

ANNEXE A

RÉPONSES AUX QUESTIONS DU GROUPE SPÉCIAL DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND

Table des matières		Page
Annexe A-1	Réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-2
Annexe A-2	Réponses du Canada aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-24
Annexe A-3	Réponses de l'Australie aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-47
Annexe A-4	Réponses de la Chine aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-50
Annexe A-5	Réponses des Communautés européennes aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-56
Annexe A-6	Réponses du Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-61

ANNEXE A-1

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

(24 septembre 2003)

Questions posées aux États-Unis

Question n° 1

Les États-Unis allèguent que le "régime d'exportation de la CCB" est incompatible avec l'article XVII:1 du GATT de 1994 (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 105). L'expression "régime d'exportation de la CCB" est définie au paragraphe 15 de la première communication des États-Unis comme comprenant i) le cadre juridique de la CCB, ii) l'octroi par le Canada à la CCB de privilèges exclusifs et spéciaux, et iii) les actions du Canada et de la CCB en ce qui concerne les achats et ventes de la CCB comportant des exportations de blé. À cet égard, veuillez fournir d'autres éclaircissements sur ce qui suit:

- a) Les États-Unis allèguent-ils que le "cadre juridique de la CCB" en tant que tel (en soi) est incompatible avec l'article XVII:1?

1. L'allégation des États-Unis est que la structure juridique de la CCB et ses incitations à agir d'une manière non commerciale la conduisent nécessairement à procéder à des ventes qui ne sont pas conformes aux règles énoncées à l'article XVII. Considéré conjointement avec d'autres aspects du régime d'exportation de la CCB, ce cadre juridique est incompatible avec les dispositions de l'article XVII.

- b) **Quelle est l'allégation des États-Unis en ce qui concerne "l'octroi ... à la CCB de privilèges exclusifs et spéciaux"? Il semble qu'aux paragraphes 3 et 50 de leur première communication écrite les États-Unis reconnaissent que les Membres peuvent octroyer des privilèges exclusifs ou spéciaux à des entreprises.**

2. L'article XVII repose sur le fait que les Membres peuvent accorder des privilèges exclusifs et spéciaux aux entreprises commerciales d'État. Cependant, compte tenu du fait que ces avantages et privilèges sont susceptibles de permettre aux entreprises commerciales d'État de se livrer à des pratiques ayant des effets de distorsion des échanges au détriment des autres Membres, l'article XVII impose des obligations spécifiques aux Membres qui fondent des entreprises commerciales d'État. Les États-Unis allèguent que le régime d'exportation de la CCB dans son ensemble, y compris les actions de la CCB résultant de l'exercice non contrôlé de ses privilèges exclusifs et spéciaux, est contraire aux obligations du Canada en ce qu'il conduit nécessairement la CCB à procéder à des ventes qui ne sont pas conformes aux règles énoncées à l'article XVII:1.

- c) **Quelles "actions" du gouvernement canadien en ce qui concerne les achats et ventes de la CCB comportant des exportations de blé sont incompatibles avec l'article XVII:1?**

3. Les "actions" du gouvernement du Canada qui affectent les achats et les ventes de blé sont les suivantes: 1) le fait que le Canada n'exerce pas son pouvoir de surveillance de la CCB, 2) l'approbation par le Canada du plan d'emprunt de la CCB et la garantie du Canada pour tous les emprunts ainsi que des ventes à crédit de la CCB, et 3) l'approbation et la garantie par le Canada du prix appliqué au titre de l'acompte à la livraison. Considérées conjointement avec d'autres aspects du régime d'exportation de la CCB, ces actions sont incompatibles avec les dispositions de l'article XVII.

- d) **Quelles "actions" de la CCB en ce qui concerne les achats et ventes de la CCB comportant des exportations de blé sont incompatibles avec l'article XVII:1?**

4. Les "actions" de la CCB sont les achats et les ventes de blé auxquels elle procède à des conditions discriminatoires et non commerciales.

Question n° 2

Concernant l'argument des États-Unis selon lequel le Canada est tenu au titre de l'article XVII:1 d'"assurer" que la CCB se conforme aux règles énoncées à l'article XVII:1, veuillez fournir des éclaircissements sur ce qui suit:

- a) **Les États-Unis font-ils valoir que la législation du Canada doit exiger, ou prescrire, que la CCB se conforme aux règles énoncées à l'article XVII:1? (première communication écrite des États-Unis, paragraphes 65 et 66)**

5. Non, les États-Unis ne font pas valoir qu'il suffirait que le libellé de la législation exige de la CCB qu'elle se conforme aux règles énoncées à l'article XVII:1 pour que le Canada s'acquitte des obligations lui incombant au titre de l'article XVII. De toute façon, il n'est pas contesté que le Canada ne maintient pas de telle disposition législative. Nous croyons savoir que, d'une façon générale, les Membres peuvent choisir le mécanisme auquel ils souhaitent recourir pour s'acquitter de leurs obligations dans le cadre de l'OMC. En l'espèce, en raison de la structure juridique de la CCB et de ses incitations, et du fait que, en l'absence de toute mesure de surveillance ou d'incitation compensatoire, la CCB est nécessairement amenée à procéder à des ventes qui ne sont pas conformes aux règles énoncées à l'article XVII, le Canada ne s'acquitte pas de ses obligations dans le cadre de l'OMC.

