibu, est un autre élément de preuve indiquant le caractère protectionniste de la prescription.

49. De plus, même si certains rhums bénéficient du traitement fiscal correspondant au taux faible, cela ne veut pas dire que les mesures des Philippines sont compatibles avec les obligations du pays dans le cadre de l'OMC. Les rhums importés ne constituent qu'un minuscule segment du marché – dans l'ensemble, le rhum représente environ 29 pour cent des ventes de spiritueux aux Philippines, mais les *importations* de rhum ne constituent que 0,6 pour cent des importations de spiritueux distillés. En conséquence, même si certaines marques de rhum importé bénéficient du taux de taxation faible, cela ne change pas le fait que les mesures philippines assujettissent les spiritueux distillés importés à un traitement discriminatoire.

VII. LES COMPLICATIONS ADDITIONNELLES CRÉÉES PAR LES PHILIPPINES CONCERNANT LES ÉLÉMENTS DE PREUVE NE CHANGENT PAS LE RÉSULTAT

50. Les Philippines ont critiqué les éléments de preuve présentés par les États-Unis et l'Union européenne, mais leurs vues au sujet de ce qui serait le "bon" type d'élément de preuve ne changent pas le fait que de nombreux éléments de preuve ont été présentés au Groupe spécial. À titre d'exemple, ainsi qu'il a été indiqué dans la section III ci-dessus, les Philippines ont critiqué l'utilisation d'exemples spécifiques de marques de gin, de vodka, etc., mais, en raison de la nature même de la mesure philippine, de tels exemples sont particulièrement pertinents pour montrer que les gins, les vodkas, etc. philippins ne paraissent pas différents des produits importés.

51. De même, le Groupe spécial dispose de différentes sources d'information sur les préférences des consommateurs, en particulier l'élasticité de la demande en réponse à des modifications des prix (les pièces US-41, PH-49 et PH-51, par exemple). Les études des Philippines sont erronées de telle façon que leurs résultats sous-estiment la substituabilité des produits (voir, par exemple, la pièce US-48). Les faibles résultats figurant dans l'étude des Philippines montrent néanmoins qu'il existe une substituabilité entre les produits importés et les produits nationaux; cette source additionnelle d'information ne fait donc que renforcer le dossier – elle ne change pas la constatation qu'il convient de formuler dans le présent différend.

52. De même, les parties ont présenté au Groupe spécial différentes formes d'élément de preuve en ce qui concerne les taxes appliquées aux spiritueux importés et nationaux. De fait, il est difficile de trouver le meilleur moyen d'expliquer l'écart de taxation entre les spiritueux importés et les spiritueux nationaux. Étant donné que les taxes frappant les produits fabriqués à partir de produits non locaux varient en fonction de la valeur et que tous les produits sont taxés sur la base du litre proof, il est nécessaire d'examiner les marques isolément. Mais aucune marque à elle seule ne peut

représenter "tous les produits importés" ou "tous les produits nationaux". L'accent mis par les Philippines sur les moyennes ne vise qu'à étayer leur argument concernant la segmentation du marché et dissimule la diversité – et les valeurs extrêmes – des taxes qu'elles imposent.

53. Toutefois, aucune de ces différences entre les exposés des parties n'influe sur les constatations qu'il convient de formuler dans le présent différend, parce que les éléments de preuve vont tous dans le même sens: les taxes frappant les produits importés sont plus élevées que celles qui frappent les produits locaux. Le Groupe spécial peut examiner la pièce PH-19 des Philippines, les données sur les prix et la taxation figurant dans la pièce PH-49 ou les éléments de preuve concernant la manière dont les taxes sont prises en compte dans les prix pratiqués dans les magasins. De plus, et c'est peut-être ce qui est le plus révélateur, le Groupe spécial peut examiner directement les propres règlements d'application des Philippines mettant en œuvre leurs mesures. Les Philippines ont joint à leurs règlements des annexes détaillées, qui comprennent des renseignements sur différentes marques vendues aux Philippines et sur la taxe appliquée et qui montrent que les taxes frappant les produits importés sont plus élevées que les taxes frappant les produits locaux. Ainsi que les États-Unis l'ont fait observer dans cette communication, même les taxes par bouteille les plus faibles qui frappent les produits assujettis aux taxes plus élevées dépassent les taxes qui frappent les produits énumérés dans les annexes concernant les "produits locaux" qui sont jointes à ces lois et règlements.

54. En résumé, les plaintes des Philippines au sujet du type d'éléments de preuve fournis par les plaignants ne changent pas le fait que les éléments de preuve montrent clairement que les droits d'accise des Philippines frappant les spiritueux distillés sont incompatibles avec l'article III:2 du GATT de 1994.

VIII. CONCLUSION

55. Le présent différend ne soulève pas de questions juridiques nouvelles et ne porte pas non plus sur un ensemble particulièrement compliqué de faits. Les Philippines appliquent aux spiritueux non produits à partir de matières de type local des taux de taxation qui sont largement supérieurs à ceux qui frappent les spiritueux distillés locaux "similaires" – ces taux sont de dix à 40 fois plus élevés. Ces spiritueux philippins et importés sont également "directement concurrents et directement substituables", et les Philippines appliquent l'écart de taxation afin de protéger la production nationale. En conséquence, les États-Unis ont l'honneur de demander que le Groupe spécial constate que les mesures des Philippines sont incompatibles avec les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994.

ANNEXE E-3

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DES PHILIPPINES

I. INTRODUCTION

1. La mesure philippine qui est contestée ne fait pas de différence entre les produits importés et les produits nationaux. Elle établit une distinction entre les spiritueux distillés sur la base d'un critère généralement admis, contextuellement pertinent et neutre (les matières premières utilisées). Les éléments de preuve montrent que, même sans les taxes en question, les produits dont les plaignants affirment qu'ils font l'objet d'une discrimination sont considérés comme des produits différents sur le marché philippin, que la vaste majorité des consommateurs n'a pas les moyens d'acheter.

2. Les éléments de preuve fournis par les Philippines montrent que trois faits incontestables sont au cœur de la présente question: premièrement, le marché philippin est dominé par des consommateurs ayant un revenu très limité; deuxièmement, les prix des spiritueux autres qu'à base de sucre sont tout simplement hors de portée de ces consommateurs, de sorte que les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre ne sont pas véritablement en concurrence sur le marché philippin; et, troisièmement, en dépit des efforts évidents que déploient les producteurs pour que les produits à base de sucre paraissent aussi semblables que possible aux spiritueux autres qu'à base de sucre, les produits ne sont pas suffisamment "similaires" les uns aux autres pour être véritablement en concurrence sur le marché philippin segmenté. En résumé, les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre sont des produits différents destinés à des consommateurs différents sur le marché philippin. L'article III:2 n'exige pas un traitement fiscal uniforme dans de telles circonstances.

II. LES PLAIGNANTS NE SE SONT PAS ACQUITTÉS DE LA CHARGE DE LA PREUVE QUI LEUR INCOMBAIT

A. LES PLAIGNANTS N'ONT PAS DÉMONTRÉ QUE LES SPIRITUEUX À BASE DE SUCRE ET LES SPIRITUEUX AUTRES QU'À BASE DE SUCRE SONT "SIMILAIRES" OU "DIRECTEMENT CONCURRENTS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES" SUR LE MARCHÉ PHILIPPIN.

3. À ce stade de la procédure, les parties et le Groupe spécial devaient savoir précisément quels produits constituent le fondement de l'allégation de discrimination. Les plaignants n'ont pas réussi à l'indiquer clairement. Dans leur première communication écrite ("PCE")¹, les Philippines ont souligné certaines des lacunes des éléments de preuve des plaignants, en attirant l'attention du Groupe spécial sur le fait que les plaignants n'avaient procédé à une analyse complète d'aucune catégorie individuelle de spiritueux distillés. En d'autres termes, contrairement à ce qu'allèguent les plaignants, les éléments de preuve qu'ils ont produits concernaient les spiritueux distillés en tant que genre. Ni l'UE ni les États-Unis n'ont fourni au Groupe spécial les éléments de preuve nécessaires pour qu'il constate qu'une quelconque catégorie individuelle de spiritueux autres qu'à base de sucre est "similaire" ou directement concurrente ou directement substituable par rapport à un spiritueux distillé aromatisé fabriqué à partir de sucre dans le contexte du marché philippin.

4. Dans leurs réponses aux questions du Groupe spécial, les États-Unis semblent également inviter le Groupe spécial à aborder l'analyse relative aux produits "similaires" et aux produits

¹ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 59 à 72.

"directement concurrents ou directement substituables" catégorie par catégorie², sans présenter au Groupe spécial d'éléments de preuve qui lui permettrait de suivre cette option. En outre, la position prise par les États-Unis dans leur réponse diffère de l'argumentation qui figure dans leur PCE, où ils ont indiqué que les catégories de produits sont "tous les spiritueux distillés philippins" par rapport à "tous les spiritueux distillés importés".³

5. Par ailleurs, bien que les plaignants demandent au Groupe spécial de constater que *tous* les spiritueux distillés sont "directement concurrents ou directement substituables"⁴, ils ne fournissent pas d'éléments de preuve concernant tous les spiritueux sur le marché philippin. De fait, les plaignants ne fournissent que des éléments de preuve ou arguments très limités concernant un très petit nombre de marques. Cela est insuffisant pour étayer une constatation de concurrence ou de substituabilité directe en ce qui concerne toutes les marques. Les plaignants n'ont pas non plus démontré que les quelques marques pour lesquelles des éléments de preuve ou arguments étaient présentés étaient représentatives de l'ensemble des spiritueux distillés sur le marché philippin.

B. LE "REGROUPEMENT" DES PRODUITS NE LIBÈRE PAS LES PLAIGNANTS DE LA CHARGE DE PRODUIRE DES ÉLÉMENTS DE PREUVE EN CE QUI CONCERNE TOUS LES SPIRITUEUX DISTILLÉS POUR LESQUELS ILS SOUHAITENT QUE LE GROUPE SPÉCIAL FORMULE DES CONSTATATIONS, ET LE "REGROUPEMENT" NE DEVRAIT PAS NON PLUS MASQUER LES CARACTÉRISTIQUES INDIVIDUELLES DES PRODUITS RELEVANT DE CES CATÉGORIES.

6. Dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques*, le Groupe spécial et l'Organe d'appel ont approuvé l'emploi du "regroupement" en tant qu'outil méthodologique pour la comparaison requise au titre de la deuxième phrase de l'article III:2. Toutefois, il a été souligné que des constatations ne pouvaient être formulées que pour les produits pour lesquels des éléments de preuve avaient été présentés.

7. En outre, l'Organe d'appel a indiqué clairement que les groupes spéciaux devraient veiller à ce qu'un tel regroupement ne conduise pas à négliger ou ignorer les caractéristiques individuelles des produits faisant partie de ce groupe. Si le Groupe spécial adopte l'approche du "regroupement" dans la présente affaire, il doit veiller soigneusement à ce que les catégories de produits regroupés soient "suffisamment semblables" sur le plan "de la composition, de la qualité, de la fonction et du prix". En outre, lors de la comparaison entre les groupes de produits, le Groupe spécial doit s'assurer que les caractéristiques individuelles des produits sont dûment prises en considération, y compris leur qualité, leur prix et leur composition.

C. LE FAIT QUE L'ORGANE D'APPEL A CONSTATÉ QUE DES SPIRITUEUX DISTILLÉS ÉTAIENT DIRECTEMENT CONCURRENTS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES SUR D'AUTRES MARCHÉS N'EST PAS PERTINENT POUR DÉTERMINER SI LES PRODUITS SONT DIRECTEMENT CONCURRENTS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES SUR LE MARCHÉ PHILIPPIN.

8. Les Philippines ont souligné que les déterminations établies par des groupes spéciaux antérieurs et l'Organe d'appel dans d'autres affaires concernant des marchés, autres que le marché

² Voir les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial (Réponses des États-Unis aux questions), question n° 18; voir aussi la question n° 51, paragraphe 47.

³ Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 66 et 100.

⁴ Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 66 et 100; PCE de l'UE, paragraphe 49.

philippin, ne sont pas pertinentes pour déterminer si les produits sont "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables" sur le marché philippin.⁵

9. L'examen de la question de savoir si des produits sont "similaires" ou directement concurrents doit être effectué dans le contexte du marché pertinent. Cela n'est pas une question philosophique abstraite. Comme le confirme la jurisprudence existante de l'OMC, c'est le marché – et non les produits eux-mêmes – qui détermine le rapport de concurrence entre ces produits. Les plaignants n'ont pas été en mesure de produire des éléments de preuve suffisants pour démontrer que les produits en cause en l'espèce étaient directement concurrents ou directement substituables sur le marché *philippin*. En revanche, les Philippines ont fourni des éléments de preuve qui démontrent qu'ils ne le sont pas.

III. LES SPIRITUEUX À BASE DE SUCRE ET AUTRES QU'À BASE DE SUCRE NE SONT PAS "SIMILAIRES" OU "DIRECTEMENT CONCURRENTELS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES" AUX PHILIPPINES

A. LES DIFFÉRENCES DANS LES CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES DES PRODUITS À BASE DE SUCRE ET DES PRODUITS AUTRES QU'À BASE DE SUCRE LES RENDENT "NON SIMILAIRES"

1. Les différences physiques entre les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont substantielles et entraînent des différences importantes tout au long des processus de production, de distribution et de commercialisation.

10. Les Philippines ont démontré que les différences physiques entre les whiskies, les brandys, les vodkas, les gins et les tequilas à base de sucre sont substantielles.⁶ La seule similitude entre ces produits est que ce sont tous des spiritueux distillés au sens générique du mot. L'UE et les États-Unis n'ont pas été en mesure de produire des éléments de preuve montrant un degré de similitude qui permettrait de considérer les produits comme "similaires" au sens étroit du terme figurant dans la première phrase de l'article III:2.

11. En soi, la "similarité" n'a aucun sens intrinsèque et doit être déterminée par rapport au marché. La question de savoir si deux produits ou plus peuvent être qualifiés de "similaires" ne peut être tranchée dans l'abstrait et doit être liée à une prise de décisions économiques concernant le commerce, y compris la décision prise par les consommateurs sur le marché pertinent d'acheter ou non ces produits particuliers.

12. Dans la présente affaire, on peut dire que des caractéristiques physiques différentes (découlant de l'utilisation de matières premières différentes – les matières premières visées à l'article 141 a) d'une part et les matières premières visées à l'article 141 b) d'autre part) entraînent des processus de production différents⁷ de durées différentes.⁸ Ces processus, quant à eux, donnent lieu à des coûts de production différents⁹, qui, conjugués aux marges habituelles des fabricants, imposeront des systèmes et des coûts de distribution différents, ainsi que des techniques de commercialisation différentes. Il en résultera au final des prix de détail nets différents, ce qui aura finalement une incidence sur la décision du consommateur d'acheter ou non un produit particulier. Cette décision témoignera de la perception

⁵ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 59 et 60 et paragraphes 217 à 222. Déclaration orale des Philippines, paragraphes 10 et 32.

⁶ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 95 à 170.

⁷ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 97 à 99, 108 et 109.

⁸ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 115 et 116.

⁹ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 110 et 111.

du consommateur sur le point de savoir si deux produits ou plus sont ou non "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables".

13. Selon les Philippines, le fait que des aromatisants et des additifs sont nécessairement ajoutés aux spiritueux à base de sucre indique à quel point les produits sont effectivement différents. Il doit y avoir des différences physiques pour que des aromatisants et des additifs doivent être ajoutés aux spiritueux à base de sucre afin que leur goût ressemble à celui des spiritueux autres qu'à base de sucre. Cela est également compatible avec les propres réglementations intérieures des États-Unis et de l'UE, qui considèrent que les brandys fabriqués à partir de matières premières autres que les raisins sont différents des brandys fabriqués à partir d'autres matières premières et que les whiskies fabriqués à partir de grains sont différents de ceux qui sont fabriqués à partir de sucre. La position des Philippines est compatible avec l'interprétation étroite de la "similarité" qui a été adoptée par des groupes spéciaux antérieurs.

14. Les Philippines conviennent que tous les facteurs pour lesquels des éléments de preuve ont été fournis devraient être pris en considération par le Groupe spécial lorsqu'il déterminera si les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre sont "similaires"; toutefois, il convient d'accorder une plus grande importance aux différences dans les caractéristiques physiques des produits qui résultent de l'utilisation de matières premières différentes en raison du lien généralement reconnu et inextricable entre l'identité d'un spiritueux distillé et les matières premières et ingrédients à partir desquels ils sont fabriqués.¹⁰

2. Les différences dans les matières premières modifient la perception qu'ont les consommateurs des spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et à base de sucre et ces différences sont manifestes pour les consommateurs "normaux"

15. Ainsi que les Philippines l'ont indiqué dans leurs réponses aux questions n° 29 et 31, l'utilisation de mélasse de canne à sucre au lieu des autres matières premières change la perception qu'ont les consommateurs de ces produits, y compris leur goût, leur parfum et leur place sur leur marché. En outre, ces différences sont perçues par les consommateurs.

16. Les propres éléments de preuve des plaignants confirment que ces différences sont manifestes pour les consommateurs. Se référant au segment de la population qui a goûté à la fois des spiritueux autres qu'à base de sucre et des spiritueux à base de sucre, l'étude d'Euromonitor note que "deux personnes interrogées sur trois conviennent qu'elles n'aimaient pas le goût des spiritueux locaux. Elles conviennent également à une très large majorité que les alcools locaux sont d'une qualité inférieure, sont socialement inacceptables et font de mauvais mélanges".¹¹ L'étude montre que, dans l'esprit des consommateurs, il y a une nette différence, tant sur le plan du goût que de la qualité, entre les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre, ce qui étaye les constatations produites par l'expert philippin.¹² Les différences ressortent également des prix considérablement différents des produits, qui sont dus aux caractéristiques physiques différentes et correspondent aux attentes des consommateurs lorsqu'ils achètent ces produits.

¹⁰ Première communication écrite des Philippines, paragraphe 96.

¹¹ Pièce EU-41; pièce US-41: Euromonitor Consumer Preference Survey, août 2010, page 19.

¹² Voir la pièce PH-30: première communication écrite des Philippines, paragraphes 139, 150, 151, 159 et 162.