- b) **Les États-Unis font-ils valoir, que en plus d'imposer à la CCB une prescription législative pour qu'elle se conforme aux règles énoncées à l'article XVII:1, le Canada devrait exercer une surveillance sur ses opérations? (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 69 et note de bas de page 59) Ou la prescription en matière de surveillance remplace-t-elle la prescription législative?**

6. Bien que cette question décrive les moyens qui permettraient au Canada de se mettre en conformité avec l'article XVII, il n'est pas contesté que le Canada n'exerce pas actuellement une telle surveillance en application de la législation ou autrement. Considérée conjointement avec la structure juridique de la CCB et les incitations créées par le régime d'exportation de la CCB, cette absence de surveillance n'est pas compatible avec les obligations du Canada au titre de l'article XVII.

- c) **Concernant la prescription en matière de surveillance, quels seraient le niveau et le type de surveillance des pouvoirs publics nécessaires pour "assurer" la conformité avec les règles énoncées à l'article XVII:1?**

7. Il ne serait pas approprié que nous émettions des hypothèses sur le point de savoir si des mesures particulières adoptées par le Canada permettraient de mettre le régime d'exportation de la CCB en conformité. Le point de savoir si un certain niveau hypothétique de surveillance de la part du Canada permettrait d'aboutir à la conclusion que le Canada se conforme aux obligations lui incombant au titre de l'article XVII dépendrait de tous les faits et circonstances entourant le régime d'exportation de la CCB dans son ensemble. Le fait que le Canada n'exerce actuellement *aucune* surveillance de ce genre, conjugué aux autres aspects du régime d'exportation de la CCB, suffit pour conclure que le régime est incompatible avec les dispositions de l'article XVII.

- d) **Les dispositions de l'article 18 de la Loi sur la CCB sont-elles insuffisantes pour satisfaire à la prescription en matière de surveillance que réclament les États-Unis?**

8. Oui. En l'espèce, le Canada a indiqué que, bien qu'il puisse exercer une surveillance sur les activités de la CCB, il a décidé de ne pas le faire. Conjuguée aux autres aspects du régime d'exportation de la CCB établi par le Canada, cette absence de surveillance signifie que le Canada a manqué aux obligations lui incombant au titre de l'article XVII.

- e) **Les États-Unis font-ils valoir que, tant qu'une entreprise commerciale d'État a la faculté d'avoir un comportement proscrit par l'article XVII:1, le Membre qui maintient ou fonde une telle entreprise enfreint ledit article, ou font-ils valoir que, tant qu'une entreprise commerciale d'État a une telle faculté, le Membre concerné a l'obligation d'exercer une surveillance sur les opérations de l'entreprise commerciale d'État? (première communication écrite des États-Unis, paragraphes 67, 77 et 78)**

9. Aucune de ces déclarations ne traduit la position des États-Unis. Ce n'est pas le simple fait que la CCB a la faculté d'avoir un comportement proscrit par l'article XVII:1 qui entraîne une violation de l'article XVII. Ce sont plutôt la structure juridique de la CCB et ses incitations tout à fait particulières, et l'absence de toute mesure de surveillance ou d'incitation compensatoire, qui conduisent nécessairement la CCB à procéder à des ventes qui ne sont pas conformes aux règles énoncées à l'article XVII. L'absence de surveillance des pouvoirs publics n'est qu'un élément du régime de la CCB. Si cet élément, ou tout autre élément, devait être modifié, il faudrait alors réévaluer la compatibilité du régime de la CCB avec les règles de l'OMC.

- f) **Concernant le paragraphe 50 de la première communication écrite des États-Unis, pourquoi l'équilibre des droits et des obligations ne peut-il pas être préservé par une interprétation de l'article XVII:1 selon laquelle les Membres ont, au titre dudit article, le droit de fonder et de maintenir des entreprises commerciales jouissant de privilèges spéciaux ou exclusifs, mais qu'il leur faut seulement en contrepartie assumer la responsabilité au regard du droit international de tout comportement de ces entreprises dont il aurait été constaté qu'il n'était pas conforme à certaines règles prescrites?**

10. Nous ne voyons pas très bien ce que signifierait, dans le contexte de l'Accord sur l'OMC, le fait que le Canada "assumer[ait] la responsabilité au regard du droit international" si, comme il est indiqué au paragraphe 50 de la première communication des États-Unis, le Canada n'entreprenait pas "de s'assurer que l'entreprise commerciale d'État se conforme aux principes généraux de non-discrimination, pour ne procéder à des achats ou à des ventes qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial, et pour permettre aux entreprises des autres Membres d'avoir des

possibilités adéquates de participer dans des conditions de libre concurrence". Ainsi qu'il est mentionné précédemment, en l'absence d'une surveillance du gouvernement canadien et compte tenu de sa structure toute particulière, son régime d'exportation conduit nécessairement la CCB à procéder à des ventes qui ne sont pas conformes aux règles énoncées à l'article XVII. Le régime de la CCB est donc incompatible avec l'article XVII. Dans ces circonstances, on ne saurait dire que le Canada a assumé ses responsabilités au titre de l'Accord sur l'OMC.

Question n° 3

Les États-Unis font-ils valoir que, si la CCB se servait de ses privilèges pour procéder à des ventes à des conditions que ne pourraient normalement pas offrir ou que n'offriraient normalement pas des organismes de commercialisation du secteur privé, de telles ventes seraient nécessairement non conformes à des "considérations d'ordre commercial"?

11. Oui. Cet argument est étayé par la disposition de l'article XVII:1 b) concernant le fait qu'il faut permettre aux entreprises des autres Membres d'avoir des possibilités adéquates d'entrer en concurrence.

Questions posées aux deux parties

Question n° 6

Les "considérations d'ordre commercial" dont il est question à l'article XVII:1 b) varient-elles selon le type d'entité (par exemple coopérative, société par actions, etc.) qui effectue les opérations d'achat ou de vente?

12. Non. Les entités commerciales, qu'il s'agisse de coopératives ou de sociétés par actions, prennent leurs décisions dans un environnement qui est régi par les forces du marché. Ces forces du marché soumettent les entités commerciales à des disciplines, et ce quelle que soit leur structure organisationnelle. La CCB n'est pas soumise aux forces du marché de la même manière que les entreprises commerciales. Par exemple, une coopérative commerciale doit recruter des agriculteurs membres, et les agriculteurs sont libres de quitter la coopérative commerciale et de vendre leur blé ailleurs si elle ne leur procure pas des revenus satisfaisants. Une société par actions doit également faire concurrence à d'autres entreprises sur le marché pour acheter du blé et elle doit évaluer les risques commerciaux lorsqu'il lui faut décider du prix qu'elle peut payer pour le blé. Contrairement à une entreprise commerciale soumise aux forces du marché, la CCB dispose d'une offre garantie de blé parce que les agriculteurs n'ont pas d'autre solution viable que de lui vendre leur blé destiné à la consommation intérieure humaine et à l'exportation. En raison de cette offre garantie de blé, la CCB fait face à des risques et à une structure de prix différents de ceux d'un opérateur commercial.

Question n° 7

Veillez indiquer si, à votre avis, la CCB est une "entreprise d'État" ou une "entreprise" à laquelle ont été accordés des "privilèges exclusifs ou spéciaux", expressions employées à l'article XVII:1 a), et justifier votre réponse.

13. Nous estimons que la CCB est une entreprise commerciale d'État, ainsi que le reconnaît le Canada dans sa notification concernant les entreprises commerciales d'État.¹

¹ Voir le Groupe de travail des entreprises commerciales d'État, Nouvelle notification complète [du Canada] conformément à l'article XVII:4 a) du GATT de 1994 et au paragraphe 1 du Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XVII, G/STR/N/4/CAN, 5 novembre 2002 (pièce n° 1 des États-Unis).

Questions posées aux États-Unis

Question n° 8

Les États-Unis pourraient-ils confirmer que, en ce qui concerne la réception du grain étranger dans des installations ou silos canadiens, leur allégation est que les dispositions de l'article 57 de la Loi sur les grains du Canada, en tant que telles, sont incompatibles avec celles de l'article III:4 du GATT de 1994?

14. Oui, l'article 57 de la Loi sur les grains du Canada, en tant que tel, est incompatible avec les dispositions de l'article III:4.

Question n° 9

Les États-Unis pourraient-ils confirmer que, en ce qui concerne le mélange de grains, leur allégation est que les dispositions modifiées de l'article 56 1) du Règlement sur les grains du Canada (pièce n° 23 du Canada), en tant que telles, sont incompatibles avec celles de l'article III:4 du GATT de 1994?

15. Dans notre première communication, nous traitons de la mesure en vigueur au moment de l'établissement du Groupe spécial de mars et du Groupe spécial de juillet, c'est-à-dire de l'article 56 1) avant sa modification. Cette mesure, en tant que telle, est incompatible avec les dispositions de l'article III:4. La disposition modifiée, bien qu'elle n'entre pas dans le mandat du Groupe spécial, paraît aussi avoir le même effet puisque, ainsi que nous croyons le savoir, les grains des États-Unis ne peuvent pas être considérés comme du grain de l'Est canadien. En conséquence, il paraît aussi que la mesure modifiée, en tant que telle, est incompatible avec les dispositions de l'article III:4.

Question n° 10

Les États-Unis pourraient-ils indiquer si, en ce qui concerne le plafond des revenus, leur allégation est que les dispositions de l'article 150 1) de la Loi sur les transports au Canada, en tant que telles, sont incompatibles avec celles de l'article III:4 du GATT de 1994?

16. L'allégation des États-Unis est que l'article 150 1) et 150 2) de la Loi sur les transports au Canada, en tant que tel, est incompatible avec les dispositions de l'article III:4.²

Question n° 11

Les États-Unis pourraient-ils confirmer que, en ce qui concerne l'affectation des wagons, leur allégation est que les dispositions de l'article 87 de la Loi sur les grains du Canada, en tant que telles, sont incompatibles avec celles de l'article III:4 du GATT de 1994?

17. L'article 87 de la Loi sur les grains du Canada est incompatible avec les dispositions de l'article III:4. L'allégation du Canada selon laquelle les producteurs étrangers peuvent, au titre de l'article 87, utiliser des wagons du producteur est vide de sens. Seuls les producteurs canadiens peuvent bénéficier des wagons du producteur au titre de l'article 87 parce que toutes les gares de chargement des wagons du producteur sont situées en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba ou en Saskatchewan.

² Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 45.

Questions posées aux deux parties

Question n° 20

Une fois qu'il a déterminé que, en procédant à certaine[s] vente[s] à l'exportation, une entreprise commerciale d'État n'a pas agi conformément aux règles énoncées à l'article XVII:1 b), un groupe spécial peut-il constater sur cette seule base qu'il y a violation de l'article XVII:1, ou est-il nécessaire qu'il fasse une détermination distincte et supplémentaire sur le point de savoir si, en procédant à la (aux) vente(s) à l'exportation en question, l'entreprise commerciale d'État considérée ne s'est pas conformée aux principes généraux de non-discrimination?