3. Les écarts de prix ont une incidence notable sur la décision des consommateurs d'acheter ou de rejeter un produit en tant que substitut d'un autre produit, parce qu'il est similaire ou non à ce dernier produit

17. Comme l'indique la jurisprudence, le prix des spiritueux autres qu'à base de sucre et à base de sucre est aussi un critère pertinent pour déterminer la similarité. Le prix n'est peut-être pas un facteur important dans l'analyse du produit similaire dans tous les cas, mais il est important dans la présente affaire. Comme les Philippines l'ont expliqué, l'analyse du produit similaire aux fins de l'article III:2 est suffisamment souple pour tenir compte de facteurs propres au marché ayant une incidence sur la question principale, qui consiste à savoir si les produits analysés sont en concurrence sur le marché pertinent. L'Organe d'appel a reconnu expressément qu'un groupe spécial devait également prendre en compte "les autres critères qui [pouvaient] aussi être à retenir dans certains cas" pour arriver à une conclusion concernant la "similarité" de produits.¹³

18. Les Philippines citent en exemple l'affaire *République dominicaine – Cigarettes* dans laquelle le Groupe spécial s'est adapté aux faits particuliers de l'affaire et a pris en compte "les autres critères qui [pouvaient] aussi être à retenir", conformément à ce qu'avait dit l'Organe d'appel. Ces arguments sont également étayés par le raisonnement fait par le Groupe spécial dans l'affaire récente *Thaïlande – Cigarettes (Philippines)*, qui a adopté une approche semblable pour évaluer la "similarité". En outre, lors de son examen des habitudes et préférences des consommateurs, le Groupe spécial a pris en compte "un élément de preuve concernant le passage d'une marque à une autre et l'élasticité-prix et deux études économiques sur l'élasticité de la substitution et l'élasticité-prix croisée de la demande".¹⁴

19. Les éléments de preuve présentés dans la présente affaire montrent que les consommateurs philippins ne considèrent pas que les spiritueux à base de sucre et les spiritueux autres qu'à base de sucre sont "similaires". En fait, ces produits sont présents sur des segments de marché différents, définis par le prix des spiritueux distillés par rapport aux revenus des consommateurs. Ces différences sont d'une telle importance sur le marché qu'elles rendent les produits non similaires aux fins de la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

4. Les classifications tarifaires appliquées par les États-Unis et l'Australie reconnaissent également l'existence de différences entre les spiritueux distillés qui sont fondées sur les matières premières utilisées

20. Les Philippines attirent l'attention du Groupe spécial sur le fait que les réponses fournies par les États-Unis et l'Australie montrent que leurs classifications tarifaires reconnaissent que les spiritueux distillés fabriqués à partir de mélasse de canne à sucre sont différents des spiritueux distillés fabriqués à partir d'autres matières premières, indépendamment de la question de savoir s'ils sont appelés "whisky", "brandy", "gin", etc. Les Philippines affirment qu'à ce stade de la procédure, il ne fait aucun doute que les listes tarifaires reconnaissent l'importance des matières premières pour la classification des spiritueux distillés. En termes simples, c'est l'une des bases essentielles de la différenciation des types de spiritueux. C'est parfaitement compatible avec les arguments des Philippines dans la présente affaire, et avec la base de la différenciation énoncée dans la disposition fiscale philippine qui est analysée dans la présente affaire.

¹³ Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 24.

¹⁴ Rapport du Groupe spécial *Thaïlande – Cigarettes (Philippines)*, paragraphe 7.442.

B. LES SPIRITUEUX AUTRES QU'À BASE DE SUCRE NE SONT PAS DIRECTEMENT CONCURRENTS OU DIRECTEMENT SUBSTITUABLES PAR RAPPORT AUX SPIRITUEUX À BASE DE SUCRE

1. **La deuxième phrase de l'article III:2 prescrit que la concurrence soit "directe", ce qui signifie que le rapport de concurrence entre les produits autres qu'à base de sucre et les produits à base de sucre doit être très proche**

21. Les Philippines ont souligné, et les plaignants conviennent, que la concurrence entre les produits analysés au regard de la deuxième phrase de l'article III:2 doit être de nature "directe".¹⁵ La jurisprudence confirme que cela désigne le "degré de proximité" dans le rapport de concurrence entre les produits.¹⁶ Les Philippines ont fait valoir qu'afin de donner le sens et l'effet appropriés au terme "directly" (directement), on pouvait recourir au sens ordinaire du terme: "completely, absolutely, exactly" (complètement, absolument, exactement). Bien que les États-Unis s'opposent à cette qualification, en indiquant que les produits décrits dans la deuxième phrase de l'article III:2 "constituent un ensemble de produits plus large que celui des produits qui sont "similaires"¹⁷, les similitudes physiques entre les produits concernent une question autre que celle de la proximité du rapport de concurrence entre les produits. L'une ne résulte pas nécessairement de l'autre. Exiger une concurrence complète, absolue ou exacte entre des produits n'est pas non plus incompatible avec le fait qu'une concurrence directe peut comprendre une concurrence "potentielle".¹⁸ Les Philippines conviennent que le champ d'application de la deuxième phrase de l'article III:2 peut comprendre la demande latente.¹⁹ Toutefois, conformément au sens de l'expression "directement concurrent", des groupes spéciaux antérieurs et l'Organe d'appel ont souligné qu'il y avait une limite temporelle à cet exercice (le futur proche), compte tenu du fait que l'objectif visé par l'enquête sur une concurrence potentielle est de déterminer si les produits sont *susceptibles* d'avoir un rapport dont la proximité est aussi grande que l'exige la deuxième phrase de l'article III:2.²⁰ Éliminer cette limitation temporelle et considérer qu'une vague potentialité dans un futur indéfini, sans fin, est suffisante viderait de son sens la prescription relative à la concurrence ou la substituabilité directe.

2. **Le pouvoir d'achat extrêmement faible de la grande majorité des Philippins par rapport aux prix des spiritueux autres qu'à base de sucre segmente le marché philippin**

22. Les Philippines ont expliqué et démontré que le marché de consommation philippin des spiritueux distillés était segmenté par le pouvoir d'achat de la population par rapport aux *prix avant taxation des spiritueux distillés*.²¹ Les Philippines ont donc démontré que l'absence de concurrence entre les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre était le résultat de forces du marché *n'ayant rien à voir avec l'existence ou la teneur de la mesure en cause*.

23. Le Rapport Ocelot, l'étude trimestrielle effectuée par Ginebra San Miguel, montre qu'environ 90 pour cent des consommateurs de spiritueux à base de sucre gagnent au maximum 20 000 pesos par mois. Environ 85 pour cent des Philippins gagnent au maximum environ 20 000 pesos par mois et par famille. La majorité de ces 85 pour cent gagnent moins de 10 000 pesos par mois et par famille. La

¹⁵ Réponses des États-Unis aux questions, paragraphes 36 à 41; réponses de l'UE aux questions, paragraphe 70.

¹⁶ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Fils de coton*, paragraphes 97 et 98; rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 116.

¹⁷ Réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 40.

¹⁸ Réponses de l'UE aux questions, paragraphe 75.

¹⁹ Réponses des Philippines aux questions, réponse à la question n° 52.

²⁰ Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 114; rapport du Groupe spécial *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 10.48.

²¹ Réponses des Philippines aux questions n° 35 et 36; pièces PH-49 et PH-51; PCE des Philippines, paragraphes 226 à 236.

FIES montre que les Philippins du 10^{ème} décile gagnent de deux à trois fois plus que 85 pour cent de la population *par mois* et plus de cinq fois plus que 60 pour cent de la population *par mois*. Il ne s'agit pas de chiffres par personne, mais par famille, et il y a 4,8 personnes dans une famille moyenne aux Philippines. La segmentation du marché ressort d'une manière claire et nette lorsque ces données relatives aux revenus sont mises dans le contexte des prix avant taxation des spiritueux distillés. Le marché est segmenté en ce qui pourrait être appelé un marché "majoritaire" (qui comprend la grande majorité des consommateurs philippins) et un marché "minoritaire". L'écart de prix entre les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre par rapport au revenu de la grande majorité des Philippins empêche les consommateurs appartenant au marché majoritaire de considérer que les spiritueux autres qu'à base de sucre soit un "moyen[] interchangeable[] de satisfaire un besoin ou un goût particulier"²² ou, selon la formulation de l'Organe d'appel, de considérer que les produits "offrent des moyens interchangeables de satisfaire la demande du même consommateur sur le marché".²³

24. Les prix avant taxation des spiritueux autres qu'à base de sucre sont hors de portée de la grande majorité des consommateurs. La dépense hebdomadaire maximale pour les boissons alcooliques n'est que de 60 pesos pour 85 pour cent des consommateurs. Ces 60 pesos ne représentent que 1 pour cent du prix avant taxation d'une bouteille de cognac Remy Martin XO (dont le PDN moyen est de 5 919,39 PhP) ou de whisky Johnnie Walker Blue Label (dont le PDN moyen est de 5 690,10 PhP), et moins de 13 pour cent du prix avant taxation d'une bouteille de vodka Stolichnaya (dont le PDN est de 559,14 PhP) ou de tequila Jose Cuervo Gold (dont le PDN est de 479,14 PhP).²⁴

25. En réponse à la question n° 33 du Groupe spécial, les États-Unis mentionnent un spiritueux autre qu'à base de sucre dont le prix est inférieur à un spiritueux à base de sucre au niveau du PDN.²⁵ Même si cette comparaison des prix avait été juste, elle n'aurait indiqué tout au plus qu'un chevauchement marginal des prix dans une gamme de prix qui était bien au-delà de ce que la grande majorité des Philippins avaient les moyens de payer et seraient disposés à dépenser. Montrer l'existence d'un chevauchement occasionnel des prix dans l'abstrait ne revient pas à démontrer que les produits sont en concurrence, ni que les consommateurs substitueraient un produit à l'autre.

26. Les Philippines croient fermement que le Groupe spécial devrait fonder sa décision concernant l'affaire sur les prix pratiqués normalement sur le marché, en veillant à ne pas s'appuyer

²² Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Boissons alcooliques*, paragraphe 115.

²³ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Fils de coton*, paragraphe 91.

²⁴ Les Philippines reconnaissent, avec regret, qu'il y a eu des erreurs dans l'étude initiale sur les prix figurant dans la pièce PH-19, lesquelles ont été corrigées pendant la première réunion de fond des parties par la présentation de la pièce PH-19 (modifiée). Dans leurs réponses aux questions du Groupe spécial, les États-Unis ont indiqué qu'une autre erreur apparaissait dans la pièce PH-19 (modifiée), car bon nombre des prix des brandys locaux avaient été supprimés sans explication. Cette observation a conduit les Philippines à effectuer un examen approfondi des renseignements sur les prix, lequel a révélé des erreurs additionnelles. Les Philippines joignent à la deuxième communication écrite une version corrigée de l'étude sur les prix figurant dans la pièce PH-19, laquelle, ainsi que la version corrigée, constituent la pièce PH-77.

²⁵ Réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 21. La comparaison des prix de la Gilbey's 1857 Vodka et de la SKYY Vodka effectuée par les États-Unis a révélé une autre erreur dans la base de données, qui a maintenant été corrigée dans la pièce PH-77. Bien qu'elle soit regrettable, l'erreur était évidente dans le contexte. La pièce PH-19 modifiée comprenait deux entrées pour la Gilbey's 1857 Vodka: 1) une bouteille d'un litre se vendait 177 PhP dans le circuit du supermarché A et 182 PhP dans le supermarché B; et 2) une bouteille (plus petite) de 700 ml se vendait 298 PhP dans la catégorie du supermarché A. La comparaison des prix effectuée par les États-Unis s'est fondée le prix de 298 PhP, même s'il n'était pas logique qu'un produit dont le volume était inférieur de 30 pour cent se vende à un prix supérieur de 66 pour cent. À volume équivalent, le prix choisi par les États-Unis pour leur comparaison s'élève à plus du double des autres prix observés. Lorsqu'on a demandé aux chercheurs de vérifier ce prix, ils ont constaté que le prix correct de la bouteille de 700 ml s'élevait à 128 PhP, et c'est ce prix qui est indiqué dans la pièce PH-77.

sur des valeurs atypiques ou des aberrations. C'est l'une des raisons pour lesquelles les Philippines ont utilisé des prix moyens, car les moyennes ont tendance à exposer les aberrations ou à atténuer leur effet. Si l'on s'appuie trop sur les opérations au comptant, la décision du Groupe spécial risque d'être fondée sur des prix qui sont aberrants et en dehors de la tendance générale du commerce. Il y a des éléments de preuve dans la présente affaire qui peuvent aider le Groupe spécial à ne pas s'appuyer sur des valeurs extrêmes. Les propres éléments de preuve des plaignants indiquent que "même en cas de baisse de 40 pour cent des prix des importations et de hausse de 100 à 200 pour cent du prix des produits nationaux, les marques importées coûtent habituellement plus de deux fois plus cher que les marques nationales".²⁶ En outre, l'étude sur les prix et les études connexes fournies par les Philippines montrent les différences importantes qui existent entre les prix de détail nets moyens de chaque type de spiritueux. Les différences entre les prix des produits importés et ceux des produits locaux sont importantes, ainsi qu'il est indiqué dans la PCE des Philippines.²⁷ Les corrections apportées aux données correspondantes ne changent pas l'analyse des prix nets moyens.

27. Par ailleurs, ainsi que les Philippines l'ont expliqué en réponse à la question n° 52, les résultats des études menées par l'École d'économie de l'Université des Philippines montrent qu'il n'existe pas de véritable potentiel de concurrence dans le futur.

3. Les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre ne sont pas en concurrence sur le segment de marché qui est représentatif du marché philippin

28. Ainsi qu'il est expliqué dans la réponse des Philippines à la question n° 36 du Groupe spécial, l'évaluation de la question de savoir si les produits à base de sucre et les produits autres qu'à base de sucre sont en concurrence aux Philippines doit être effectuée par rapport au marché qui est le plus représentatif de l'ensemble du marché. En d'autres termes, elle doit être effectuée par rapport au marché auquel la plupart des consommateurs philippins participent. Aux Philippines, ce n'est certainement pas le marché des Philippines du décile des revenus les plus élevés, qui gagnent un revenu annuel plus de six fois supérieur à celui de 50 pour cent de la population.

29. Une analyse fondée sur le groupe représentatif du marché philippin est non seulement l'analyse qui est la plus compatible avec la réalisation des objectifs de l'article III:2, ainsi qu'il est expliqué dans les réponses des Philippines aux questions²⁸, mais c'est aussi celle qui est la plus compatible avec la jurisprudence. Les Philippines font observer que, selon le Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, il n'est pas nécessaire de démontrer que les produits sont substituables pour tous les usages à tout moment pour être considérés comme substituables, mais "[i]l suffit qu'ils puissent être substitués l'un à l'autre pour certains usages à certains moments par certains consommateurs".²⁹ Toutefois, une lecture attentive de l'application de ce raisonnement par le Groupe spécial montre que celui-ci faisait référence à un échantillon représentatif de l'ensemble du marché lorsqu'il a utilisé l'expression "certains consommateurs". Ce raisonnement étaye la position logique et rationnelle selon laquelle les éléments de preuve concernant la substituabilité aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2 doivent émaner d'un segment de la population qui est représentatif, véritablement et de manière réaliste, du marché sur lequel les produits sont consommés. Il ne suffit pas, comme les plaignants l'ont fait, de présenter des éléments de preuve qui indiquent qu'une substituabilité peut se produire à de faibles niveaux dans un très petit segment de l'ensemble du marché en question, segment sur lequel les moyens économiques sont considérablement différents de ceux qui existent sur le segment majoritaire. Les plaignants n'ont présenté aucun élément de preuve qui montre l'existence d'une quelconque concurrence, directe ou non, sur le marché majoritaire.

²⁶ Pièce EU-41; pièce US-41, page 30.

²⁷ Première communication écrite des Philippines, paragraphe 231.

²⁸ Réponses des Philippines à la question n° 36.

²⁹ Rapport du Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 7.43.

30. Les plaignants tentent également de démontrer l'existence d'une substituabilité occasionnelle lors d'occasions spéciales. Toutefois, ils affirment encore une fois que cette substituabilité est possible sur le marché majoritaire sans présenter d'élément de preuve en ce sens. En outre, le fait que le consommateur hypothétique n'achète pas son produit habituel lors de cette occasion, et prend plutôt une décision "exceptionnelle", est révélateur. Les produits ne satisfont pas le même besoin ou la même demande de consommation. Dans l'hypothèse présentée par l'UE, il ne fait aucun doute que la demande n'a pas la même nature ni la même fréquence et qu'elle n'implique pas les mêmes considérations ou motivations d'achat. S'il existe des cas isolés où une famille, se situant dans une tranche de revenus, fait des économies pour acheter un spiritueux autre qu'à base de sucre pour une occasion très spéciale, il s'agit d'éléments de preuve qui indiquent un fait exceptionnel, et non une concurrence ou une substituabilité directe entre des spiritueux autres qu'à base de sucre et des spiritueux à base de sucre. Dans un tel cas, la décision d'achat est fondée sur un ensemble de facteurs différents et elle répond à un besoin, une demande ou un objectif différent.

4. Les circuits de distribution différents pour les produits à base de sucre et les produits autres qu'à base de sucre montrent et renforcent la segmentation du marché et l'absence de concurrence ou substitution directe.

31. Comme les Philippines l'ont démontré dans leur PCE, les circuits de distribution des spiritueux à base de sucre et des spiritueux autres qu'à base de sucre sont distincts, ce qui témoigne des marchés de consommation différents qu'ils desservent.³⁰ Les magasins sari-sari locaux, que tout le monde fréquente sauf les consommateurs les plus riches, représentent environ 85 pour cent des ventes hors lieux de spiritueux à base de sucre.³¹ L'une des études qui a été menée a montré qu'aucun magasin sari-sari ne vendait de spiritueux autres qu'à base de sucre.³² En outre, le rapport de 2010 de l'International Wine and Spirit Record (IWSR) présenté par les plaignants³³ montre que les spiritueux autres qu'à base de sucre sont presque exclusivement (90 pour cent) vendus dans le cadre de circuits pour consommation sur les lieux et non dans des circuits pour consommation hors lieux (seulement 5 pour cent). C'est l'inverse pour les spiritueux à base de sucre, qui sont principalement (pas moins de 90 pour cent pour certains types de spiritueux) vendus dans le cadre de circuits pour consommation hors lieux.

32. Les États-Unis et l'UE n'ont pas été en mesure de démontrer que le chevauchement minime des circuits de distribution concerne les circuits de distribution qui sont fréquentés par la majorité de la population. Ainsi qu'il est indiqué ci-dessus³⁴, les sites de consommation sur les lieux où certains spiritueux à base de sucre et certains spiritueux autres qu'à base de sucre sont offerts aux consommateurs se limitent aux commerces de vente au détail pour consommation sur les lieux dont les gammes de prix permettent de penser qu'ils ne sont pas fréquentés par les Philippines appartenant au marché majoritaire. Le Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques* a formulé l'observation importante suivante: "lorsque les circuits de distribution sont fort différents, cela peut donner à penser que les produits ne sont pas substituables. Par exemple, si les produits sont *ordinairement présentés séparément*, cela constitue un élément de preuve établissant que les consommateurs ne les associent peut-être pas ensemble dans leur esprit".³⁵ Eu égard aux éléments de preuve incontestés concernant les magasins sari-sari, les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont

³⁰ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 252 à 271.

³¹ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 255 à 259.

³² Première communication écrite des Philippines, paragraphe 258.

³³ Pièce EU-15; pièce US-15: Excerpts from the 2010 Report on the Philippines published by the International Wine and Spirit Record (ISWR).