18. L'article XVII:1 b) dispose que les obligations au titre de l'article XVII:1 a) "devront être interprétées comme imposant l'obligation" aux entreprises commerciales d'État de procéder à des achats et à des ventes en s'inspirant de considérations d'ordre commercial et d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates d'y participer dans des conditions de libre concurrence et conformément aux usages commerciaux ordinaires. L'article XVII:1 b) donne donc des exemples du comportement que prescrit l'article XVII:1 a). Le fait de ne pas avoir le comportement prescrit au titre de l'article XVII:1 b) constitue une violation de l'article XVII:1. Comme l'a constaté le Groupe spécial *Corée - Viande de bœuf*, "[u]ne conclusion selon laquelle le principe de non-discrimination a été enfreint suffirait à prouver qu'il y a violation de l'article XVII; de même, une conclusion selon laquelle une décision d'achat n'a pas été fondée sur des "considérations d'ordre commercial" suffirait à démontrer qu'il y a violation de l'article XVII".³

19. Par ailleurs, sur la base des faits en l'espèce, une constatation selon laquelle la CCB procède à des ventes qui ne sont pas conformes à des considérations d'ordre commercial au titre de l'article XVII:1 b) débouche nécessairement sur la conclusion selon laquelle la CCB ne se conforme pas aux principes généraux de non-discrimination. Dans le cadre de sa structure juridique et de ses incitations, la CCB se sert de la souplesse dont elle dispose en matière de fixation des prix pour procéder à des ventes à des conditions non commerciales afin de cibler des marchés d'exportation particuliers, ce qui entraîne une violation des principes généraux de non-discrimination.

Question n° 21

La deuxième clause de l'article XVII:1 b) impose aux entreprises commerciales d'État d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates "de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence".

- a) **L'expression "à ces ventes ou à ces achats" fait-elle référence aux "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" d'une entreprise commerciale d'État donnée, c'est-à-dire à l'expression utilisée à l'article XVII:1 a)? Autrement dit, l'expression "ces achats" désigne-t-elle les achats effectués par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (importations) et l'expression "ces ventes", les ventes effectuées par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (exportations)?**

20. Dans le contexte de la cause en l'espèce, l'expression "à ces achats ou à ces ventes" figurant dans la deuxième clause de l'article XVII:1 b) fait référence à la possibilité de participer aux ventes de blé de la CCB. On trouvera des explications plus complètes à ce sujet dans la réponse à la question n° 21 b) ci-après.

³ *Corée – Mesures affectant les importations de viande de bœuf fraîche, réfrigérée et congelée* (WT/DS161/RWT/DS169/R) (31 juillet 2000) (affaire ci-après dénommée *Corée – Viande de bœuf*), paragraphe 757.

- b) **Si l'on prend le cas d'une entreprise commerciale d'État exportatrice comme la CCB, les "entreprises" pertinentes des autres Membres sont-elles i) les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé); ii) les entreprises qui entrent en concurrence avec la CCB pour effectuer des ventes auprès des mêmes acheteurs de blé (c'est-à-dire les vendeurs de blé); ou iii) d'autres entreprises?**

21. Au titre de l'article XVII, une entreprise commerciale d'État a l'obligation d'offrir à toutes les entreprises une possibilité adéquate de *participer* à ses ventes ou à ses achats se traduisant par des importations ou des exportations dans des conditions de libre concurrence. Cette obligation, en plus de la première obligation au titre de l'article XVII:1 b) d'agir en s'inspirant de considérations d'ordre commercial, oblige un Membre à s'assurer que ses entreprises commerciales d'État jouissant d'avantages et privilèges spéciaux et exclusifs agissent comme des opérateurs commerciaux. En l'occurrence, les entreprises en cause comprendraient toutes les entreprises qui entrent en concurrence pour participer aux ventes de blé de la CCB, y compris les entreprises qui entrent en concurrence pour acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé), ainsi que les entreprises qui vendent du blé sur le même marché que la CCB (c'est-à-dire les vendeurs de blé).

Question n° 22

Prenons le cas d'un Membre dont une entreprise commerciale d'État exportatrice a le droit exclusif de vendre un produit agricole particulier à l'exportation et à des fins de consommation intérieure. Veuillez indiquer si, dans les situations ci-après, l'entreprise commerciale d'État procéderait à des ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b):

- a) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce qu'un fournisseur qui bénéficie d'une subvention à l'exportation essaye de conquérir le marché 2, alors que ce n'est pas le cas pour le marché 1.**

22. Pour répondre à cette question, nous supposons que l'entreprise commerciale d'État et le fournisseur subventionné mettent leur blé en vente aux mêmes conditions, sauf en ce qui concerne le prix. Nous supposons également que pour égaler le prix subventionné, l'entreprise commerciale d'État mettrait le blé en vente à un prix qui est inférieur à la valeur de remplacement du blé. Même si, à court terme, un fournisseur privé et une entreprise commerciale d'État pourraient de cette manière tous deux vendre leur blé à un prix inférieur à son coût afin d'égaliser le prix subventionné offert sur le marché d'exportation 2, à long terme un opérateur privé ne pourrait pas maintenir longtemps un tel comportement. Si une entreprise commerciale d'État se sert de ses privilèges spéciaux et exclusifs pour se livrer dans ces circonstances à une discrimination par les prix soutenue et à long terme entre les marchés d'exportation 1 et 2, elle n'agit pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

23. Un Membre ne peut pas manquer aux obligations lui incombant au titre de l'article XVII du GATT de 1994 simplement parce que son entreprise commerciale d'État vend son produit sur un marché où son concurrent a reçu des subventions à l'exportation. L'article XVII ne prévoit aucune exception de ce type. Il n'est pas permis au titre de l'article XVII à une entreprise commerciale d'État de se livrer à une discrimination par les prix en se servant de ses privilèges exclusifs et spéciaux d'une manière non commerciale et non transparente.

- b) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce que le marché 2 est pour elle prioritaire (par exemple en raison d'une croissance attendue de la demande d'importations) et que ce plus bas prix est destiné à dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché 2. L'entreprise**

commerciale d'État n'aurait pas demandé ni pu demander le prix qu'elle pratique sur le marché d'exportation 2 si elle ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs.