³⁴ Section III.B.3.

³⁵ Rapport du Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 7.59 (pas de caractère gras ni d'italique dans l'original).

presque toujours présentés séparément, surtout sur le marché le plus représentatif, composé de la grande majorité des consommateurs philippins.

C. LE CONCEPT DU NIVEAU *DE MINIMIS* DOIT ÊTRE ANALYSÉ PAR RAPPORT À LA QUESTION DE SAVOIR SI LA MESURE INFLUE SUR LA CONCURRENCE ENTRE LES PRODUITS SUR LE MARCHÉ PERTINENT

33. Les Philippines estiment que le concept du niveau *de minimis* est fondé sur le marché. Pour que ce concept ait un sens dans le contexte de l'article III:2, il devrait être défini par la mesure dans laquelle la charge fiscale influe sur la concurrence entre les produits sur le marché concerné. Il ne s'agit pas d'un critère relatif aux "effets sur le commerce", comme les États-Unis l'affirment.³⁶ D'ailleurs, considérant le fait qu'il n'y avait pas "d'écart de taxation donné qui pourrait être considéré comme *de minimis* dans tous les cas", le Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques* a indiqué qu'"il n'[était] pas nécessairement vrai que de petits écarts de taxation aur[ai]ent un effet sur le marché".³⁷

34. La question de savoir si la différence devrait soulever des préoccupations au regard des Accords de l'OMC doit être évaluée par rapport au marché concerné et, surtout, par rapport au fait que la taxe influe ou non sur les choix des consommateurs. Cette interprétation est compatible avec les buts de l'article III:2 et des Accords de l'OMC dans leur ensemble. Contrairement à ce que fait valoir l'UE, la question de savoir si le producteur des produits est préoccupé par le niveau de la taxe n'est pas pertinente aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2.³⁸ S'il s'agissait d'un facteur pertinent, il serait difficile d'imaginer un écart de droits d'accise qui n'enfreindrait pas la deuxième phrase de l'article III:2, car il faudrait s'attendre à ce qu'un producteur soit préoccupé par tout écart de taxation.

35. Les Philippines ont démontré que les facteurs influant sur le choix entre des spiritueux à base de sucre et des spiritueux autres qu'à base de sucre n'ont rien à voir avec les taux des droits d'accise.³⁹ Par conséquent, un écart de taxation qui peut paraître important dans d'autres cas ou sur d'autres marchés peut être *de minimis* dans la présente affaire, où les Philippines ont démontré que la majorité des consommateurs avaient des revenus qui ne leur permettaient en aucun cas de choisir des spiritueux autres qu'à base de sucre, même s'ils étaient vendus à des prix hors taxes.

D. LE DROIT D'ACCISE N'A PAS ÉTÉ APPLIQUÉ "DE MANIÈRE À PROTÉGER" LA PRODUCTION ET LES ÉVENTUELLES DIFFÉRENCES DE TAXATION NE CONSTITUENT DONC PAS UNE VIOLATION DE LA DEUXIÈME PHRASE DE L'ARTICLE III:2

36. Les Philippines ont démontré que les différences dans les droits d'accise effectivement exigibles dans le cadre des quatre niveaux prévus à l'article 141 n'ont pas été appliquées "de manière à protéger" la branche de production nationale. Cela est illustré de deux façons. Premièrement, les Philippines ont démontré que les spiritueux distillés fabriqués à partir des matières premières désignées visées à l'article 141 a) bénéficient des taux de taxation les plus faibles, quelle que soit leur origine. Les décisions de la BIR montrent également que les prescriptions de l'article 141 a) sont interprétées et appliquées d'une manière extrêmement permissive. Deuxièmement, les Philippines ont démontré que les distillateurs locaux importaient une proportion importante d'alcool éthylique qu'ils utilisaient du monde entier et que, indépendamment de l'origine de ces matières premières, les spiritueux produits à partir de ces matières premières, s'ils étaient à base de sucre, étaient frappés des

³⁶ Réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 59.

³⁷ Rapport du Groupe spécial *Chili – Boissons alcooliques*, paragraphe 7.90.

³⁸ Réponses de l'UE aux questions, paragraphe 93.

³⁹ Pièce PH-49.

taux de taxation prévus à l'article 141 a).⁴⁰ L'approvisionnement mondial en matières premières visées à l'article 141 a) pour la production de spiritueux distillés aux Philippines montre également que les Philippines n'ont pas l'exclusivité des matières premières visées à l'article 141 a). De fait, les pièces PH-71 et PH-69 montrent que des exportations en provenance de l'UE et des États-Unis ont bénéficié des taux de droits d'accise prévus à l'article 141 a).

37. Il ne s'agit pas en l'espèce d'un cas où le droit d'accise vise à protéger une boisson nationale donnée ni même d'un cas de discrimination *de facto* concernant une préférence accordée à des matières qui se trouvent exclusivement aux Philippines.⁴¹ Tous les spiritueux, quelle que soit leur origine, sont admissibles au bénéfice et bénéficient des taux prévus à l'article 141 a), si les prescriptions de l'article 141 a) sont respectées. Dans la présente affaire, la mesure relative aux droits d'accise n'est pas appliquée à des fins de protection.

IV. CONCLUSION

38. L'article III:2 protège les possibilités de concurrence. Dans les cas où les produits ne sont pas en concurrence directe, et où il n'est guère ou pas du tout probable qu'ils seront en concurrence à court terme, l'article III:2 n'exige pas que le système national de taxation traite les produits de manière semblable. En l'absence d'éléments de preuve indiquant une concurrence directe, et eu égard aux éléments de preuve établissant que les produits ne sont pas "similaires" les uns aux autres sur le marché philippin, le Groupe spécial devrait constater que les plaignants n'ont pas démontré que la mesure contestée constitue une violation des obligations contractées par la République des Philippines au titre de l'article III:2 du GATT de 1994.

⁴⁰ Première communication écrite des Philippines, paragraphe 25; réponses des Philippines à la question n° 59; pièce PH-69.

⁴¹ Première communication écrite des Philippines, paragraphes 292 à 314.

ANNEXE F

**DÉCLARATIONS ORALES DES PARTIES À
LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND**

Table des matières		Page
Annexe F-1	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire des Philippines à la deuxième réunion de fond	F-2
Annexe F-2	Déclaration orale finale des Philippines à la deuxième réunion de fond	F-7
Annexe F-3	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire de l'Union européenne à la deuxième réunion de fond	F-9
Annexe F-4	Résumé analytique de la déclaration orale finale de l'Union européenne à la deuxième réunion de fond	F-15
Annexe F-5	Résumé analytique de la déclaration orale liminaire des États-Unis à la deuxième réunion de fond	F-16

ANNEXE F-1

**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE
LIMINAIRE DES PHILIPPINES À LA DEUXIÈME
RÉUNION DE FOND**

1. La fiscalité est une question qui pose de multiples problèmes aux Philippines. Nous avons besoin d'un système de taxation qui génère les recettes nécessaires pour financer les services publics, mais nous devons être justes et équitables et particulièrement sensibles aux effets potentiellement régressifs de la taxation sur une population pauvre. Nous avons aussi besoin d'un système qui réduit au minimum les risques de fraude fiscale ou de versement insuffisant de taxes. Le système de droits d'accise frappant les spiritueux distillés vise à établir un équilibre délicat en imposant des taxes moins élevées sur les spiritueux de prix bas fabriqués à partir des matières visées à l'article 141 a) et des taxes plus élevées sur les spiritueux fabriqués à partir d'autres matières. Eu égard à la répartition des revenus aux Philippines, les taxes plus élevées prévues à l'alinéa b) s'appliquent uniquement aux produits consommés par la petite minorité de la population philippine qui est riche.
2. L'utilisation des matières premières comme base de la différenciation de ces produits n'est ni arbitraire ni discriminatoire au sens de l'article III:2. Les spiritueux fabriqués à partir de matières visées à l'article 141 a) ont une complexité, un pedigree, un coût et un prix relativement moins importants. En revanche, les spiritueux fabriqués à partir de produits tels que les grains et les raisins sont plus chers à produire et ont une plus grande valeur sur le marché.
3. Les produits à base de sucre et autres qu'à base de sucre ne sont pas considérés comme "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables" sur le marché philippin parce qu'ils sont différents et que les spiritueux autres qu'à base de sucre sont tout simplement au-dessus des moyens de la vaste majorité des consommateurs philippins. Lorsqu'il n'y a pas de véritable concurrence ou substituabilité, il ne peut y avoir de discrimination au sens de l'article III:2.
4. Aucun groupe spécial antérieur n'a examiné ces questions dans le contexte du marché philippin, ou dans celui d'autres marchés ayant les caractéristiques des Philippines. Les questions clés dans la présente affaire sont inédites et sont examinées pour la première fois.
5. Il incombe aux plaignants de présenter des éléments de preuve qui indiquent que les produits sont en concurrence sur le marché philippin. Cela nécessite l'élaboration et la présentation d'éléments de preuve pour chaque catégorie de produits et pour chaque critère de similarité, y compris pour indiquer que les consommateurs philippins ont les moyens d'acheter ces produits. Nous estimons que l'UE et les États-Unis ne se sont pas acquittés de la charge de la preuve qui leur incombait. Dans leur deuxième communication écrite, l'UE allègue qu'elle "ne juge pas nécessaire dans la présente affaire de se lancer dans une description répétitive de chaque différence entre les produits importés et les produits nationaux pour chaque type de spiritueux distillé".¹ Or, c'est la charge qui découle d'une allégation de discrimination dans le contexte du marché philippin. Le problème demeure même à ce stade avancé de la procédure.
6. En revanche, les Philippines ont présenté des éléments de preuve réfutant les affirmations des plaignants. Il s'agissait notamment d'une étude des prix effectifs sur le marché philippin, qui a été modifiée deux fois. Les Philippines regrettent les erreurs, mais elles rejettent catégoriquement l'affirmation extraordinaire de l'Union européenne selon laquelle ces changements ont été apportés pour manipuler les données ou pour obtenir le résultat souhaité. Les Philippines ont agi de bonne foi

¹ PCE de l'UE, paragraphe 26.

tout au long de la procédure. Le Groupe spécial est chargé de découvrir la vérité, et c'est pourquoi les Philippines ont pris l'initiative de fournir une étude concernant les prix sur le marché philippin. C'est pour cette même raison que nous avons demandé au Groupe spécial de nous permettre d'éliminer les erreurs dans les données.

Produits "similaires"

7. Les Philippines ont démontré que les matières premières utilisées pour fabriquer un spiritueux distillé avaient une incidence sur l'ensemble de la chaîne de production des spiritueux distillés, et que cela donnait lieu à des produits différents dont le caractère, le goût et, par conséquent, le prix étaient différents. L'UE n'a montré que des similitudes mineures qui découlent nécessairement du fait que les produits sont tous des spiritueux distillés. Même si l'Union européenne tente de minimiser le rôle des substances organoleptiques dans les produits fabriqués à partir de matières différentes, ces substances représentent pour les spiritueux distillés ce que l'ADN ou le code génétique représente pour un être humain. Le fait est que le brandy est différent du whisky, qu'ils sont tous deux différents de la vodka, que le gin ne peut pas être confondu avec la tequila, et que tout cela est directement lié aux substances organoleptiques qui restent ou sont enlevées au cours du processus de distillation.

8. Des groupes spéciaux antérieurs ont constaté que les différences physiques pouvaient empêcher un produit d'être considéré comme "similaire" à un autre produit.² En outre, les consommateurs philippins considèrent que ces produits ne sont pas similaires, ce qui est, en définitive, le critère décisif pour la "similarité".

9. L'UE et les États-Unis connaissent très bien l'importance des matières premières pour le spiritueux distillé fini qui en résulte. Comme les Philippines l'ont démontré, ils ont tous deux reconnu ces différences dans leurs régimes réglementaires internes pour les spiritueux distillés.

10. Le prix, entre autres choses, rend compte de la manière dont un produit est perçu sur un marché pertinent. Les données relatives aux prix fournies par les Philippines brossent un tableau qui n'est pas différent de celui qui émerge des pièces EU-41 et US-41, le rapport d'Euromonitor. Ce rapport indique sans équivoque que "même en cas de baisse de 40 pour cent du prix des importations et de hausse de 100 à 200 pour cent du prix des produits nationaux, les marques importées coûtent habituellement plus de deux fois plus cher que les marques nationales".³ Le prix est un facteur important, en particulier dans la présente affaire, parce qu'il influe très fortement sur la capacité des produits de se faire concurrence sur le marché philippin. On ne peut pas dire qu'un produit est similaire à un autre si ses caractéristiques physiques sont si différentes que son prix est hors de portée du consommateur ordinaire.

"Concurrence/substituabilité directe"

11. Les Philippines notent que ni l'UE ni les États-Unis n'ont été en mesure de présenter des éléments de preuve suffisants pour démontrer que les Philippines percevaient ces produits comme directement concurrents ou directement substituables. L'Organe d'appel a clarifié le critère: à savoir si la situation sur le marché pertinent est telle que les consommateurs perçoivent les spiritueux autres qu'à base de sucre comme un "moyen[] interchangeable[] de satisfaire la demande du même consommateur".⁴ Les Philippines ont fourni des éléments de preuve non réfutés concernant le revenu de la population par rapport aux prix de certains spiritueux autres qu'à base de sucre. Les éléments de

² PCE des Philippines, paragraphes 78 à 93; réponses des Philippines à la première série de questions du Groupe spécial, réponse à la question n° 22, pages 7 et 8; DCE des Philippines, paragraphes 29 à 33.

³ Pièce EU-41; pièce US-41, page 30.

⁴ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Fils de coton*, paragraphe 96.

preuve montrent que le pouvoir d'achat de la grande majorité des Philippins par rapport aux prix *avant taxation* des spiritueux à base de sucre et autres qu'à base de sucre crée un clivage important sur le marché des spiritueux distillés. Nous avons démontré que le chevauchement très limité des prix se produit à un niveau de prix qui est très supérieur aux revenus disponibles de la grande majorité des consommateurs.

12. En réponse à ce qui précède, les États-Unis ont dit que "la concurrence entre les produits ne concern[ait] pas la répartition des revenus". Les Philippines estiment que la concurrence concerne justement la question de savoir si un consommateur peut acheter ou achètera tel ou tel produit. Un des éléments déterminants dans ce processus de prise de décision est la question de savoir si le consommateur a les moyens d'acheter ce produit. C'est ce que le Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II* a reconnu lorsqu'il a dit que "[d]ans le cas de la demande d'un produit et de la substituabilité d'un produit ... les renseignements pertinents comprenaient les prix, les quantités et les revenus".⁵ Le revenu disponible par rapport au prix est un facteur absolument crucial. Il ne peut pas y avoir de concurrence sans moyens d'achat.

13. Dans la présente affaire, il n'est pas seulement question de revenu, mais de revenu par rapport au prix, ce dernier faisant partie intégrante du produit et rendant compte de la valeur du produit sur le marché pertinent. La décision prise par le consommateur au moment de l'achat est la clé de toute analyse de la concurrence réelle.

14. L'UE et les États-Unis soutiennent que les produits sont en concurrence directe et ils présentent des photos qui montrent la mise en vente de spiritueux importés et de spiritueux locaux dans certains supermarchés. Mais ces photos ne nous montrent pas quels consommateurs achètent les produits, à quelle fréquence, ou si le consommateur typique a la capacité d'acheter les deux produits. Une proximité physique sur un rayon n'est pas un élément de preuve indiquant l'existence d'une concurrence.

15. Les Philippines rappellent les éléments de preuve qu'elles ont produits qui montrent que plus de 85 pour cent des spiritueux à base de sucre sont vendus dans des magasins sari-sari plutôt que dans d'autres points de vente.⁶ Nous notons également les éléments de preuve des plaignants qui figurent dans le rapport de l'International Wine and Spirits⁷ et qui montrent, conformément aux éléments de preuve des Philippines, que les spiritueux autres qu'à base de sucre sont presque exclusivement vendus par le biais de circuits de distribution différents. Dans la présente affaire, les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre sont vendus par le biais de circuits de distribution *entièrement différents*. Quelques photos ne changent pas ce fait ni ne prouvent l'existence d'une concurrence directe.

16. La concurrence ou la substituabilité *directe* est la norme qui doit être appliquée dans la présente affaire. Cela signifie que les plaignants doivent démontrer que la proximité du rapport de concurrence entre les produits est très grande. Aucune proximité de ce genre n'a été démontrée dans la présente affaire. Les Philippines ont présenté des éléments de preuve qui montrent que cela est dû au prix *avant taxation* élevé des spiritueux autres qu'à base de sucre par rapport au revenu de la majorité des consommateurs. Les Philippines ont également prouvé que, dans un futur proche, ces produits ne seront pas en concurrence sur le même marché, pour la même raison.⁸ Eu égard aux éléments de preuve versés au dossier, les faits de la cause en l'espèce ne correspondent pas aux paramètres visés dans la deuxième phrase de l'article III:2.

⁵ Rapport du Groupe spécial *Japon – Boissons alcooliques II*, paragraphe 6.31.

⁶ PCE des Philippines, paragraphes 257 à 260.

⁷ Pièce EU-15; pièce US-15.

⁸ Pièces PH-49 et PH-51; réponses à la question n° 52 du Groupe spécial, pages 26 et 27.

Éléments de preuve indiquant l'existence d'une substituabilité

17. Les préoccupations soulevées par l'UE et les États-Unis concernant la fiabilité des pièces PH-49 et PH-51 sont surprenantes parce que chaque défaut méthodologique allégué est soit un défaut dont des groupes spéciaux de l'OMC antérieurs ont constaté qu'il était parfaitement acceptable, voire préférable, soit un défaut qui figure aussi dans la méthodologie utilisée par les plaignants dans le rapport d'Euromonitor.⁹ Les plaignants n'ont avancé aucune raison déterminante pour laquelle le Groupe spécial en l'espèce ne devrait pas tenir compte des conclusions de ces études. Ils ont par ailleurs fourni des éléments de preuve qui montrent l'existence d'une substituabilité à l'aide de la même méthodologie dont ils allèguent qu'elle est erronée.

18. Les éléments de preuve fournis par les plaignants et les Philippines démontrent qu'il y a un degré insuffisant de substituabilité sur le marché philippin aux fins de la deuxième phrase de l'article III:2. Les Philippines reconnaissent qu'il y a un très petit segment de la population philippine qui a les moyens d'acheter à l'occasion des spiritueux autres qu'à base de sucre. Toutefois, la capacité de ce segment non représentatif de la population d'acheter des spiritueux autres qu'à base de sucre ne devrait pas être utilisée comme base pour déterminer si ces produits sont directement concurrents ou directement substituables sur l'ensemble du marché philippin.

19. Les plaignants demandent au Groupe spécial d'inférer l'existence d'une concurrence directe. Au paragraphe 4 de sa deuxième communication écrite, l'UE allègue que les Philippines doivent concéder que 13,7 millions de citoyens ont les moyens de considérer les spiritueux autres qu'à base de sucre comme un substitut des spiritueux à base de sucre. Les Philippines ne le concèdent pas, et c'est précisément ce genre d'inférence que les plaignants dans la présente affaire tentent de faire passer pour des éléments de preuve indiquant l'existence d'une concurrence directe. L'existence d'une concurrence directe devrait être démontrée, et non inférée, et surtout pas avec ce type de calcul.

20. Pour estimer le pourcentage de Philippins qui pourraient être en mesure d'envisager l'achat de produits autres qu'à base de sucre, un groupe spécial devrait tenir compte du fait que le prix de détail net du moins cher de ces produits est d'environ 150 pesos. Nous avons déjà expliqué que le ménage représentant le 85^{ème} centile de la population ne peut dépenser que 60 pesos par semaine pour tout type de boisson alcoolique.¹⁰ En utilisant la méthode de calcul et les données tirées de l'étude FIES, nous pouvons calculer que les ménages ayant un budget d'au moins 150 pesos par semaine pour les boissons alcooliques représentent 1,4 pour cent des ménages philippins. Et, compte tenu de l'élasticité extrêmement faible de la substitution qui ressort des études économétriques, les éléments de preuve étayaient l'idée que les personnes qui font partie du segment supérieur de la société sont motivées par des facteurs autres que le prix, y compris le prestige de boire des marques de spiritueux de renommée internationale. La proximité des prix sur cette portion du marché n'est pas un élément de preuve indiquant l'existence d'une concurrence ou d'une substituabilité directe.

De manière à protéger la production et fonctionnement de l'article 141

21. L'article 141 du Code des impôts des Philippines, tel que modifié, n'est pas appliqué de manière à protéger la branche de production nationale. Les Philippines ont démontré que la loi a pour effet de permettre que tout spiritueux fabriqué à partir de l'une quelconque des matières visées à l'article 141 a) soit frappé des taux de taxation prévus à l'article 141 a), indépendamment de l'origine. L'exemple du rhum illustre l'application non discriminatoire de cette disposition.

⁹ Pièces EU-41 et US-41.

¹⁰ Réponses à la question n° 35 du Groupe spécial, pages 14 à 16.

22. Les Philippines ont fourni des éléments de preuve indiquant que certains rhums importés sont frappés du taux de taxation prévu à l'article 141 a) lorsque les déclarations adéquates sont déposées lors de l'importation. Ces éléments de preuve n'ont pas été réfutés. Les Philippines ne peuvent que conclure que si l'importateur suit les procédures appropriées prévues par le droit philippin pour alléguer que la mauvaise taxe a été appliquée et qu'il satisfait aux conditions énoncées à l'article 141 a), toute erreur sera corrigée. L'OMC n'est pas l'instance dans laquelle l'importateur doit demander les mesures correctives auxquelles il a droit en vertu de la législation fiscale des Philippines.

23. Les difficultés administratives auxquelles les Philippines font face dans la mise en œuvre d'une structure de taxation adéquate ne sont pas présentées comme un moyen de défense contre un manquement supposé à leurs engagements dans le cadre de l'OMC. Elles ont plutôt été portées à l'attention du Groupe spécial pour illustrer les problèmes auxquels fait face un pays en développement donné qui tente de résoudre de son mieux des problèmes spécifiques. Tout comme notre niveau de développement économique ne nous autorise pas à agir d'une manière incompatible avec nos obligations, les mesures que nous prenons pour répondre à nos besoins de développement ne devraient pas être présumées illicites parce qu'elles ne ressemblent pas aux mesures appliquées dans des pays plus développés sur le plan économique.

24. L'article 141 est un produit de la réalité philippine. Il établit une distinction entre des produits sur la base des matières premières, mais n'établit pas de discrimination à l'égard de produits "similaires" ou "substituables" en provenance d'autres Membres de l'OMC au sens de l'article III:2. Certains produits ne se vendent pas bien sur le marché philippin en général. Mais c'est le rapport entre les prix et les revenus qui est la cause de cette limitation, et non les droits d'accise. Dans une telle situation, une constatation de discrimination supposerait l'existence d'une concurrence sur un marché où il n'en existe pas. Les Philippines estiment que ce n'est pas ce que l'article III:2 était censé permettre.

ANNEXE F-2**DÉCLARATION ORALE FINALE DES PHILIPPINES À LA
DEUXIÈME RÉUNION DE FOND**

1. Il y a eu beaucoup de désaccords au cours de la procédure et, comme toujours, il y a beaucoup d'informations à analyser. Mais nous croyons aussi que ce va-et-vient entre les parties et avec le Groupe spécial a permis une certaine convergence de vues utile.

2. Selon les Philippines, il y a accord sur certaines choses et le désaccord est présenté clairement au Groupe spécial pour qu'il rende une décision.

3. La question des produits similaires aux fins des allégations particulières qui sont formulées au titre de l'article III:2 dans la présente affaire est un exemple de désaccord. Nous pouvons tous convenir que le concept de "produit similaire" est plus restreint que le groupe de tous les produits qui sont en concurrence les uns avec les autres sur un marché particulier. Et, toutes les parties conviennent de la nécessité de présenter des éléments de preuve qui établissent que les produits en question sont des "produits similaires" aux fins de l'article III:2. Nous sommes mêmes d'accord pour dire que l'expression "produit similaire" ne concerne pas seulement le produit lui-même, mais aussi le marché sur lequel il est analysé et le but pour lequel il est analysé.

4. Il y a un désaccord manifeste quant aux résultats corrects de l'analyse. Les États-Unis ont paraphrasé leur position en disant que la tâche consistait à déterminer si un whisky était similaire à un whisky. L'UE a souligné que les seules différences qui existaient, telles que les différences dans le niveau des substances organoleptiques, étaient mineures. Les Philippines pensent que la question est un peu plus compliquée que cela. Pour prendre l'exemple du whisky, la question consiste à savoir si le whisky fabriqué à partir de matières visées à l'article 141 a) est similaire à un autre whisky frappé d'un taux de taxation plus élevé. Et, oui, le niveau des substances organoleptiques est une différence importante, même si elles représentent moins de 1 pour cent par volume du produit. En termes simples, ce sont elles qui donnent à un whisky de malt son caractère essentiel, lequel est incontestablement différent lorsque cette essence provient d'un aromatisant artificiel. De plus, il semble ne faire aucun doute que les principaux circuits de distribution des produits à base de sucre – les magasins sari-sari – ne vendent pas de produits autres qu'à base de sucre. Le Groupe spécial devrait s'arrêter sur ce fait très fondamental qui disparaît parfois au milieu de tous les détails. Des produits "similaires" aux yeux des consommateurs seraient-ils traités aussi différemment sur le marché? Nous pensons que cela est très révélateur. En tout état de cause, les faits ont été portés à votre connaissance, et vous devez les peser et rendre une décision.

5. Il y a également eu une clarification des positions en ce qui concerne le groupe plus large des produits qui sont en concurrence – en d'autres termes, ceux qui sont directement concurrents ou directement substituables. Les États-Unis ont précisé qu'ils voulaient que le Groupe spécial constate que "tous les spiritueux distillés importés [étaient] directement concurrents ou directement substituables par rapport à tous les spiritueux distillés philippins". Ici, la tâche du Groupe spécial est plus difficile. Où sont les éléments de preuve qui indiquent qu'un spiritueux fabriqué à partir de nipa est en concurrence directe avec un whisky écossais ou d'autres produits autres qu'à base de sucre, d'ailleurs? Et, pensons-nous vraiment qu'un consommateur philippin de brandy Remy Martin serait disposé à lui substituer une bouteille de Ginebra San Miguel à 80 pesos? Est-ce que cela semble logique? Est-ce là le type de concurrence ou de substituabilité directe que l'Organe d'appel a qualifié de moyens interchangeables de satisfaire la même demande? Nous ne le pensons pas et nous ne pensons pas qu'il existe suffisamment d'éléments de preuve pour que le Groupe spécial conclue tout

simplement que tous les spiritueux distillés importés sont directement concurrents ou directement substituables par rapport à tous les spiritueux distillés philippins.

6. En outre, les Philippines ont fourni de nombreux éléments de preuve qui indiquent que la concurrence est très faible ou inexistante, et qu'elle n'atteint pas le niveau d'une concurrence "directe" aux fins de l'article III:2. Les principaux points sont les suivants:

- a) Lorsqu'elles sont conjuguées aux données concernant les niveaux de revenu de l'ensemble de la société philippine, les données relatives aux prix montrent que les prix des produits autres qu'à base de sucre les moins chers – sur la base du prix net – sont supérieurs aux moyens de la vaste majorité des consommateurs philippins. En d'autres termes, une éventuelle proximité des prix a lieu à un niveau de revenu supérieur à ce que la vaste majorité de la population a les moyens de payer. Si les consommateurs n'ont pas les moyens d'acheter les produits, il n'y a pas de véritable concurrence ou substituabilité, et surtout pas le type de concurrence directe que l'Organe d'appel a décrit comme correspondant à des produits concurrents offrant aux consommateurs des moyens interchangeables de satisfaire la même demande.
- b) L'analyse de l'élasticité-prix montre que les niveaux de substitution sont très faibles, même dans la petite partie de la population qui a la capacité de choisir. Il apparaît que des facteurs autres que les prix sont importants dans ce petit segment de la population qui préfère les spiritueux autres qu'à base de sucre de marques internationales. Cela n'est pas surprenant; en fait, c'est une question de bon sens qui est validée par une analyse économétrique.
- c) Dans ces circonstances, d'éventuelles différences dans les taux de taxation ne sont pas significatives. Ces différences n'ont aucune incidence sur le marché. Que représente une différence de 5, 10 ou 20 pour cent dans le traitement fiscal de produits qui ne sont pas en concurrence? Rien. C'est pourquoi l'article III:2 exige l'existence d'une concurrence directe avant qu'une quelconque différence de traitement fiscal ne soit considérée comme une violation.
- d) Enfin, la mesure fiscale en cause n'est pas conçue pour accorder une protection. N'oublions pas que le système actuel a remplacé un système qui établissait une distinction entre les importations et les produits nationaux, ou que les importations d'éthanol à base de sucre sont importantes et frappées des taux de taxation prévus à l'article 141 a). Les renseignements versés au dossier montrent aussi que les importations de rhum sont frappées des taux de taxation prévus à l'article 141 a). S'il fallait concevoir une taxe visant à accorder une protection, elle ne ressemblerait pas à cela.

7. Donc, quel est le but de cette mesure fiscale, avec toutes ses particularités et ses bizarreries? En termes simples: percevoir des recettes, empêcher la fraude fiscale ou les versements de taxes insuffisants, et établir un système de taxation progressive des alcools. Les autres parties ont indiqué qu'elles ne trouvaient rien à redire à l'existence d'un système de taxation spécifique ou à l'idée que des taxes spécifiques soient appliquées d'une manière progressive à des niveaux de prix différents. C'est ce que fait le système actuel, sans établir de discrimination au sens de l'article III:2.

Nous saisissons cette dernière occasion pour remercier le Groupe spécial et le Secrétariat pour leur examen de la présente question, et nous remercions les représentants des autres parties pour le travail accompli.

ANNEXE F-3

**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE LIMINAIRE
DE L'UNION EUROPÉENNE À LA DEUXIÈME
RÉUNION DE FOND**

L'UE a d'abord souligné qu'à mesure que le temps passait, la discrimination établie à l'égard des spiritueux importés aux Philippines s'aggravait. En fait, le 1^{er} janvier 2011, en vertu de la Loi de la République n° 9334, les droits d'accise applicables aux spiritueux ont tous augmenté de 8 pour cent. Cela signifie que l'écart de prix entre les spiritueux nationaux et les spiritueux importés s'est élargi. L'UE a fait observer que l'article III:2 était une disposition essentielle du GATT et que son importance avait effectivement été reconnue dans le récent rapport du Groupe spécial *Thaïlande – Cigarettes*, dans lequel le Groupe spécial avait indiqué que "l'obligation de traitement national devait être interprétée de façon stricte".

Fondamentalement, l'UE estime qu'une question ressort des différents éléments juridiques et factuels que le Groupe spécial devra examiner et sur lesquels il devra rendre une décision. En termes très simples, on pourrait la présenter comme suit: un brandy est-il similaire à un autre brandy? La vodka est-elle en concurrence avec le gin? L'Union européenne pense qu'il y a de nombreux éléments de preuve non réfutés dans le dossier qui indiquent incontestablement une réponse claire aux questions ci-dessus. C'est la réponse que l'immense majorité des hommes et femmes de la rue aurait très probablement donnée, sans même examiner les éléments de preuve. Toutefois, comme le sens commun n'est pas suffisant dans une procédure au titre du Mémoire d'accord et que la charge de la preuve incombe aux plaignants, l'UE et les États-Unis ont produit un ensemble d'éléments de preuve très riche, très méthodique et très exhaustif.

Il apparaît à l'UE que la DCE des Philippines ne contient aucune nouvelle question de droit ou de fait. Pour l'essentiel, elle reprend les arguments figurant dans des communications antérieures. Fait intéressant, au paragraphe 25 de la DCE, les Philippines résument avec un graphique les différences alléguées entre les spiritueux distillés à partir des matières premières désignées et les spiritueux distillés à partir des matières premières non désignées. L'UE a démontré qu'il existait déjà dans le dossier des éléments de preuve suffisants pour établir que chacune des "étapes" indiquées dans le tableau était incorrect. En d'autres termes, les Philippines ont retenu certaines différences qui pouvaient exister entre certains produits locaux et certains produits importés et ont prétendu qu'elles étaient valables pour tous les produits nationaux par rapport à tous les produits importés. L'UE a également démontré qu'il existait des différences analogues entre différents produits importés et qu'il en était nécessairement ainsi parce que les produits faisant l'objet de la présente procédure étaient des produits différenciés, et non des produits de base. Il doit exister des différences mineures entre les produits sur un tel marché. Toutefois, ces différences mineures ne sont pour l'essentiel pas dues (ou ne sont pas seulement dues) à la matière première utilisée pour la distillation, mais à diverses raisons.

Ainsi, en termes très simples, l'UE estime que l'on ne peut pas ranger d'un côté tous les spiritueux obtenus à partir des matières premières désignées et de l'autre côté tous les spiritueux obtenus à partir d'autres matières premières. Ce groupement ne fonctionne pas. Quel que soit le point de vue duquel on examine ces deux groupes (par exemple le procédé de production, le coût du produit, les caractéristiques physiques du produit, etc.), il y aura toujours des spiritueux produits à partir de canne à sucre, par exemple, qui auront plus de points communs avec certains spiritueux produits à partir de vin de raisin, par exemple, et vice versa. Il n'existe pas un critère d'analyse qui vous permettrait à lui seul de diviser les spiritueux sur la base de la matière première désignée.

Dans ce contexte, l'UE rappelle qu'ainsi que le Groupe spécial *Thaïlande – Cigarettes* l'a souligné, le libellé de la première phrase de l'article III:2 n'indique pas qu'il faudrait constater que "tous" les produits importés sont similaires à "tous" les produits nationaux. Le Groupe spécial n'a pas estimé qu'une comparaison entre "toutes" les cigarettes importées et "toutes" les cigarettes nationales était nécessaire aux fins de l'analyse de la similarité au titre de la première phrase de l'article III:2. Il a donc examiné la question de savoir si les Philippines avaient établi, avec des éléments de preuve à l'appui, que les cigarettes importées en cause étaient similaires au moins à certaines cigarettes nationales. Par conséquent, dans le présent différend, en substance, les coplaignants se seraient acquittés de la charge de la preuve qui leur incombait et auraient étayé leurs allégations au titre de l'article III:2 dans la mesure où ils ont démontré que certains spiritueux philippins étaient semblables à certains spiritueux importés et que le régime de droits d'accise les traitait de manière dissemblable.

Examinant le graphique en détail, l'UE a en premier lieu fait observer qu'il n'était pas vrai que des matières premières différentes donnaient lieu à des caractéristiques physiques différentes. En fait, les Philippines ont reconnu que même si cette étape se vérifiait pour d'autres types de spiritueux (ce qui n'est pas le cas), ce ne serait pas le cas au moins pour les vodkas: celles-ci avaient toutes des caractéristiques physiques identiques ou très semblables. Il s'agissait simplement d'un exemple provenant de la DCE des Philippines. En fait, dans sa DCE, l'UE mentionne plusieurs autres déclarations des Philippines dans lesquelles celles-ci ont concédé que, dans de nombreux cas, des matières premières différentes ne donnaient pas lieu à des caractéristiques physiques différentes. De plus, l'UE a également démontré que deux produits fabriqués à partir de deux matières premières différentes (le whisky philippin à base de canne à sucre et le rye canadien) avaient des niveaux très semblables de substances organoleptiques. Donc, outre le fait qu'ils sont quasiment identiques pour 99 pour cent de leur composition (eau et éthanol), ces deux produits sont également semblables quant au dernier 1 pour cent. Au contraire, lorsque l'UE a comparé un whisky canadien et un whisky écossais de malt, elle a constaté que les différences dans les substances organoleptiques étaient beaucoup plus grandes que celles qui existaient entre un whisky canadien et un whisky philippin. Enfin, l'UE a trouvé curieux que, quelques mois seulement auparavant, dans la procédure du Groupe spécial *Thaïlande – Cigarettes*, les Philippines aient fait valoir (ce que le Groupe spécial a admis) que des cigarettes locales et nationales avaient des caractéristiques physiques semblables en dépit du fait qu'elles étaient fabriquées à partir de variétés différentes de tabac et qu'elles contenaient des additifs aromatisants différents.

En deuxième lieu, l'UE a fait observer que des matières premières différentes ne nécessitaient pas des procédés de production différents. En fait, les Philippines admettent qu'une vodka "est toujours distillée jusqu'à l'obtention d'un spiritueux neutre auquel il n'est pas nécessaire d'ajouter des ingrédients additionnels". En outre, une vodka est produite au moyen d'un filtrage par charbon de bois. De même, les Philippines ont confirmé que les gins importés étaient également distillés jusqu'à l'obtention d'un spiritueux neutre et que ces gins, tout comme les gins nationaux, sont toujours aromatisés avec des baies de genièvre. S'agissant encore une fois de la distillation, l'UE s'est demandé si les Philippines faisaient valoir que la distillation d'alcool à partir de camotes/patates douces nécessitait un processus substantiellement différent de la distillation d'alcool à partir de pommes de terre normales. De fait, les spiritueux distillés à partir de ces deux tubercules très semblables sont frappés de taux de taxation très dissemblables. Dans ce contexte, l'UE a rappelé que les producteurs de spiritueux philippins n'utilisaient pas seulement de la canne à sucre pour produire leur alcool, mais aussi d'autres matières premières (y compris en fait le camote/la patate douce), comme cela est confirmé dans le rapport annuel pour 2009 de Ginebra San Miguel (pièce EU-105). En outre, l'UE a fait observer que le "Old Captain 12 Years Old Superior Rum" des Philippines était produit par distillation en alambic, tout comme le cognac français. D'autre part, le "Ginebra San Miguel" des Philippines est produit par distillation continue, comme le whisky écossais de "grain". Enfin, s'agissant du vieillissement, l'UE indique que les spiritueux nationaux "White Castle 5 Years Old

Whisky" et "Napoleon VSOP Brandy", ainsi que les spiritueux importés "Johnny Walker Whisky" et "Fundador Brandy" sont vieillis en fûts de chêne.