24. Dans ce cas, l'entreprise commerciale d'État ne procéderait pas à ses ventes en s'inspirant de considérations d'ordre commercial parce qu'elle ne pourrait pas se livrer à une discrimination par les prix sur le marché d'exportation 2 si elle ne jouissait pas de privilèges spéciaux et exclusifs.

- c) L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 que sur le marché d'exportation 2 parce que l'élasticité des prix de la demande d'importations sur le marché 1 est moins forte que sur le marché 2.**

25. Dans ce cas, si l'on suppose que l'entreprise commerciale d'État et un vendeur privé ne jouissant pas de privilèges spéciaux et exclusifs pourraient tous deux vendre leur produit à un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 en raison de l'élasticité des prix de la demande d'importations, l'entreprise commerciale d'État agirait en s'inspirant de considérations d'ordre commercial. Cependant, si c'était seulement l'entreprise commerciale d'État qui était en mesure de se livrer de cette manière à une discrimination par les prix en raison de l'exercice de ses privilèges spéciaux et exclusifs, elle n'agirait pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

- d) Même chose que pour c), mais en outre l'entreprise commerciale d'État tire des rentes de monopole (surprix) sur les deux marchés, ce qu'elle ne pourrait pas faire si elle ne jouissait pas du droit exclusif d'exporter le produit considéré (en supposant que le produit de l'entreprise commerciale d'État soit, par exemple, perçu comme étant d'une qualité supérieure telle que les autres produits ne lui font pas une grande concurrence).**

26. Une entreprise commerciale d'État qui tire des rentes de monopole sur les deux marchés, alors qu'elle ne pourrait pas le faire si elle ne jouissait pas d'avantages et de privilèges spéciaux et exclusifs, n'agit pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial. Bien qu'un opérateur commercial puisse être en mesure de tirer certaines rentes de monopole s'il fait face à une faible concurrence sur le marché, le fait qu'une entreprise commerciale d'État puisse se servir de ses avantages et privilèges spéciaux et exclusifs pour tirer des rentes de monopole sur des marchés quelle que soit l'élasticité des prix de la demande signifie qu'elle n'agit pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

Question n° 23

La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État utilisent leurs droits spéciaux ou exclusifs de telle façon que leurs achats ou leurs ventes se traduisant par des importations ou des exportations soient effectués à des conditions qui ne sont pas plus avantageuses pour l'entreprise commerciale d'État qu'elles ne l'auraient été si celle-ci ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs? Ou alors, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État agissent comme des opérateurs économiques rationnels, c'est-à-dire que dans leurs décisions d'achat ou de vente elles tiennent uniquement compte de leur propre intérêt économique?

27. L'article XVII:1 b) exige que les entreprises commerciales d'État agissent *commercialement*, et pas simplement rationnellement. Par conséquent, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) vise à assurer que les entreprises commerciales d'État ne se servent pas de leurs privilèges spéciaux au détriment des opérateurs commerciaux. Un Membre ne pourrait pas s'acquitter de la deuxième obligation au titre de l'article XVII:1 b) - offrir aux entreprises

des autres Membres des possibilités adéquates d'entrer en concurrence - si les privilèges spéciaux octroyés à une entreprise commerciale d'État pouvaient être utilisés pour acquérir des avantages spéciaux sur le marché. Il faut lire l'article XVII:1 b) dans son intégralité, et la première obligation énoncée à l'article XVII:1 b) ne peut pas rendre la deuxième obligation caduque. Ces deux obligations doivent être lues conjointement. Par conséquent, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) doit viser à assurer que les entreprises commerciales ne jouissant pas de privilèges spéciaux et exclusifs peuvent participer d'une manière adéquate et dans des conditions de libre concurrence aux achats et aux ventes se traduisant par des importations et des exportations de l'entreprise commerciale d'État.

Question n° 24

Conformément à l'article XVII:1 a), chaque Membre s'engage à ce que ses entreprises commerciales d'État "shall" [act] (agissent) d'une manière déterminée. Veuillez expliquer le sens et l'usage du terme "shall" à l'article XVII:1 a). En particulier, quelle différence de sens y aurait-il, le cas échéant, si l'article XVII:1 a) disposait que chaque Membre "s'engage" à ce que ses entreprises commerciales d'État "will" [act] (agiront) de la manière déterminée?

28. En l'occurrence, il faudrait donner au terme "shall" son sens ordinaire. Le terme "shall" suppose une obligation. D'après le *New Shorter Oxford Dictionary*, dans le contexte des lois, des réglementations, etc., le terme "shall" est "equivalent to an imperative" (équivalent à impératif).⁴ De même, d'après le *Merriam-Webster Dictionary*, le terme "shall" est "used in laws, regulations, or directives to express what is mandatory" (employé dans des lois, des règlements ou des directives pour exprimer ce qui est obligatoire).⁵ Plus simplement, l'obligation incombant à chaque Membre au titre de l'article XVII:1 a) est une prescription obligatoire voulant que les entreprises commerciales d'État auxquelles sont accordés des privilèges spéciaux et exclusifs se conforment aux principes généraux de non-discrimination prescrits dans le GATT de 1994.

29. Le libellé de l'article XVII, comme c'est le cas pour de nombreux articles du GATT de 1994, énonce des obligations en employant le terme "shall". Les États-Unis ne peuvent pas traiter du point de savoir comment un libellé différent ne figurant pas à l'article XVII pourrait ou ne pourrait pas modifier la nature des obligations en cause dans la présente affaire.