En troisième lieu, l'UE soutient que des matières premières différentes n'impliquent pas des durées différentes. En fait, elle a indiqué que la fermentation de vin de raisin ou de vin (qui est la base de nombreux spiritueux importés) est un processus plus simple et plus rapide que la fermentation de canne à sucre (qui est à la base de la plupart des spiritueux philippins). Par ailleurs, les vodkas et les gins généralement importés sont mis sur le marché peu après la distillation. Aucun processus additionnel important n'est nécessaire pour produire ces spiritueux. Au contraire, les clients philippins doivent attendre plusieurs années pour certains produits locaux qui sont vieillis.

En quatrième lieu, l'UE a souligné qu'il était erroné de faire valoir que des matières premières différentes entraînaient des coûts de production différents. En fait, les procédés de production varient et ceux qui sont nécessaires pour produire certains spiritueux à partir des matières premières désignées ne sont pas nécessairement moins coûteux et/ou plus simples et/ou plus courts. À titre d'exemple, la production d'un brandy ou d'un rhum vieilli pendant plusieurs années en fût de chêne est plus coûteuse que la production d'un brandy ou d'un rhum qui n'est pas vieilli. En fait, plusieurs brandys et rhums philippins sont vieillis et de nombreux brandys de vin de raisin ou de fruit ou rhums importés ne sont pas vieillis.

En cinquième lieu, l'UE a fait observer que des matières premières différentes n'entraînaient pas des systèmes de distribution différents. L'UE a d'abord renvoyé le Groupe spécial à sa PCE, dans laquelle elle avait souligné la similitude des réseaux de distribution (c'est-à-dire le système de grossistes et de distributeurs) des spiritueux nationaux et des spiritueux importés. S'agissant des points de vente, l'UE répond premièrement à la déclaration des Philippines selon laquelle l'une des études qu'elles ont menées montrait qu'aucun magasin sari-sari ne vendait de spiritueux autres qu'à base de sucre. L'UE a souligné que l'autre étude menée par les Philippines (pièce PH-55) montrait que certains magasins sari-sari vendaient bel et bien certaines marques importées. En fait, les marques ci-après figurent au nombre des spiritueux importés qui sont mentionnés dans les catégories "habituellement vendus", "habituellement en stock" et même "marques les plus populaires" (et souvent pour plus d'un magasin): "Fundador Brandy", "Alfonso I Brandy", "Absolut Vodka", "Johnny Walker Whisky" et "Hennessy Cognac". Toutefois, il était évident, selon l'UE, que les magasins sari-sari vendaient surtout des produits locaux, car ces magasins avaient des rayonnages limités et servaient principalement des clients à faible revenu. Par conséquent, il est normal que le propriétaire d'un magasin sari-sari préfère stocker et proposer à ses clients à faible revenu des produits faiblement taxés plutôt que des produits fortement taxés. À cet égard, l'UE a fait observer que les Philippines faisaient encore une fois l'erreur qu'elles avaient faite à maintes reprises tout au long de la présente procédure: tenter de justifier la mesure discriminatoire en mettant en avant les effets très négatifs qu'elle produit. En tout état de cause, si l'on met de côté les magasins sari-sari, l'UE a indiqué que dans la mesure où les supermarchés vendaient tous les spiritueux côte à côte, comme le faisaient de nombreux restaurants, bars, pubs et traiteurs, l'argument des Philippines était clairement sans fondement. À cet égard, l'UE a noté que, dans leur déclaration liminaire, les Philippines ont reconnu qu'il y avait un chevauchement partiel des circuits de vente.

En sixième lieu, l'UE a estimé que des matières premières différentes n'entraînaient pas des techniques de commercialisation différentes. Elle a d'abord fait observer que dans des communications antérieures, les Philippines n'avaient inclus que de vagues affirmations à ce sujet sans éléments de preuve à l'appui. Au contraire, l'UE a souligné qu'elle avait démontré que les campagnes publicitaires menées à la télévision et dans la presse par les producteurs étrangers et philippins de spiritueux étaient largement semblables et que ceux-ci développaient et commercialisaient de nouveaux produits en suivant les mêmes tendances mondiales.

L'UE a également donné d'autres exemples de stratégies de commercialisation semblables: parrainage d'événements sportifs (pièce EU-106); actrices et chanteurs célèbres parrainant leurs produits (pièce EU-107); production de calendriers parrainés de top models (pièce EU-108); organisation d'événements de dégustation et de promotion itinérants (pièce EU-110); ou séminaires et concours de préparation de cocktails (pièce EU-111). L'UE a également souligné à quel point les publicités dans la presse étaient parfois extraordinairement semblables (voir la pièce EU-109).

En septième lieu, selon l'UE, des matières premières différentes n'entraînent pas des prix de détail nets différents. Pour commencer, l'UE a rappelé que les spiritueux importés étaient frappés de droits de douane allant de 10 à 15 pour cent *ad valorem* et elle a fait observer que ces droits importants n'étaient pas pris en compte dans ce que les Philippines appelaient les "prix de détail nets" des spiritueux. En outre, l'UE a ajouté qu'étant donné que les importateurs ne pouvaient vendre que des quantités minimales de leurs produits, ils supportaient des coûts disproportionnés de commercialisation, de distribution et de logistique, contrairement aux producteurs locaux. L'UE a souligné que l'importance des économies d'échelle non seulement était reconnue par la littérature économique établie, mais était ouvertement mentionnée par Ginebra San Miguel. Bien que cette société soit le numéro un absolu du marché philippin (elle représente environ la moitié du marché global des spiritueux), son PDG affirme qu'elle doit vendre plus de produits année après année pour réaliser des économies d'échelle – des volumes lui permettant d'obtenir plus de ressources pour poursuivre sa croissance (pièce EU-112). Dans ce contexte, l'UE a également noté qu'une étude récente montre que, à l'échelle mondiale, les sociétés fabriquant des boissons (y compris les producteurs de spiritueux) ont acquis d'autres sociétés fabriquant des boissons qui opèrent en dehors des segments de leurs produits de base (les segments des marchés des boissons gazeuses ou des fruits, par exemple), ou ont été des partenariats avec ces sociétés, afin de réaliser des économies d'échelle (pièce EU-113). Comme son rapport annuel pour 2009 le révèle, c'est aussi ce que la société philippine Ginebra San Miguel a récemment fait, en intégrant le secteur d'activité des boissons non-alcooliques dans celui des boissons alcooliques (pièce PH-105). Selon l'UE, cela montre que les producteurs de spiritueux philippins suivent les tendances mondiales, non seulement lorsqu'il s'agit, par exemple, de commercialiser leurs produits ou d'en développer de nouveaux, mais aussi en ce qui concerne les stratégies d'entreprise. De plus, l'UE a souligné que de nombreux éléments de preuve démontraient que les prix de plusieurs spiritueux importés étaient déjà comparables à ceux de leurs équivalents nationaux. Et il en est ainsi dans les commerces de consommation sur les lieux comme de consommation hors lieux.

L'UE a ensuite réitéré ses doutes en ce qui concerne l'exhaustivité, la justesse et l'exactitude de la pièce PH-77. Entre autres choses, elle a indiqué qu'il manquait encore quelques données importantes dans cette troisième version de l'étude sur les prix. En fait, le prix de détail net de certains spiritueux importés ne figurait pas dans le document. Il s'agissait d'une lacune particulièrement grave dans la mesure où certains de ces spiritueux étaient justement les spiritueux les moins chers qui étaient importés sur le marché philippin. Et cette omission semblait également inexplicable étant donné que ce document indiquait le prix de détail moyen (c'est-à-dire le prix taxes comprises), et les Philippines ne pouvaient pas ignorer la taxe appliquée à ces produits, car les taux de taxation étaient prévus dans leur législation. L'UE a ensuite donné quelques exemples de produits importés pour lesquels aucun prix de détail net n'était indiqué et qui concernaient certaines des marques de spiritueux importés dont les prix étaient les plus bas aux Philippines. En outre, l'UE a noté que certains spiritueux locaux ne figuraient pas non plus dans la liste. En particulier, l'absence du "Tanduay Centennial Rum" est particulièrement remarquable car ce produit national est l'un des spiritueux les plus chers parmi ceux qui sont vendus aux Philippines. En tout état de cause, selon l'UE, l'examen des produits mentionnés dans la pièce PH-77 et dont le prix de détail net est bien indiqué permet de voir que les prix de nombreux produits importés sont comparables à ceux de leurs équivalents nationaux. L'UE a ensuite donné plusieurs exemples de spiritueux dont les prix étaient comparables.

Dans ce contexte, l'UE ajoute deux petites observations. Premièrement, elle note qu'au paragraphe 18 de leur déclaration liminaire, les Philippines sont convenues qu'il y avait déjà certains chevauchements des prix des spiritueux importés et nationaux. Deuxièmement, elle fait observer qu'au paragraphe 35 de leur déclaration liminaire, les Philippines ont indiqué que le prix de détail net ("PDN") de la marque de spiritueux importés la moins chère était d'environ 150 pesos. Or, l'UE a noté que le PDN de certains spiritueux importés figurant dans la pièce PH-77 était inférieur à 150 pesos.

En conclusion, l'UE a estimé que le graphique exemplatif présenté par les Philippines était manifestement erroné. Un nombre considérable d'éléments de preuve réfute chacune des affirmations faites dans ce graphique. Dans ce contexte, l'UE a rappelé, même si les Philippines ont contesté la pertinence de cet élément, qu'elle avait également démontré que la réglementation intérieure des Philippines concernant, par exemple, la distribution et la conduite en état d'ébriété, n'établissait pas de distinction entre différents types de spiritueux. L'UE a fait observer qu'il apparaissait que le Groupe spécial *Thaïlande – Cigarettes* partageait cette opinion car il a conclu que les cigarettes importées et les cigarettes nationales étaient "similaires" également en raison du fait que toutes les cigarettes étaient assujetties aux "mêmes règlements intérieurs concernant la publicité, la commercialisation, la distribution, ainsi que l'étiquetage".

S'agissant de la similarité, l'UE a conclu en disant que tous les éléments de preuve montraient que les constatations faites par des groupes spéciaux antérieurs dans des affaires passées s'avéraient en tous points correctes à l'égard des Philippines aussi. L'UE n'a pas trouvé cela surprenant parce qu'une bouteille de vodka reste une bouteille de vodka où qu'elle soit achetée. En fait, l'acheteur la boira de la même manière et pour les mêmes raisons que la vodka est bue partout dans le monde, ainsi que dans les mêmes occasions. Le fait que cette vodka a été distillée à partir de pommes de terre, de canne à sucre, de céréales, de vin de raisin ou de camote est une chose dont le client moyen ne se rendra même pas compte et qui n'aura certainement aucune incidence sur ses choix.

Ayant traité des principales questions qui se posent dans l'affaire, l'UE a rappelé de nouveau la prescription inexplicable selon laquelle, afin de bénéficier du taux de taxation uniforme et faible, les matières premières devaient être produites commercialement dans le pays où elles étaient transformées en spiritueux distillés. Cette condition additionnelle aggrave encore le caractère discriminatoire des mesures en cause. De fait, la question de savoir si un spiritueux distillé à partir de l'une des matières premières désignées peut ou non bénéficier du taux de taxation faible dépend uniquement de celle de savoir si les conditions climatiques ou agronomiques du pays où elle est produite permettent ou non sa production commerciale. Cela signifie que deux produits qui pourraient être identiques pourraient être traités différemment uniquement en raison de leur lieu d'origine.

L'UE a donné un exemple concret pour démontrer son argument et a souligné qu'elle ne voyait ni la logique de cette prescription ni comment les Philippines pouvaient faire valoir que le régime de droits d'accise était neutre quant à l'origine et non discriminatoire. Enfin, l'UE a indiqué qu'en réponse à la question n° 20 du Groupe spécial, les Philippines avaient dit qu'à l'exception de la canne à sucre et du manioc, les spiritueux distillés fabriqués à partir des autres matières visées à l'article 141 a) n'étaient pas produits en quantités commerciales aux Philippines; seuls les producteurs artisanaux les produisaient. L'UE s'est donc demandée si les spiritueux distillés à partir de cocotier (comme le "Lambanog"), par exemple, étaient à tort frappés du taux de taxation de 13,59 pesos et si les produits de Ginebra San Miguel devraient être frappés de taux de taxation plus élevés au prorata lorsqu'ils étaient produits à partir de camote. Pour conclure sur ce point, l'UE a souligné que dans le cadre des règles de l'OMC, le principal problème consistait en la distinction établie entre les spiritueux produits à partir des matières premières désignées et les spiritueux produits à partir des matières premières non désignées. C'est cela qui entraînait une discrimination prohibée par

l'article III:2. Cependant, la prescription additionnelle concernant la production des matières premières (comme le fait, par exemple, que de nombreux rhums, bien que produits à partir de canne à sucre, étaient néanmoins frappés des taux de taxation plus élevés) était tout simplement une preuve additionnelle du fait que le système reposait sur un protectionnisme pur et simple.

L'UE a fait observer en outre que, dans leur DCE, les Philippines n'avaient pas du tout développé la tentative de justification qu'elles avaient avancée pendant la première audience et qui concernait l'efficacité alléguée du traitement fiscal. L'UE a indiqué que dans l'affaire *Thaïlande – Cigarettes*, le Groupe spécial avait rejeté à juste titre un argument semblable avancé par le défendeur, en notant que, dans cette affaire, il aurait uniquement pu l'examiner au titre de l'article XX, mais que le défendeur n'avait pas invoqué de moyen de défense au titre de l'article XX. Cette affaire est semblable au présent différend parce que les Philippines ont confirmé plus d'une fois qu'elles n'invoquaient pas de moyen de défense au titre de l'article XX.

En conclusion, l'UE a fait observer qu'au-delà des quelques points communs essentiels entre ces trois affaires antérieures visant des boissons alcooliques et la présente affaire, il y avait deux éléments dissemblables dans cette dernière. En premier lieu, dans les affaires antérieures, l'écart de taxation entre les produits nationaux et les produits importés était moins grand. Aucun groupe spécial n'a jamais examiné un droit d'accise frappant des produits alcooliques qui pouvait être plus de 43 fois plus élevé que celui qui était perçu sur des produits nationaux semblables.

En deuxième lieu, et surtout dans les affaires antérieures, il y avait habituellement un spiritueux national typique ou traditionnel (shochu, soju ou pisco) qui était favorisé fiscalement par rapport à tous les autres spiritueux. S'agissant de tous les autres types de spiritueux, et à l'exception du différend *Japon – Alcool*, il pouvait y avoir une concurrence normale quelle que soit l'origine des produits. Il n'en est pas ainsi dans le présent différend. Aux Philippines, tous les spiritueux nationaux (quels qu'en soient le type, la teneur en alcool, le prix, etc.) sont favorisés par rapport à presque tous les produits importés. Il est difficile d'imaginer un système de taxation plus discriminatoire que celui-ci. Et, en fait, l'UE n'a pas été surprise de constater que ce système de taxation avait presque annihilé la concurrence étrangère en réduisant la part de toutes les marques importées à une proportion insignifiante de 2 à 3 pour cent de l'ensemble du marché des spiritueux.

ANNEXE F-4

**RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE FINALE
DE L'UNION EUROPÉENNE À LA DEUXIÈME
RÉUNION DE FOND**

En premier lieu, l'UE a noté que les parties s'entendaient dans une certaine mesure sur les faits de la cause. À cet égard, elle a souligné qu'il importait de distinguer les faits de leur qualification juridique. Les plaignants doivent fournir des éléments de preuve suffisants pour étayer les faits qu'ils énoncent. La qualification juridique, quant à elle, va au-delà de cela et c'est une question de jugement sur laquelle le Groupe spécial est chargé de se prononcer.

En deuxième lieu, l'UE a noté que M. Allen, de la délégation philippine, a confirmé plusieurs fois que les matières premières bénéficiant du taux de taxation faible étaient celles qui "*poussaient bien aux Philippines*", "*ne coûtaient pas cher aux Philippines*", et "*qu'on pouvait se procurer facilement aux Philippines*". Au contraire, les matières premières qui "*coûtent cher aux Philippines*", telles que le vin de raisin ne font pas partie des matières premières désignées. Cela confirme ce que l'UE fait valoir depuis le début: les mesures en cause sont conçues et appliquées "*de manière à protéger la production nationale*". Dans ce contexte, l'UE a ajouté que le fait que les mesures en cause remplaçaient une mesure ouvertement discriminatoire ne constituait pas un moyen de défense. Au contraire, l'UE a rappelé que, dans des différends antérieurs, le fait qu'un Membre de l'OMC avait remplacé une mesure ouvertement discriminatoire par une mesure qui était uniquement discriminatoire *de facto* a été considéré comme un facteur montrant la volonté de ce Membre de prolonger l'effet de la mesure ouvertement discriminatoire (par exemple rapport du Groupe spécial *Australie – Cuir pour automobiles (article 21:5)*).

Enfin, l'UE a souligné que le critère proposé par les Philippines dans leur déclaration finale (à savoir que les coplaignants devraient démontrer que tous les produits importés étaient substituables à tous les produits nationaux) était erroné et allait à l'encontre de la jurisprudence établie. En fait, pour qu'il y ait infraction à l'article III:2 du GATT, il suffisait que *certain*s produits étrangers soient similaires ou substituables par rapport à *certain*s produits nationaux et ne soient pas traités de manière égale. Cela signifiait que l'UE ne devait pas nécessairement prouver que, par exemple, une liqueur à base de nipa était en concurrence avec le "Hennessy Cognac" ou le "Talisker Scotch Whisky". L'UE aurait démontré le bien-fondé de son argumentation et établi l'existence d'une violation de l'article III:2 si elle prouvait que, par exemple, le Gran Matador Brandy était en concurrence avec le Fundador Brandy.

ANNEXE F-5

RÉSUMÉ ANALYTIQUE DE LA DÉCLARATION ORALE LIMINAIRE DES ÉTATS-UNIS À LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND

1. Nous avons maintenant atteint les dernières phases de la procédure et les questions sont claires. Ainsi que les Philippines l'ont indiqué dans leur deuxième communication écrite, c'est effectivement le moment de réfléchir.

A. LES ALLÉGATIONS DES ÉTATS-UNIS CONCERNENT DES MESURES PARTICULIÈRES DES PHILIPPINES, ET NON LEUR POLITIQUE FISCALE OU LEUR DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

2. Les États-Unis ont demandé au présent Groupe spécial d'examiner deux allégations spécifiques au titre de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* (le "GATT de 1994"), qui concernent des mesures fiscales particulières des Philippines. La question dont le Groupe spécial est saisi est celle de savoir si le système philippin de taxation des spiritueux distillés est incompatible avec les obligations contractées par les Philippines dans le cadre de l'OMC au titre des première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994.

3. Les allégations des États-Unis ne visent pas la politique fiscale générale des Philippines, leurs besoins ou des modifications spécifiques que les Philippines devraient apporter à leur système fiscal. Toutes les parties au présent différend – y compris les Philippines – reconnaissent que, comme l'Organe d'appel l'a indiqué dans l'affaire *Japon – Alcool*:

"Les Membres peuvent poursuivre leurs objectifs nationaux au moyen d'impositions ou de réglementations intérieures pour autant qu'ils ne violent pas l'article III ou tout autre engagement pris dans le cadre de l'*Accord sur l'OMC*."

4. Or, les moyens de défense invoqués par les Philippines pour justifier leur mesure font fi de la deuxième partie de cette citation – celle qui est essentielle pour les allégations des parties: *pour autant qu'ils ne violent pas l'article III ou tout autre engagement pris dans le cadre de l'Accord sur l'OMC*.

5. Au premier paragraphe de leur dernière communication, les Philippines indiquent que la "question centrale" dont le Groupe spécial est saisi est "celle de savoir si l'article III du GATT de 1994 devrait être interprété et appliqué d'une manière qui interdit aux Philippines d'appliquer une politique fiscale qui répond au mieux à leurs besoins". Au contraire, cela n'est pas la question centrale dans le présent différend: la question centrale est celle de savoir si les mesures des Philippines sont compatibles avec leurs engagements dans le cadre de l'OMC.

6. Dans notre déclaration d'aujourd'hui, nous aborderons plusieurs aspects spécifiques des arguments des Philippines:

- premièrement, le regroupement des spiritueux distillés en produits "à base de sucre" et "autres qu'à base de sucre" que font les Philippines ne rend pas compte avec exactitude de leurs mesures ou de leurs propres arguments;
- deuxièmement, l'article III du GATT de 1994 n'exige pas de démontrer qu'il existe une discrimination sur un segment de marché "majoritaire";

- enfin, l'ampleur de l'écart de taxation entre les produits importés et les produits nationaux est suffisante pour déterminer si cet écart est "*de minimis*".

B. LES EXPRESSIONS "À BASE DE SUCRE" ET "AUTRES QU'À BASE DE SUCRE" DES PHILIPPINES NE RENDENT PAS AVEC EXACTITUDE COMPTE DE LEURS MESURES OU DE LEURS PROPRES ARGUMENTS

1. Les mesures favorisent l'alcool produit à partir de plusieurs matières premières typiques des Philippines – pas seulement le "sucre"

7. Dès la toute première communication qu'elles ont présentée au Groupe spécial, les Philippines ont employé les expressions "à base de sucre" et "autres qu'à base de sucre" pour décrire d'une manière générale deux groupes de spiritueux distillés vendus aux Philippines. Or, non seulement ces expressions sont un raccourci très approximatif pour des produits issus des différentes matières premières favorisées par les mesures des Philippines, mais elles sont également trompeuses dans le cadre des arguments économiques des Philippines.

8. Les Philippines reconnaissent que l'expression "à base de sucre" n'est pas une description précise des critères utilisés dans leurs mesures pour établir une distinction entre des produits. Cela ne fait aucun doute.

9. L'article 141 du Code des impôts des Philippines divise nettement l'ensemble des spiritueux distillés en deux catégories "A" et "B". La catégorie "A" correspond aux produits faiblement taxés et la catégorie "B" comprend tout le reste.

10. Les mesures ne définissent pas les produits admissibles au bénéfice de l'inclusion dans la catégorie "A" et pouvant donc bénéficier du taux de taxation plus faible, comme étant "à faible coût" ou "à base de sucre". Elles prévoient plutôt deux prescriptions spécifiques.

11. Premièrement, un produit de la catégorie A doit être fabriqué à partir de l'une des six matières premières différentes suivantes – nipa, cocotier, manioc, camote, corypha ou canne à sucre. Comme les plaignants l'ont démontré, pratiquement la seule chose que ces matières ont en commun, c'est qu'elles sont produites aux Philippines.

12. Deuxièmement, la matière première doit être produite commercialement dans le pays où le spiritueux distillé est fabriqué. Les Philippines ont indiqué en quoi cela ne nécessitait pas que la matière première soit effectivement produite aux Philippines; cependant, les États-Unis n'allèguent pas que cela est nécessaire. En fait, comme les États-Unis l'ont expliqué, cette prescription restreint davantage les spiritueux distillés importés qui pourraient remplir les conditions requises pour bénéficier du traitement fiscal favorable et empêche les producteurs de nombreux Membres de pouvoir remplir les conditions requises pour bénéficier du taux de taxation plus faible même s'ils utilisent l'une des matières premières favorisées. À titre d'exemple, un spiritueux distillé fabriqué à partir de corypha ou de camote ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier du taux de taxation faible si le producteur ne peut pas démontrer qu'il est situé dans un pays qui produit commercialement le corypha ou le camote. En revanche, aucun producteur philippin ne doit s'inquiéter de cette prescription parce que toutes les matières premières favorisées sont produites aux Philippines.

13. En résumé, la catégorie "A" est un indicateur du fait non pas que les produits sont "à base de sucre" mais qu'ils sont "locaux". En fait, cela ressort clairement des annexes des propres règlements des Philippines, qui désignent souvent les produits classés dans la catégorie "A" sous la dénomination de produits "locaux". Il importe de prendre du recul par rapport aux communications et d'analyser

cette terminologie, parce que le moyen de défense invoqué par les Philippines pour justifier leurs mesures est subordonné à l'acceptation de la prémisse selon laquelle leurs mesures visent à accorder des taux de taxation plus favorables afin de préserver le caractère économiquement abordable de certains spiritueux distillés – en fait, leurs mesures visent à accorder aux produits locaux des taux de taxation plus faibles, en d'autres termes à protéger la production nationale.

2. Nonobstant les différences dans les matières premières, les produits importés et les produits nationaux sont "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables"

14. Lorsque les Philippines traitent des différences physiques entre les produits importés et les produits nationaux, elles se concentrent presque exclusivement sur les caractéristiques des matières premières. Cependant, même lorsqu'elles allèguent que les produits fabriqués à partir de matières premières différentes peuvent être distingués parce qu'il y a un "lien inextricable" entre un produit et ses matières premières, elles reconnaissent qu'il existe une "certaine comparabilité" entre les produits fabriqués à partir de matières premières différentes, et que des additifs peuvent être ajoutés à des produits à base de canne à sucre pour "créer un arôme comparable à celui d'un spiritueux autre qu'à base de sucre".

15. De fait, aux Philippines, les matières premières sont réduites en alcool éthylique, un "spiritueux neutre" qui a été débarrassé autant que possible des caractéristiques de la matière première. L'alcool éthylique peut être fabriqué à partir des sucres *de n'importe quelle matière première*, ainsi qu'il a été indiqué dans les réponses à la première question du Groupe spécial aux parties. Aux Philippines, ce produit dépouillé et neutre est transformé en produits de consommation plus reconnaissables grâce à l'utilisation d'additifs. Comme les Philippines l'ont indiqué au sujet du whisky dans leur première communication écrite, "l'arôme initial du sucre est atténué le plus possible" et "les distillateurs locaux ajoutent les aromatisants et ingrédients voulus" aux spiritueux neutres "afin de créer le goût du whisky".

16. Contrairement aux produits en cause dans l'affaire *Japon – Alcool*, qui n'avaient pas été réduits en un spiritueux neutre avant l'ajout d'arômes pour produire le produit final, aux Philippines, les produits sont réduits en alcool éthylique neutre, qui est alors utilisé pour produire divers produits qui sont similaires ou directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits importés. Dans la mesure où il y a un lien entre un spiritueux distillé et sa matière première, les producteurs philippins ont fait de leur mieux pour le briser.

17. La nature des produits philippins en cause éclaire également la structure des mesures particulières en cause. Contrairement à des mesures telles que celles qui ont été examinées dans les différends antérieurs sur la taxation de l'alcool, qui protégeaient un "type" de spiritueux distillé tel que le shochu ou le pisco, le système de taxation philippin permet aux producteurs philippins de fabriquer essentiellement tout type de produit final et de bénéficier d'un traitement fiscal favorable, à condition qu'ils partent d'un spiritueux dépouillé et neutre fabriqué à partir de la bonne sorte de matière première. Les exemples fournis par les plaignants – y compris les renseignements concernant les étiquettes, les présentoirs de magasin, les utilisations finales, etc. – montrent que les types de produits créés par les producteurs philippins à partir de spiritueux neutres fabriqués à partir de matières premières locales sont essentiellement les mêmes que ceux qui sont offerts aux consommateurs philippins par les importateurs.

18. Les États-Unis ont présenté au Groupe spécial des éléments de preuve qui démontrent les similitudes existant entre les produits importés et les produits nationaux sur le marché philippin. Ils ont également fourni des éléments de preuve qui démontrent comment les mesures sont appliquées à ces produits. Les mesures visent tous les types de spiritueux distillés et regroupent les produits

obtenus à partir de matières premières locales dans une catégorie et tous les autres produits dans une autre catégorie. Les États-Unis ont donc fourni des éléments de preuve concernant différents types de produits (tels que le whisky et le gin) figurant dans les deux catégories, qui démontrent que les produits importés et les produits nationaux sont similaires et directement concurrents ou directement substituables et que les mesures accordent un traitement moins favorable aux produits importés.

3. Les mesures philippines n'établissent pas de distinction entre les produits sur la base du prix

19. Les Philippines non seulement emploient l'expression "à base de sucre" comme raccourci pour la liste plus longue des six matières premières locales mentionnées dans leurs mesures, mais elles l'emploient aussi dans leurs arguments concernant la prétendue absence de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés en raison de différences de prix. Ces arguments sont également erronés.

20. À titre d'exemple, au paragraphe 53 de leur deuxième communication écrite, les Philippines affirment que l'"écart de prix entre les spiritueux autres qu'à base de sucre et les spiritueux à base de sucre par rapport au revenu de la grande majorité des Philippins empêche les consommateurs appartenant au marché majoritaire de considérer que les spiritueux distillés autres qu'à base de sucre sont un "moyen[] interchangeable[] de satisfaire un besoin ou un goût particulier"". Cependant, les mesures philippines établissent une discrimination en fonction de la matière première, et non du prix. En fait, la seule différenciation en fonction de la valeur qui figure dans les mesures philippines est constituée par les trois taux de plus en plus élevés appliqués aux produits qui ne sont pas fabriqués à partir des types locaux de matières premières.

21. De fait, si les mesures visaient à favoriser les consommateurs ayant un certain niveau de revenu ou un certain pouvoir d'achat, il n'y aurait aucune raison de structurer la taxe en fonction de la matière première utilisée pour fabriquer le spiritueux distillé – la mesure pourrait simplement établir une distinction entre les produits sur la base de leurs prix, indépendamment de la matière première.

22. Deux choses sont claires: les Philippines appliquent des taxes plus faibles aux produits fabriqués à partir de matières premières locales et les producteurs philippins se donnent beaucoup de mal pour masquer les différences entre les produits fabriqués à partir de différentes sources de matières premières. Les matières premières qui rendent les produits admissibles au bénéfice du traitement favorable prévu par les mesures philippines ne servent pas à faire une distinction entre des produits qui ne sont pas similaires, mais entre des produits nationaux et des produits importés. Les mesures "protègent la production nationale".

4. Les mesures fiscales des Philippines sont difficiles à appliquer

23. Les Philippines ont formulé plusieurs observations au sujet de la capacité administrative – suggérant que le système actuel peut être justifié ou nécessaire eu égard à ce que les pouvoirs publics peuvent faire pour réaliser leurs objectifs. Un examen des mesures elles-mêmes montre que ces affirmations ne sont tout simplement pas exactes.

24. En fait, le système de taxation imposé par les mesures philippines est extrêmement compliqué. Le système est mis en place non seulement dans les dispositions de base du Code des impôts, mais aussi dans un certain nombre de règlements antérieurs et postérieurs à la loi de 2004, ainsi que dans des annexes d'application. Ces mesures énoncent en détail, marque par marque, les renseignements fiscaux applicables en ce qui concerne l'évaluation de la matière première, du prix et de la teneur en alcool. De plus, afin d'assurer une actualisation, les mesures philippines prévoient la réalisation régulière d'enquêtes.

25. La façon dont le système fonctionne n'est pas particulièrement évidente et la différenciation des produits faite par les Philippines en fonction des matières premières – lorsque les renseignements sur les prix sont également collectés et employés – ajoute un niveau additionnel sans raison apparente si ce n'est la protection de leur branche de production nationale.

26. En outre, les mises à jour répétées de l'une des principales pièces des Philippines doivent être examinées attentivement eu égard à leurs affirmations concernant la capacité administrative. Les Philippines ont mis à jour la pièce PH-19 deux fois, une fois de leur propre initiative et ensuite, au moins en partie, apparemment en réaction à des données spécifiques mises en évidence par les plaignants.

27. Les données figurant dans la pièce sont le genre de renseignements que les pouvoirs publics philippins sont apparemment censés suivre simplement pour appliquer leur système actuel. Cependant, dans le contexte du présent différend, la pièce renfermant cet échantillon de produits – même pas tous les produits énumérés dans les multiples règlements et annexes des mesures philippines – a suscité de nombreux problèmes. Il n'est manifestement pas facile de garder tout cela en ordre.

28. Nous tenons à formuler une observation additionnelle au sujet de la pièce "corrigée". La correction apportée par les Philippines change les renseignements que les États-Unis ont utilisés pour identifier un produit qui – en l'absence de la taxation discriminatoire imposée par les Philippines – serait moins cher qu'un produit national du même type. Même si cet exemple particulier est laissé de côté, l'observation plus générale formulée par les États-Unis reste valable: les catégories "à base de sucre" et "autres qu'à base de sucre" des Philippines ne sont pas des indicateurs raisonnables pour les produits abordables et les produits coûteux, et leurs marchés ne sont pas segmentés au point d'empêcher la concurrence entre les produits importés et les produits nationaux.

29. Il existe des produits nationaux sur le marché philippin dont les coûts sont plus élevés, ainsi que toute une gamme de prix pour les produits importés. Même la pièce PH-77 "corrigée" comprend des marques nationales de prix relativement plus élevé (Napoleon VSOP, par exemple) et des produits importés de prix relativement plus bas (Myers Rum Original Dark, par exemple). La gamme de prix mentionnée dans les propres règlements des Philippines est également révélatrice. À titre d'exemple, le Règlement fiscal n° 23-2003 énumère les prix de détail nets d'une longue liste de marques importées, y compris des marques de prix bas (par exemple 61,43 pesos, hors taxes, pour une bouteille de 750 millilitres de Cherry Brandy Walsh, et 185 pesos, hors taxes, pour une bouteille de 700 millilitres de Jose de Soto Brandy de Jerez Solera) et des marques de prix élevé telles que les cognacs Hennessy. Les règlements mentionnent également des marques nationales de prix plus élevé telles que Napoleon VSOP (dont le prix hors taxes figurant dans le Règlement fiscal n° 02-07 de 1997 est de 127,98 pesos pour 750 millilitres).

C. UNE CONSTATATION D'INCOMPATIBILITÉ AVEC LES RÈGLES DE L'OMC AU TITRE DE L'ARTICLE III DU GATT DE 1994 NE NÉCESSITE PAS DE DÉMONSTRATION DE L'EXISTENCE D'UNE DISCRIMINATION SUR UN SEGMENT DE MARCHÉ "MAJORITAIRE"

30. Les États-Unis aimeraient maintenant attirer l'attention du Groupe spécial sur un autre aspect de l'approche des Philippines qui n'est pas compatible avec le GATT de 1994. Les Philippines font valoir, en particulier dans leur communication la plus récente, que les États-Unis doivent établir l'existence d'une concurrence entre les produits importés et les produits nationaux sur la "majorité" du marché philippin afin de démontrer que les produits importés sont directement concurrents ou directement substituables par rapport aux produits locaux.

31. L'article III du GATT de 1994 ne prescrit rien de tel et la position des Philippines n'est pas non plus étayée par les raisonnements de groupes spéciaux antérieurs ou de l'Organe d'appel. Premièrement, des groupes spéciaux antérieurs ont indiqué clairement que la demande latente, ou potentielle, était un élément à prendre en considération pour déterminer si des produits étaient directement concurrents ou directement substituables. Le fait qu'une majorité de Philippins ne puisse présentement pas acheter de spiritueux distillés importés – ou qu'aucun Philippin ne le puisse – ne signifie donc pas que les produits ne sont pas directement concurrents ou directement substituables. En outre, les facteurs permettant de déterminer si des produits sont directement concurrents ou directement substituables sont liés aux produits eux-mêmes – en particulier aux caractéristiques comme l'utilisation finale. Selon l'interprétation proposée par les Philippines, les groupes spéciaux ne tiendraient pas compte des caractéristiques des produits eux-mêmes, de la question de savoir si ce sont des substituts et de la manière dont ils seraient utilisés par les consommateurs.

32. Les États-Unis notent qu'une mesure peut être incompatible avec les règles de l'OMC même lorsque les produits en question sont des substituts uniquement pour un sous-groupe de consommateurs. À titre d'exemple, supposons que 10 pour cent seulement des Philippins boivent des spiritueux distillés – pour ces neuf millions et quelques de consommateurs, les règles de l'OMC obligent les Philippines à ne pas établir de discrimination à l'égard des spiritueux distillés importés vendus dans les Philippines. En conséquence, mêmes s'ils étaient valables, les arguments des Philippines au sujet du marché "majoritaire" ne changeraient pas les constatations qu'il convient de formuler dans le présent différend. Et, même dans le cadre de l'approche qu'elles proposent, les Philippines, concèdent implicitement que les spiritueux importés et les spiritueux nationaux sont en concurrence sur une "partie" au moins du marché philippin car lorsqu'elles font référence à un marché "majoritaire", elles concèdent qu'il existe un marché "minoritaire".

33. Pour comprendre en quoi l'approche proposée par les Philippines repose sur une base erronée, non seulement sur le plan juridique mais aussi sur le plan économique, il peut être utile d'examiner le marché philippin des spiritueux distillés en général, tel qu'il est affecté par les mesures fiscales. En réponse à la description par les Philippines de leur marché majoritaire comme étant constitué de consommateurs à plus faible revenu et, par hypothèse, de consommateurs de marques locales plus faiblement taxées, les États-Unis aimeraient présenter une analyse un peu plus poussée du marché philippin.

34. Le marché philippin est dominé par des marques nationales moins chères. Les marques importées sont largement absentes à tous les niveaux de prix. Selon les Philippines, cela s'explique par le faible pouvoir d'achat de la majorité des consommateurs philippins. Toutefois, un examen plus attentif des marques vendues aux Philippines confirme que les taxes philippines représentent un obstacle important pour les importateurs qui cherchent à vendre des produits à un niveau de prix inférieur aux Philippines. L'absence de marques importées dans la partie inférieure de la fourchette des prix ne devrait pas signifier qu'elles n'ont pas le potentiel d'y figurer.