Questions posées aux États-Unis

Question n° 25

Concernant le paragraphe 58 de la première communication écrite des États-Unis, veuillez indiquer de quelle manière la note relative aux articles XI, XII, XIII, XIV et XVIII étaye le point de vue selon lequel l'article XVII:1 a) prescrit la non-discrimination entre les ventes sur le marché intérieur et les ventes sur les marchés d'exportation.

30. La portée de l'obligation énoncée à l'article XVII:1 a) de "se conforme[r] ... aux principes généraux de non-discrimination prescrits par le présent Accord" est vaste. Elle ne renvoie pas à un article particulier ni à une obligation particulière, mais plutôt aux principes généraux de non-discrimination que reflètent les obligations dans le cadre du GATT de 1994. Ce vaste renvoi à la non-discrimination engloberait la discrimination entre les ventes effectuées sur le marché intérieur et les ventes effectuées sur les marchés d'exportation.

31. Des groupes spéciaux antérieurs ont conclu que l'objectif de la note relative aux articles XI, XII, XIII, XIV et XVII du GATT de 1994 "[était] d'étendre au commerce d'État les règles de l'Accord

⁴ *New Shorter Oxford English Dictionary* (1993), page 2808.

⁵ *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary: Tenth Edition* (2001), page 1072.

général régissant le commerce privé et d'assurer que les parties contractantes ne puissent échapper à leurs obligations relatives au commerce privé par le biais d'opérations de commerce d'État".⁶ De fait, le Groupe spécial Corée - Viande de bœuf a constaté que l'objectif général de la note additionnelle - assurer que les Membres ne puissent échapper à leurs obligations par le biais d'opérations de commerce d'État - permettait de conclure que les "principes généraux de non-discrimination" mentionnés à l'article XVII:1 a) devaient englober le traitement national, c'est-à-dire la discrimination entre produits importés et nationaux.

32. La même logique peut s'appliquer aux restrictions à l'exportation et au comportement d'un monopole d'État à l'exportation. L'article XI dispose de façon générale qu'aucune prohibition ou restriction ne peut être appliquée à l'exportation. Autrement dit, un Membre ne peut pas s'opposer à l'exportation de marchandises vers des marchés. La note additionnelle indique clairement qu'un Membre ne peut pas contourner les obligations lui incombant au titre de l'article XI par le biais d'une entreprise commerciale d'État, et elle établit donc que les obligations énoncées à l'article XVII:1 a) comprennent la non-discrimination entre les ventes sur le marché intérieur et les ventes sur les marchés d'exportation.

Question n° 26

Concernant les paragraphes 17 et 65 de la première communication écrite des États-Unis, y a-t-il dans la Loi sur la CCB, ou dans toute autre législation ou réglementation, une quelconque disposition qui interdise à la CCB de procéder à des ventes se traduisant par des exportations de blé conformément à l'article XVII:1?

33. La CCB est tenue en vertu de la législation d'encourager la vente de blé canadien sur le marché mondial. Ce mandat établi par la loi et les actions du gouvernement canadien et de la CCB en ce qui concerne les achats et les ventes de blé, ainsi que les privilèges spéciaux et exclusifs accordés à la CCB par des lois et règlements, empêchent la CCB de procéder à des ventes d'une manière non discriminatoire, en s'inspirant de considérations d'ordre commercial et d'une manière qui permet aux entreprises des autres Membres d'avoir des possibilités adéquates d'entrer en concurrence. Si la CCB devait agir autrement, elle enfreindrait le mandat que lui confère la législation. En outre, le gouvernement canadien n'a pris aucune mesure pour s'assurer que la CCB se conforme aux prescriptions de l'article XVII.

Question n° 27

Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur la description que le Canada donne des opérations de vente à l'exportation de la CCB aux paragraphes 54 à 58 de sa première communication écrite?

34. Les paragraphes 54 à 58 ne contiennent aucun élément de preuve indiquant que la CCB agit d'une manière non discriminatoire, qu'elle agit en s'inspirant de considérations d'ordre commercial ou qu'elle offre aux entreprises des autres Membres des possibilités d'entrer en concurrence.

35. La CCB déclare qu'elle prévoit des "objectifs" pour chaque marché d'exportation afin de maximiser les résultats généraux du compte de mise en commun, mais elle n'indique pas quels sont les facteurs sur lesquels elle s'appuie pour fixer ces objectifs. De la même manière, le Canada déclare que les gestionnaires sont tenus d'obtenir certains "résultats acceptables" pour chaque vente, mais il ne fournit aucun renseignement sur la façon de calculer ces résultats acceptables. La CCB est incitée à se servir de ses privilèges spéciaux et exclusifs pour établir une discrimination entre les marchés étrangers et procéder à certaines ventes d'une manière non commerciale.

⁶ *Corée – Viande de bœuf*, paragraphe 749 (citant le rapport sur l'affaire *Japon - Restrictions à l'importation de certains produits agricoles* (L/6253, S35/180) (2 février 1988), paragraphe 5.2.2.2).

36. Enfin, au paragraphe 58, le Canada déclare que "la plupart", mais non la totalité, des prix de vente sont liés aux prix en vigueur sur les marchés à terme des États-Unis et que dans ses décisions en matière de prix la CCB prend "souvent", mais pas toujours, en compte les marchés à terme des États-Unis. La CCB reconnaît aussi implicitement que, si les différences de prix sont "essentiellement" fondées sur des considérations telles que le grade et la teneur en protéines des grains et les frais de transport, d'autres facteurs, sans doute non commerciaux, entrent aussi en jeu.