35. Les cinq premières marques (toutes nationales) ont représenté 86 pour cent du marché philippin en 2010. Le prix, mesuré en coût par litre, varie en fonction de la taille de l'emballage, de la marque et du point de vente au détail, mais le niveau de prix moyen de chaque marque s'est situé entre 80 et 116 pesos par litre.

36. Comme 86 pour cent des ventes totales en volume ont été réalisées à un prix très inférieur à 250 pesos par litre, le segment inférieur du marché philippin est clairement important.

37. À partir de 2011, le droit d'accise frappant les spiritueux produits à partir de matières premières favorisées ne s'est élevé qu'à 14,68 pesos par litre proof, tandis que le droit d'accise *le plus bas* possible frappant les autres produits s'est élevé à 158,73 pesos par litre proof.

38. Pour presque chacune des marques faisant l'objet de 86 pour cent des ventes, la différence entre la taxe nationale et la taxe qui serait acquittée pour une marque importée comparable est égale à plus de 50 pour cent du prix de détail. Pour 13 des 23 marques, la différence entre la taxe sur les spiritueux distillés nationaux et celle les spiritueux distillés importés est égale à plus de 80 pour cent du prix de détail. La moyenne simple s'élève à 73 pour cent.

39. La taxe sur les produits importés a clairement pour effet de faire obstacle à la vente de produits importés à un niveau de prix inférieur. À titre d'exemple, si une marque était importée au même prix fournisseur que celui d'une bouteille de Ginebra San Miguel, elle se vendrait 86 pesos par litre proof *si* la taxe nationale était appliquée. Toutefois, le taux de taxation plus élevé ajouterait 115 pesos au prix de détail. Ainsi, le prix de détail d'un produit importé serait de 201 pesos par litre – soit de 133 pour cent supérieur à celui de la marque nationale.

40. Manifestement, le droit d'accise sur les importations empêche présentement les produits importés d'entrer en concurrence avec des marques nationales sur ce segment de marché. Les mesures philippines créent des différences de prix importantes pour ces produits. S'agissant de la théorie des Philippines selon laquelle il faut démontrer l'existence d'une concurrence sur le marché majoritaire, il faudrait déjà que les produits importés aient davantage pénétré le marché, pour simplement pouvoir présenter une argumentation au titre des dispositions du GATT de 1994 concernant le traitement national.

41. Les États-Unis fournissent ces renseignements pour démontrer le problème que les taxes Philippines représentent pour les importateurs dont les produits sont frappés de taxes plus élevées. Mis à part ces taxes, le marché philippin offre des débouchés importants pour les importations. Le marché des spiritueux distillés aux Philippines est généralement bien développé. Les choix des consommateurs ont évolué avec le temps, ce qui montre qu'il s'agit d'un marché dynamique. À titre d'exemple, les consommateurs philippins sont passés du gin au brandy en grandes quantités entre 1999 et 2009, alors même que les prix du brandy étaient systématiquement beaucoup plus élevés que ceux du gin. Et les producteurs philippins continuent de lancer de nouvelles vodkas et de nouveaux whiskies sur le marché, y compris des marques de qualité supérieure.

D. L'AMPLEUR DE L'ÉCART DE TAXATION ENTRE LES PRODUITS IMPORTÉS ET LES PRODUITS NATIONAUX EST SUFFISANT POUR DÉTERMINER SI L'ÉCART EST "*DE MINIMIS*"

42. Enfin, les États-Unis aimeraient formuler quelques observations au sujet de l'approche proposée par les Philippines en ce qui concerne le niveau "*de minimis*" et la "concurrence directe".

43. Pour constater qu'une mesure est incompatible avec les règles de l'OMC au titre de la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994, il faut démontrer que la différence de taxation entre des produits directement concurrents ou directement substituables est plus que "*de minimis*". Les Philippines font valoir que le niveau "*de minimis*" est un concept fondé sur le marché.

44. Les Philippines entendent par cela que le Groupe spécial devrait examiner si la différence de taxation entre les spiritueux distillés dits "à base de sucre" et "autres qu'à base de sucre" influe sur les choix des consommateurs. Cette interprétation pourrait conduire à des résultats extrêmes – à titre d'exemple, un Membre pourrait appliquer une mesure explicitement discriminatoire et, dès lors que cette mesure a été mise en place avant qu'il y ait une pénétration notable des importations, le Membre pourrait utiliser impunément cette mesure pour empêcher que les importations entrent en concurrence sur un pied d'égalité et obtiennent des parts de marché.

45. Les Philippines allèguent qu'on ne peut pas utiliser l'ampleur de l'écart de taxation pour déterminer s'il est "*de minimis*" – mais cela n'a tout simplement aucun sens. Les taux de taxation

considérés sont au cœur de leurs mesures et, de fait, des groupes spéciaux antérieurs ont constaté qu'à elle seule l'ampleur de l'écart de taxation pouvait suffire à démontrer que la discrimination établie par une mesure était plus que *de minimis*.¹

46. En conséquence, les États-Unis ont raison de suggérer au Groupe spécial de se concentrer sur l'ampleur de l'écart. En l'espèce, encore une fois, un examen des mesures philippines spécifiques montre que la taxe par litre proof frappant les produits qui ne sont pas fabriqués à partir de types locaux de matières premières est de dix à 40 fois plus élevée que celle qui frappe des matières premières locales et fait paraître dérisoires les écarts de prix dont il a été constaté qu'ils étaient plus que "*de minimis*" dans d'autres différends portant sur l'article III:2 du GATT de 1994.

47. L'approche proposée par les Philippines est semblable à un critère relatif aux "effets sur le commerce", conformément à la description qu'en ont fait les États-Unis dans leur réponse aux questions du Groupe spécial et en dépit des allégations des Philippines à l'effet contraire. En ce sens, cette approche est semblable à celle que les Philippines ont proposée en ce qui concerne les questions du produit similaire et des produits directement concurrents ou directement substituables – en d'autres termes, si les consommateurs ne sont pas susceptibles d'acheter davantage de produits importés en l'absence de la taxe discriminatoire, les produits ne sont ni des substituts ni des produits similaires aux fins de l'article III du GATT.

E. CONCLUSION

48. Pour conclure leurs observations de ce matin, les États-Unis demandent au Groupe spécial de réfléchir à l'interprétation des mesures qui a le plus de sens. Selon les Philippines, leurs mesures constitueraient un système de taxation progressive, facilement applicable, pour les spiritueux distillés de faible coût. Les États-Unis voient une structure de taxation complexe qui établit effectivement une distinction entre les produits locaux et les produits importés et frappe les produits importés de taux de taxation beaucoup plus élevés. Les États-Unis voient un groupe de mesures qui protègent la production nationale en contravention de l'article III du GATT de 1994.

¹ Japon – Alcool (*Organe d'appel*), pages 33 et 35. Voir aussi Corée – Alcool (*Groupe spécial*), paragraphe 10.101.

ANNEXE G

DIVERS DOCUMENTS PERTINENTS

Table des matières		Page
Annexe G-1	Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par l'Union européenne	G-2
Annexe G-2	Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les États-Unis	G-6
Annexe G-3	Procédures de travail du Groupe spécial (28 juillet 2010)	G-8
Annexe G-4	Procédures de travail additionnelles concernant les renseignements commerciaux confidentiels (31 août 2010)	G-12

ANNEXE G-1

**ORGANISATION MONDIALE
DU COMMERCE**

WT/DS396/4
11 décembre 2009

(09-6455)

Original: anglais

PHILIPPINES – TAXES SUR LES SPIRITUEUX DISTILLÉS

Demande d'établissement d'un groupe spécial
présentée par l'Union européenne

La communication ci-après, datée du 10 décembre 2009 et adressée par la délégation de l'Union européenne au Président de l'Organe de règlement des différends, est distribuée conformément à l'article 6:2 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends.

L'Union européenne ("l'UE") demande par la présente l'établissement d'un groupe spécial conformément aux articles 4:7 et 6 du *Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends* (le "Mémorandum d'accord") et à l'article XXIII de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (le "GATT de 1994").

La présente demande concerne le régime de droits d'accise en vigueur aux Philippines pour les spiritueux distillés et, plus particulièrement, les mesures ressortant, entre autres, des dispositions juridiques ci-après, en tant que telles et telles qu'appliquées, en droit et en fait, dans la mesure où elles se rapportent aux spiritueux distillés:

- article 141 du *Code des impôts de 1997* (Loi de la République n° 8424, *Loi portant modification du Code des impôts modifié et concernant d'autres questions*, Journal officiel du 1^{er} juin 1998, tel qu'il a été ultérieurement modifié, en particulier par l'article premier de la Loi de la République n° 9334, *Loi augmentant les taux de droits d'accise imposés sur les produits alcooliques et les produits du tabac, portant modification à cette fin des articles 131, 141, 142, 143, 144, 145 et 288 du Code des impôts de 1997 modifié*); et, dans la mesure où il est pertinent pour les mesures de mise en œuvre mentionnées ci-dessous, l'article premier de la Loi de la République n° 8240 antérieure connexe, *Loi portant modification des articles 138, 139, 140 et 142 du Code des impôts modifié et concernant d'autres questions* (Loi de la République n° 8240);
- articles 3.I, 4 et 5 du *Règlement fiscal n° 02-97 régissant l'imposition de droits d'accise sur les spiritueux distillés, les vins et les alcools fermentés* antérieur connexe, qui met en œuvre les dispositions pertinentes de la Loi de la République n° 8240;

- article premier du *Règlement fiscal n° 17-99 mettant en œuvre les articles 141, 142, 143 et 145 A) et C) 1), 2), 3) et 4) du Code des impôts de 1997 concernant l'augmentation des droits d'accise sur les spiritueux distillés, les vins, les alcools fermentés et les cigares et cigarettes emballés à la machine de douze pour cent (12%) au 1^{er} janvier 2000;*
- article 3 du *Règlement fiscal n° 9-2003 portant modification de certaines dispositions du Règlement fiscal n° 1-978 et du Règlement fiscal n° 2-97 concernant l'imposition de droits d'accise sur les produits alcooliques, les cigares et les cigarettes afin d'établir les règles et procédures à suivre pour fixer le prix de détail net courant des nouvelles marques de produits alcooliques et de produits du tabac et de leurs variantes;*
- article 2 du *Règlement n° 23-2003 mettant en œuvre la classification fiscale révisée des nouvelles marques de produits alcooliques et de leurs variantes sur la base de leurs prix de détail nets courants déterminés lors de l'enquête menée conformément au Règlement fiscal n° 9-2003;*
- articles A, B et C 2) a) du *Règlement fiscal n° 12-2004 spécifiant les taux de droits révisés pour les produits alcooliques et les produits du tabac introduits le 31 décembre 1996 ou avant cette date, et pour les produits alcooliques et les produits du tabac visés par les Règlements fiscaux n° 22-2003 et 23-2003, mettant en œuvre la Loi n° 9334; et*
- articles 1^{er} à 9 du *Règlement fiscal n° 3-2006 établissant les directives d'application des taux de droits révisés pour les produits alcooliques et les produits du tabac conformément aux dispositions de la Loi de la République n° 9334, et clarifiant certaines dispositions des règlements fiscaux existant y relatifs.*

Pour chacune des mesures susmentionnées, la présente demande couvre aussi tous amendements, remplacements, prorogations, mesures de mise en œuvre ou autres mesures connexes.

L'article 141 du *Code des impôts de 1997*, tel qu'il a été modifié et mis en œuvre, dispose, entre autres, ce qui suit¹:

"Spiritueux distillés. – sur les spiritueux distillés, des droits d'accise seront recouverts ... comme suit:

a) S'ils sont produits à partir de sève de *nipa*, de cocotier, de manioc, de *camote* ou de *corypha* ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne, à condition que ces matières premières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés, par litre d'alcool (proof), onze pesos et soixante-cinq centavos (11,65 P).

b) S'ils sont produits à partir de matières premières autres que celles qui sont énumérées au paragraphe précédent, le droit sera fonction du prix de détail net par bouteille d'une capacité volumique de sept cent cinquante millilitres (750 ml) (hors droit d'accise et taxe sur la valeur ajoutée) comme suit:

¹ Code des impôts de 1997 modifié et codifié au 1^{er} mars 2009.

- 1) moins de deux cent cinquante pesos (250 P) – cent vingt-six pesos (126 P) par litre d'alcool (proof);
- 2) entre deux cent cinquante pesos (250 P) et six cent soixante-quinze pesos (675 P) – deux cent cinquante-deux pesos (252 P) par litre d'alcool (proof); et
- 3) plus de six cent soixante-quinze pesos (675 P) – cinq cent quatre pesos (504 P) par litre d'alcool (proof)."

Les règlements fiscaux susmentionnés, lorsqu'ils énoncent le taux de droit d'accise applicable à chaque marque de spiritueux introduite sur le marché philippin, font la distinction entre les "spiritueux distillés locaux" (voir, par exemple, l'article A du Règlement fiscal n° 12-2004, qui fait référence aux "marques locales de spiritueux distillés produits à partir de sève de nipa, cocotier, etc., visés à l'article 141 ...") et les "spiritueux distillés importés" (voir, par exemple, l'article B du Règlement fiscal n° 12-2004, qui fait référence aux "marques importées de spiritueux distillés produits à partir de grains, de céréales, et de grains visés à l'article 141 ..."). Les allégations de l'UE concernent les taux de droits d'accise différents que les Philippines appliquent aux whiskys, gins, brandys, rhums, vodkas et autres spiritueux distillés locaux et importés.

En vertu de l'article 141 du *Code des impôts de 1997* et des autres mesures susmentionnées, les Philippines établissent et appliquent un régime de droits d'accise discriminatoire qui a des effets défavorables sur les importations de spiritueux distillés (code 22.08 du Système harmonisé) aux Philippines. Fondamentalement, en vertu de ce régime, les spiritueux distillés produits à partir de sève de nipa, de cocotier, de manioc, de camote ou de corypha ou à partir de jus, de sirop ou de sucre de canne, à condition que ces matières premières soient produites commercialement dans le pays où elles sont transformées en spiritueux distillés, sont assujettis à un taux de droit uniforme (de 11,65 pesos en 2009). Ces matières premières sont indigènes aux Philippines. Parallèlement, les spiritueux importés produits à partir d'autres matières premières sont assujettis à un système de fourchettes de prix assorties de taux de droits nettement supérieurs (entre 126 pesos et 504 pesos en 2009).

Ces mesures, prises individuellement ou combinées d'une quelconque façon, en tant que telles et telles qu'appliquées, en droit et en fait, sont incompatibles avec les obligations des Philippines au titre du GATT de 1994 et sont donc présumées annuler ou compromettre (ce qu'elles font effectivement) les avantages revenant normalement, directement ou indirectement, à d'autres Membres de l'OMC, dont l'UE. En particulier, les Philippines ont agi d'une manière incompatible avec la première phrase de l'article III:2 du GATT de 1994 en frappant, directement ou indirectement, les spiritueux distillés importés d'autres Membres de l'OMC, dont l'UE, de taxes ou autres impositions intérieures supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires. En outre, isolément et conjointement avec la première phrase de l'article III:2, en appliquant des taxes ou autres impositions intérieures aux produits importés et/ou nationaux d'une manière contraire aux principes énoncés au paragraphe 1 de l'article III du GATT de 1994, les Philippines ont agi d'une manière incompatible avec la deuxième phrase de l'article III:2 du GATT de 1994.

Le 29 juillet 2009, l'UE a demandé l'ouverture de consultations avec les Philippines en vue de trouver une solution mutuellement satisfaisante à la question. La demande a été distribuée dans le document WT/DS396/1 daté du 30 juillet 2009. Les consultations ont eu lieu à Manille le 8 octobre 2009 au sujet des mesures susmentionnées. Elles n'ont pas permis de régler de façon satisfaisante la question.

Par conséquent, l'UE a l'honneur de demander qu'un groupe spécial, doté du mandat type prévu à l'article 7:1 du Mémoire d'accord, soit établi pour examiner la plainte ci-dessus en vue de constater que les mesures susmentionnées adoptées ou maintenues par les Philippines sont incompatibles avec les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994, en tant que telles et telles qu'appliquées, en droit et en fait, et sont donc présumées annuler ou compromettre (ce qu'elles font effectivement) les avantages revenant normalement, directement ou indirectement, à d'autres Membres de l'OMC, dont l'UE.

ANNEXE G-2

**ORGANISATION MONDIALE
DU COMMERCE**

WT/DS403/4

29 mars 2010

(10-1710)

Original: anglais

PHILIPPINES – TAXES SUR LES SPIRITUEUX DISTILLÉS

Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les États-Unis

La communication ci-après, datée du 26 mars 2010 et adressée par la délégation des États-Unis au Président de l'Organe de règlement des différends, est distribuée conformément à l'article 6:2 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends.

Le 14 janvier 2010, les États-Unis ont demandé l'ouverture de consultations avec les Philippines conformément à l'article 4 du *Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends* ("Mémoire d'accord") et à l'article XXII de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* ("GATT de 1994") au sujet de la taxation par les Philippines de spiritueux distillés (WT/DS403/1). Des consultations ont eu lieu le 23 février 2010, mais elles n'ont pas permis de régler le différend.

Les Philippines taxent les spiritueux distillés à des taux qui diffèrent selon le produit à partir duquel le spiritueux est distillé. Les spiritueux distillés produits à partir de certaines matières qui sont couramment produites aux Philippines sont taxés à un taux faible. Les autres spiritueux distillés sont taxés à des taux notablement plus élevés (par exemple à un taux environ dix à 40 fois plus élevé que le taux appliqué au produit national). Le taux de taxation dépend aussi de la question de savoir si le produit à partir duquel le spiritueux est distillé est produit commercialement dans le pays où il est transformé en spiritueux distillés. Il apparaît que, du fait de la taxation des spiritueux distillés par les Philippines, les spiritueux distillés importés et les spiritueux distillés nationaux substituables ou directement concurrents ne sont pas taxés d'une manière analogue. Il apparaît que les taxes sont appliquées d'une manière qui accorde une protection à la production nationale. En outre, il apparaît que les taxes assujettissent les spiritueux distillés importés à des taxes internes qui excèdent celles qui sont appliquées aux produits nationaux similaires.

Les États-Unis croient comprendre que les instruments représentant les mesures des Philippines sont les suivants:

- article 141 du *Code des impôts de 1997* (Loi de la République n° 8424, *Loi portant modification du Code des impôts modifié et concernant d'autres questions*, tel qu'il a été ultérieurement modifié, en particulier par la Loi de la République n° 9334, *Loi augmentant les taux de droits d'accise imposés sur les produits alcooliques et les*

produits du tabac, portant modification à cette fin des articles 131, 141, 142, 143, 144, 145 et 288 du Code des impôts de 1997 modifié);

- *Loi de la République n° 8240, Loi portant modification des articles 138, 139, 140 et 142 du Code des impôts modifié et concernant d'autres questions;*
- *Règlement fiscal n° 02-97 régissant l'imposition de droits d'accise sur les spiritueux distillés, les vins et les alcools fermentés;*
- *Règlement fiscal n° 17-99 mettant en œuvre les articles 141, 142, 143 et 145 A) et C) 1), 2), 3) et 4) du Code des impôts de 1997 concernant l'augmentation des droits d'accise sur les spiritueux distillés, les vins, les alcools fermentés et les cigares et cigarettes empaquetés à la machine de douze pour cent (12%) au 1^{er} janvier 2000;*
- *Règlement fiscal n° 9-2003 portant modification de certaines dispositions du Règlement fiscal n° 1-97 et du Règlement fiscal n° 2-97 concernant l'imposition de droits d'accise sur les produits alcooliques, les cigares et les cigarettes afin d'établir les règles et procédures à suivre pour fixer le prix de détail net courant des nouvelles marques de produits alcooliques et de produits du tabac et de leurs variantes;*
- *Règlement n° 23-2003 mettant en œuvre la classification fiscale révisée des nouvelles marques de produits alcooliques et de leurs variantes sur la base de leurs prix de détail nets courants déterminés lors de l'enquête menée conformément au Règlement fiscal n° 9-2003;*
- *Règlement fiscal n° 12-2004 spécifiant les taux de droits révisés pour les produits alcooliques et les produits du tabac introduits le 31 décembre 1996 ou avant cette date, et pour les produits alcooliques et les produits du tabac visés par les Règlements fiscaux n° 22-2003 et 23-2003, mettant en œuvre la Loi n° 9334; et*
- *Règlement fiscal n° 3-2006 établissant les directives d'application des taux de droits révisés pour les produits alcooliques et les produits du tabac conformément aux dispositions de la Loi de la République n° 9334, et clarifiant certaines dispositions des règlements fiscaux existants y relatifs;*

ainsi que toutes modifications, mesures de remplacement, mesures connexes ou mesures d'application.

Il apparaît que les mesures des Philippines sont incompatibles avec les première et deuxième phrases de l'article III:2 du GATT de 1994.

En conséquence, les États-Unis ont l'honneur de demander, conformément à l'article 6 du Mémorandum d'accord, que l'Organe de règlement des différends établisse un groupe spécial, doté du mandat type énoncé à l'article 7:1 du Mémorandum d'accord, pour examiner la question exposée ci-dessus.

ANNEXE G-3

PROCÉDURES DE TRAVAIL DU GROUPE SPÉCIAL

28 juillet 2010

1. Pour mener ses travaux, le Groupe spécial suivra les dispositions pertinentes du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (Mémorandum d'accord). En outre, les procédures de travail ci-après seront d'application.
2. Le Groupe spécial communiquera aux parties¹ et aux tierces parties² le calendrier de ses travaux. Ce calendrier pourra être modifié par le Groupe spécial, selon qu'il sera approprié, après consultation des parties.
3. Le Groupe spécial procédera à ses délibérations internes en séance privée. Les parties au différend, et les tierces parties intéressées, n'assisteront aux réunions que lorsque le Groupe spécial les y invitera.
4. Les délibérations du Groupe spécial et les documents qui lui auront été soumis resteront confidentiels. Aucune disposition du Mémorandum d'accord n'empêchera une partie à un différend de communiquer au public ses propres positions. Les Membres traiteront comme confidentiels les renseignements qui auront été communiqués par un autre Membre au Groupe spécial et que ce Membre aura désignés comme tels. Comme prévu à l'article 18:2 du Mémorandum d'accord, dans les cas où une partie à un différend communiquera au Groupe spécial une version confidentielle de ses communications écrites, elle fournira aussi, si un Membre le demande, un résumé non confidentiel des renseignements contenus dans ses communications qui peuvent être rendus publics. Les résumés non confidentiels seront normalement communiqués au plus tard une semaine après que la communication écrite aura été présentée au Groupe spécial, à moins qu'un délai différent ne soit accordé par le Groupe spécial sur exposé de raisons valables. Le Groupe spécial pourra adopter des procédures additionnelles pour la protection des renseignements commerciaux confidentiels (RCC) communiqués par les parties au cours des travaux.
5. Avant la première réunion de fond du Groupe spécial avec les parties et conformément au calendrier approuvé par le Groupe spécial, les parties au différend feront remettre au Groupe spécial des communications écrites dans lesquelles elles présenteront les faits de la cause et leurs arguments. Les tierces parties pourront faire remettre au Groupe spécial des communications écrites après le dépôt des premières communications des parties, et conformément au calendrier approuvé par le Groupe spécial.
6. À sa première réunion de fond avec les parties, le Groupe spécial demandera à l'Union européenne et aux États-Unis, dans cet ordre, d'exposer leurs thèses respectives. Ensuite, pendant la même réunion, les Philippines seront invitées à présenter leur point de vue. Les parties se verront ensuite ménager la possibilité de faire des déclarations finales, toujours dans le même ordre.

¹ Tout au long du présent document, le terme "partie" désigne l'Union européenne, les États-Unis ou les Philippines, selon qu'il est approprié. Le terme "parties" désigne à la fois l'Union européenne, les États-Unis et les Philippines.

² Tout au long du document, l'expression "tierces parties" désigne l'Australie, la Chine, la Colombie (pour le différend DS403), les États-Unis (pour le DS396), l'Inde, le Mexique, le Taipei chinois, la Thaïlande et l'Union européenne (pour le différend DS403).

7. Toutes les tierces parties seront invitées par écrit à présenter leurs vues au cours d'une séance de la première réunion de fond du Groupe spécial réservée à cette fin. Toutes ces tierces parties pourront être présentes pendant toute cette séance.

8. Les réfutations formelles seront présentées lors d'une deuxième réunion de fond du Groupe spécial. Les Philippines auront le droit de prendre la parole avant l'Union européenne et les États-Unis. Les parties présenteront des réfutations écrites au Groupe spécial avant cette réunion, conformément au calendrier approuvé par le Groupe spécial.

9. Le Groupe spécial pourra à tout moment poser des questions aux parties et leur demander de donner des explications, soit lors d'une réunion avec elles, soit par écrit. En outre, chaque partie pourra poser des questions à la partie adverse, ainsi qu'aux tierces parties. Les réponses aux questions seront présentées par écrit au plus tard à la date fixée par le Groupe spécial. Les tierces parties ne pourront pas poser de questions aux parties ni aux autres tierces parties. Les réponses des parties et des tierces parties aux questions et les observations de chaque partie sur les réponses des autres parties aux questions ne seront pas jointes en tant qu'annexes au rapport du Groupe spécial. Elles seront mentionnées s'il y a lieu dans la section du rapport du Groupe spécial consacrée aux constatations.

10. Les parties au différend, ainsi que toute tierce partie présentant ses vues oralement, mettront à la disposition du Groupe spécial et de l'autre partie une version écrite de leurs déclarations orales, de préférence à la fin de la réunion, et en tout état de cause au plus tard le jour ouvrable suivant la réunion. Les parties et les tierces parties sont encouragées à fournir au Groupe spécial et aux autres participants à la réunion une version écrite provisoire de leurs déclarations orales au moment où la déclaration orale est présentée.

11. Tous les exposés oraux des parties devront être faits en présence des autres parties. De plus, les communications écrites de chaque partie, y compris les observations sur la partie descriptive du rapport, les réponses aux questions posées par le Groupe spécial et les observations sur les réponses faites par les autres parties, seront mises à la disposition des autres parties. Les tierces parties recevront des copies des premières communications écrites des parties.

12. Les parties présenteront tous les éléments de preuve factuels au Groupe spécial dès que possible et au plus tard pendant la première réunion de fond, sauf en ce qui concerne les éléments de preuve nécessaires aux fins des réfutations, des réponses aux questions ou des observations sur les réponses données par d'autres. Des exceptions pourront être autorisées par le Groupe spécial sur exposé de raisons valables, auquel cas les autres parties se verront accorder un délai pour faire des observations, selon qu'il conviendra.

13. Dans les sept (7) jours civils suivant la présentation d'une communication écrite ou d'une déclaration orale au Groupe spécial, chaque partie ou tierce partie remettra à ce dernier un résumé analytique de ladite communication ou déclaration. Ces résumés analytiques serviront uniquement à aider le Groupe spécial à rédiger avec concision la section de son rapport consacrée aux éléments factuels et aux arguments, afin que ce rapport puisse être traduit et distribué aux Membres en temps voulu. Ils ne se substitueront en aucune manière aux communications des parties. Les résumés fournis par chaque partie ne compteront pas plus de dix (10) pages. Les résumés fournis par les tierces parties ne compteront pas plus de trois (3) pages. Le Groupe spécial pourra, à la lumière de faits nouveaux, autoriser les parties ou les tierces parties à présenter des résumés plus longs.

14. Afin de faciliter la tenue du dossier du différend et le renvoi aux pièces présentées par les parties, il est demandé à ces dernières de numéroter leurs pièces par ordre chronologique tout au long des étapes du différend. Par exemple, les pièces présentées par l'Union européenne devraient être numérotées UE-1, UE-2, etc. Si la dernière pièce se rapportant à la première communication porte le

numéro UE-5, la première pièce relative à la communication suivante portera donc le numéro UE-6. Les pièces présentées par les États-Unis devraient être numérotées US-1, US-2, etc., et celles présentées par les Philippines, PH-1, PH-2, etc.

15. Les parties au différend ont le droit de déterminer la composition de leur propre délégation. Elles seront responsables de tous les membres de leur délégation et veilleront à ce qu'ils se conforment aux règles du Mémoire d'accord et aux procédures de travail du présent Groupe spécial, surtout en ce qui concerne la confidentialité des travaux. Chaque partie remettra au secrétaire du Groupe spécial et à l'autre partie une liste des membres de sa délégation pour 17 h 30, heure de Genève, le jour ouvrable précédant toute réunion avec le Groupe spécial.

16. Après la remise du rapport intérimaire, les parties auront deux (2) semaines pour demander par écrit le réexamen d'aspects précis du rapport intérimaire et pour demander la tenue d'une nouvelle réunion avec le Groupe spécial. Le droit de demander la tenue d'une telle réunion doit être exercé à ce moment au plus tard. Après la réception de toutes demandes écrites de réexamen, si aucune nouvelle réunion avec le Groupe spécial n'est demandée, chaque partie aura la possibilité de présenter des observations écrites sur les demandes écrites de réexamen des autres parties. Ces observations viseront uniquement à formuler des observations sur les demandes écrites de réexamen des autres parties.

17. Toute demande de décision préliminaire du Groupe spécial (y compris les décisions sur les questions de compétence) sera présentée au plus tard dans la première communication écrite d'une partie. Des exceptions pourront être autorisées par le Groupe spécial sur exposé de raisons valables. En cas de demande de décision préliminaire présentée par l'une des parties, le Groupe spécial demandera aux autres parties leurs points de vue, dans un délai à préciser. Le Groupe spécial informera sans délai les parties de toute décision préliminaire qu'il pourra rendre au cours de la procédure. En outre, il pourra également décider d'en informer les tierces parties, s'il y a lieu.

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

- a) Chaque partie et chaque tierce partie signifiera tout document présenté au Groupe spécial directement à toutes les autres parties, et aux tierces parties selon qu'il conviendra, et confirmera qu'elle l'a fait au moment où elle présentera son document au Secrétariat.
- b) Chaque partie et chaque tierce partie fera parvenir au Secrétariat les documents à déposer auprès du Groupe spécial avant 17 h 30, heure de Genève, aux dates limites établies par le Groupe spécial, à moins que ce dernier ne fixe une heure différente.
- c) Les parties et tierces parties fourniront au Secrétariat sept (7) copies papier de chacune de leurs communications écrites. Ces copies seront déposées auprès du Greffier pour le règlement des différends, ***** (bureau 3178) avant 17 h 30 aux dates dûment établies par le Groupe spécial. Le Groupe spécial pourra autoriser la remise des pièces en moins de huit exemplaires papier, par exemple dans le cas de pièces qui ne se prêtent pas à être remises sur papier, à condition qu'une demande motivée de la partie soit transmise au moins trois jours ouvrables de l'OMC avant la date limite correspondante, et que les autres parties en reçoivent une copie.

- d) Chaque partie et chaque tierce partie transmettra également des copies électroniques de tout document communiqué au Groupe spécial au moment où elle présentera le document au Secrétariat, dans un format compatible avec le logiciel d'édition de texte du Secrétariat. Si elle est fournie par courriel, la version électronique devrait être adressée à DSRegistry@wto.org, avec une copie à *****.*****@wto.org et *****.*****@wto.org. Si un CD-ROM est fourni, il devrait être remis à M. Ferdinand Ferranco, Greffier pour le règlement des différends de l'OMC.

19. Les présentes procédures de travail pourront être modifiées par le Groupe spécial selon qu'il sera approprié, après consultation des parties.

ANNEXE G-4

PROCÉDURES DE TRAVAIL DU GROUPE SPÉCIAL

Annexe

Procédures de travail additionnelles concernant les renseignements commerciaux confidentiels

31 août 2010

Les procédures ci-après s'appliquent aux renseignements commerciaux confidentiels (RCC) communiqués au cours de la procédure du Groupe spécial.

20. Aux fins de la présente procédure, les renseignements commerciaux confidentiels (RCC) s'entendent des renseignements sensibles du point de vue financier ou commercial, qui a) sont clairement désignés en tant que tels par la partie les communiquant, et b) qui ne sont pas autrement accessibles au grand public.

21. Comme l'exige l'article 18:2 du Mémorandum d'accord, une partie ayant accès aux RCC communiqués dans le cadre de la procédure du présent Groupe spécial les traitera comme étant confidentiels et ne les divulguera qu'aux personnes autorisées à les recevoir conformément aux présentes procédures de travail. Tout renseignement communiqué en tant que RCC au titre des présentes procédures ne pourra être utilisé qu'aux fins du présent différend et à aucune autre fin. Chaque partie est tenue de veiller à ce que ses employés et/ou conseillers extérieurs se conforment aux présentes procédures de travail pour protéger les RCC.

22. Les employés de l'Union européenne, des gouvernements des États membres de l'UE, du gouvernement des États-Unis et du gouvernement des Philippines, qui interviennent directement à titre officiel dans le cadre des procédures DS396 et DS403, auront accès aux RCC communiqués au cours de la procédure du présent Groupe spécial. Les Parties pourront donner accès aux RCC à des conseillers extérieurs agissant en leur nom au cours de la procédure et à leur personnel administratif. Les employés, responsables ou agents d'entreprises participant à la production, à l'exportation ou à l'importation des produits visés par le présent différend ne pourront pas avoir accès aux RCC.

23. Sans préjudice des dispositions relatives aux résumés non confidentiels du paragraphe 4 des procédures de travail, les tierces parties à la procédure du présent Groupe spécial recevront des versions non confidentielles des premières communications des parties au Groupe spécial. Les employés des gouvernements de l'Australie, de la Chine, de la Colombie (pour le différend DS403), de l'Inde, du Mexique, de la Thaïlande et du Taipei chinois, ainsi que les conseillers extérieurs, aux conditions énoncées aux paragraphes 21 et 22 ci-dessus, pourront demander à avoir accès aux RCC contenus dans les premières communications des parties au Groupe spécial afin de participer efficacement aux travaux de ce dernier. Le Groupe spécial décidera s'il convient de donner accès à ces RCC en consultation avec les parties. Sauf exposé de raisons valables, les tierces parties auront accès aux RCC dans les locaux du Secrétariat de l'OMC. Les tierces parties seront autorisées à examiner, mais non à copier, les RCC auxquels elles auront accès dans les locaux du Secrétariat de l'OMC. Les tierces parties qui auront eu accès aux RCC conformément au présent paragraphe disposeront si nécessaire d'une période additionnelle pour formuler des observations concernant ces RCC.

24. Les membres du Groupe spécial et les employés du Secrétariat de l'OMC affectés au règlement du présent différend auront accès aux RCC communiqués au cours de la présente procédure.

25. Une partie présentant des RCC dans une communication écrite (y compris dans une pièce jointe) fera figurer sur la page de couverture et la première page du document contenant des renseignements de cette nature la mention "contient des renseignements commerciaux confidentiels". Les renseignements spécifiques en question figureront entre double crochet, de la manière indiquée ci-après: [[xx.xxx.xx]] et la mention "contient des renseignements commerciaux confidentiels" sera apposée au haut de chacune des pages contenant les RCC. Une version non confidentielle, clairement identifiée comme telle, d'une communication écrite (y compris d'une pièce jointe) contenant des RCC sera transmise au Groupe spécial au plus tard le jour ouvrable suivant la communication de la version confidentielle contenant les RCC. Lorsqu'une déclaration orale contient des RCC, la partie présentant une telle déclaration informera au préalable le Groupe spécial que cette déclaration contient des RCC et le Groupe spécial veillera à ce que seules les personnes autorisées à avoir accès aux RCC conformément aux présentes procédures soient présentes dans la salle pour entendre cette déclaration. Une version écrite non confidentielle d'une déclaration orale contenant des RCC sera présentée au plus tard le jour ouvrable suivant la réunion lors de laquelle la déclaration aura été faite. Les versions non confidentielles des déclarations orales et des communications écrites seront rédigées de manière à faire raisonnablement comprendre la substance des RCC dont elles auront été expurgées.

26. Pour tous les RCC communiqués sous forme de code binaire, la mention "renseignements commerciaux confidentiels" apparaîtra clairement sur une étiquette figurant sur le support de mise en mémoire, et la mention "renseignements commerciaux confidentiels" apparaîtra clairement sur les fichiers en code binaire.

27. Le Groupe spécial ne divulguera dans son rapport aucun renseignement qui aura été désigné comme étant un RCC au titre des présentes procédures. Il pourra toutefois en tirer des conclusions.

28. Après la distribution du rapport du Groupe spécial aux Membres de l'OMC, et dans un délai fixé par ce dernier, chaque partie restituera tous les documents en sa possession communiqués en tant que RCC au cours de la procédure du Groupe spécial à la partie qui les aura communiqués à l'origine. Sinon, toujours dans le délai susmentionné fixé par le Groupe spécial, une partie pourra déclarer par écrit au Groupe spécial et aux autres parties que tous ces documents ont été détruits, conformément à ses obligations en matière de tenue des dossiers prévues dans sa législation nationale. Le Secrétariat de l'OMC aura le droit de conserver un exemplaire des documents contenant les RCC pour les archives de l'OMC.

29. Les communications contenant des renseignements qui auront été désignés comme étant des RCC au titre des présentes procédures de travail feront partie du dossier qui sera transmis à l'Organe d'appel dans l'éventualité où il serait fait appel du rapport du Groupe spécial.

30. À la demande d'une partie, le Groupe spécial pourra appliquer les présentes procédures de travail ou une version modifiée de ces procédures pour protéger des renseignements qui ne font pas partie des renseignements visés au paragraphe 20.