37. En fait, en mettant l'accent sur le blé de force roux de printemps, le paragraphe 58 ne dit pas tout. Il n'est pas du tout question du marché du blé dur, alors que la CCB compte pour plus de 50 pour cent des exportations mondiales de blé dur. Il n'y a pas de marché à terme pour le blé dur, et il n'y a aucune base sur laquelle se fondent les opérateurs commerciaux sur le marché du blé dur pour juger des prix du blé dur de la CCB.

Question n° 28

Concernant le paragraphe 80 de la première communication écrite des États-Unis, si la CCB cherche à vendre tout le blé qu'elle a acheté et que, ce faisant, elle s'efforce de trouver les meilleurs marchés et d'obtenir les meilleurs prix possibles, les ventes auxquelles elle procède de cette manière sont-elles conformes à des considérations d'ordre commercial?

38. Non. Le mandat de la CCB au titre de la Loi sur la CCB est d'obtenir des prix "raisonnables", sachant qu'elle a pour objectif d'encourager des ventes de blé. En conséquence, la CCB est obligée de maximiser les quantités vendues. En revanche, un opérateur commercial est seulement en mesure de tirer parti du "meilleur" prix sur un marché donné à condition que ce prix couvre la valeur de remplacement du blé qu'il vend. Les privilèges spéciaux et exclusifs de la CCB, y compris la garantie par les pouvoirs publics de tous les acomptes à la livraison pour le blé (qui équivalent à un coût d'acquisition fixe, garanti et connu), signifient que la CCB n'a pas besoin d'obtenir sur chaque marché un prix qui couvre ses coûts. En outre, les privilèges spéciaux et exclusifs de la CCB permettent à celle-ci de vendre le blé à des prix plus bas que ceux que pourraient jamais offrir des opérateurs commerciaux.

Question n° 29

Concernant l'article 7 1) de la Loi sur la CCB, le fait d'"encourager la vente du grain canadien sur le marché mondial" est-il un objectif de nature commerciale? (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 65)?

39. Le fait d'encourager les ventes n'est pas en soi incompatible avec des objectifs commerciaux. Il n'est toutefois que l'un des nombreux objectifs dont devrait tenir compte une entreprise commerciale lorsqu'elle agit conformément aux réalités et aux disciplines du marché commercial. Le Canada a accordé la CCB des privilèges spéciaux et exclusifs qui peuvent être utilisés pour encourager les ventes sans tenir compte d'autres considérations d'ordre commercial. Comme le gouvernement canadien garantit le coût d'acquisition du blé par la CCB (c'est-à-dire les acomptes versés aux agriculteurs), la CCB peut encourager les ventes sans avoir à se soucier de considérations d'ordre commercial, et enfreint de ce fait les obligations au titre de l'article XVII:1.

Question n° 30

Concernant la note de bas de page 12 de la première communication écrite des États-Unis, veuillez étayer l'affirmation selon laquelle la CCB fixe le prix de "rachat" à un niveau suffisamment élevé pour que le programme de "rachat" perde toute signification commerciale.

40. En vertu du programme de "rachat" de la CCB, les producteurs de blé qui veulent exporter leur blé de façon indépendante doivent à la fois racheter leur blé à la CCB moyennant le paiement d'une prime et obtenir une licence d'exportation de la CCB pour vendre ce blé à l'étranger. Le surprix est fixé par la CCB et représente le prix que la CCB détermine comme étant celui que le producteur obtiendrait s'il vendait son blé sur le marché étranger pour lequel la licence d'exportation est délivrée. Cela signifie que le producteur de blé doit verser à la CCB non seulement le coût du blé, mais également le rendement escompté qu'il obtiendra pour ce blé lorsqu'il sera vendu sur un marché étranger. La CCB fixe ce prix artificiel, qui n'est fondé sur aucun taux rendu public.

41. Le programme de "rachat" est prévu au titre de l'article 46 d) de la Loi sur la CCB. La partie pertinente de cet article dispose que le programme de "rachat" prescrit:

de recouvrer d[e l'agriculteur] une somme qui, de l'avis de la [CCB], correspond à l'avantage pécuniaire que représente la licence, mais uniquement dans la mesure où cet avantage découle, d'une part, du fait que sans elle les exportations de blé et de produits du blé seraient interdites et, d'autre part, des différences existant à ce moment entre les prix intérieurs et extérieurs du blé et des produits du blé.

42. Les seuls agriculteurs à participer au programme de rachat sont ceux qui croient pouvoir vendre leur blé à un prix artificiel supérieur au prix que la CCB détermine comme étant celui que les agriculteurs devraient obtenir à l'étranger. Il n'est pas étonnant qu'il y ait eu peu d'agriculteurs, voire aucun, qui choisissent d'accepter de courir ce risque. De fait, la CCB se sert de ses droits spéciaux et exclusifs pour priver les agriculteurs des avantages qu'ils seraient en mesure d'obtenir s'ils vendaient de leur blé de façon indépendante sur des marchés étrangers. Un programme de rachat similaire est offert pour les ventes de blé effectuées de façon indépendante sur le marché intérieur aux fins de consommation humaine.

Question n° 31

Les États-Unis affirment que les acomptes à la livraison versés par la CCB aux agriculteurs ont représenté en moyenne 65 à 75 pour cent de la valeur finale escomptée du blé vendu (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 25). Les États-Unis font-ils valoir que tout accord de commercialisation, comportant le versement d'un acompte ainsi qu'un accord de partage des recettes, est nécessairement incompatible avec un comportement commercial? Dans la négative, veuillez indiquer ce que serait un acompte "de nature commerciale" (en pourcentage de la valeur finale escomptée du blé vendu), compte tenu des services de commercialisation et autres fournis au titre d'un tel accord de commercialisation.

43. Les accords de commercialisation comportant le versement d'un acompte ne sont pas en soi incompatibles avec un comportement commercial. Cependant, la CCB jouit de privilèges spéciaux et exclusifs qui lui permettent de se servir de la mise en commun d'une manière qui est incompatible avec des considérations d'ordre commercial. Le gouvernement canadien garantit le prix appliqué par la CCB au titre de l'acompte à la livraison et exige dans la pratique des agriculteurs qu'ils vendent leur blé à la CCB, ce qui confère à celle-ci une plus grande flexibilité en matière de fixation des prix que ce ne serait le cas pour un opérateur commercial. La décision de la CCB de fixer le prix appliqué au titre de l'acompte à la livraison n'est pas régie par des considérations d'ordre commercial puisque la garantie de ces paiements par le gouvernement canadien permet de faire en sorte que soit comblé tout déficit éventuel du compte de mise en commun et que les agriculteurs ne puissent pas se retirer du régime de la CCB sans avoir à assumer des coûts importants. Autrement dit, la CCB n'a pas à faire face à la réalité commerciale d'une perte économique réelle sur ses ventes ou de la perte de sa source d'approvisionnement. Aucun opérateur commercial ne peut déterminer le prix auquel il achètera le blé sachant que le prix d'achat n'affectera pas les résultats financiers de l'entité commerciale. Le gouvernement canadien élimine les risques liés au marché de la décision de la CCB d'acheter du blé.

Question n° 32

Concernant le paragraphe 25 de la première communication écrite des États-Unis, veuillez préciser plus en détail comment le fait que le prix appliqué au titre de l'acompte à la livraison soit fixé par la CCB et le gouvernement du Canada, abstraction faite d'éventuelles garanties des acomptes par les pouvoirs publics, donne à la CCB une plus grande flexibilité en matière de fixation des prix que les autres sociétés de négoce des grains.

44. Un opérateur commercial ne se trouve pas en présence d'une offre garantie de blé à un prix d'achat fixe et connu tout au long de la campagne de commercialisation. La seule façon qu'il a d'obtenir une telle garantie du prix consiste à acheter des contrats à terme ou des contrats d'options pour se protéger contre les fluctuations des prix. Les certitudes en matière de prix donnent à la CCB une plus grande flexibilité en matière de fixation des prix que ce ne serait le cas pour toute autre société de négoce des grains, parce que la CCB fait face à une structure entièrement différente des risques liés aux fluctuations des prix qui ne dépend pas de considérations d'ordre commercial. Une société de négoce des grains du secteur privé devrait assumer un coût réel pour obtenir les mêmes certitudes dans des conditions commerciales.

Question n° 33

Veuillez fournir des éléments de preuve à l'appui de l'existence de deux prétendus déficits du compte de mise en commun (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 26). Le gouvernement canadien a-t-il comblé ces deux déficits?

45. La pièce n° 16 des États-Unis comprend les pages pertinentes des rapports annuels de la CCB où il est fait état de deux déficits du compte de mise en commun.⁷ Ces deux déficits ont été comblés par le gouvernement canadien.⁸

Question n° 34

Les États-Unis ont déclaré que, lorsque la CCB effectue une vente à crédit, le crédit est consenti à un taux commercial (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 36). Dans le même temps, les États-Unis ont déclaré que les garanties des pouvoirs publics pour les emprunts de la CCB permettent à cette dernière d'offrir des conditions de crédit plus favorables que celles qui sont consenties par des négociants en grains du secteur commercial (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 75). Veuillez indiquer comment peuvent être conciliées ces deux déclarations.

46. Du fait qu'elle dispose de privilèges spéciaux et exclusifs, la CCB a la possibilité d'accorder des conditions de crédit qui sont bien plus favorables que celles qui sont offertes par des vendeurs de grains du secteur commercial qui ne bénéficient pas d'emprunts garantis par les pouvoirs publics à des taux inférieurs à ceux du marché. La CCB peut prendre de plus grands risques qu'un négociant en grains du secteur commercial pour accorder des prêts parce qu'elle obtient son financement à des taux inférieurs aux taux commerciaux. Au paragraphe 75, les États-Unis font observer que, toutes autres choses étant égales, il découle directement de ses privilèges spéciaux et exclusifs en matière d'emprunts que la CCB sera en mesure de s'emparer d'une vente en courant un risque de crédit plus grand qu'il ne serait justifié si elle agissait suivant les mêmes considérations d'ordre commercial qu'un négociant en grains du secteur privé. Lorsque la CCB consent des crédits à des taux d'intérêt commerciaux, elle peut prendre des risques de crédit additionnels, par exemple en offrant une échéance plus longue que ne le ferait un opérateur commercial. Cela a pour effet de priver les

⁷ Voir Commission canadienne du blé, Rapport annuel: 1985-1986, pages 44-45; Commission canadienne du blé, Rapport annuel: 1990-1991, tableau A (pièce n° 16 des États-Unis).

⁸ *Ibid.*

entreprises des autres Membres d'une possibilité adéquate d'entrer en concurrence, puisqu'un négociant en grains du secteur privé, qui agit en s'inspirant de considérations d'ordre commercial et sans jouir des privilèges spéciaux et exclusifs de la CCB, ne serait pas en mesure de procéder à la vente aux mêmes conditions.

47. Il convient de noter qu'il découle directement de ses privilèges en matière d'emprunts garantis par les pouvoirs publics que la CCB a aussi une possibilité d'effectuer des opérations d'arbitrage. Nous ne voulons pas dire que la CCB ne tire jamais parti de cette possibilité. De fait, si la CCB prête à des taux commerciaux et emprunte à des taux inférieurs aux taux commerciaux, elle profite de l'écart entre les taux d'intérêt contrairement à ce que pourrait faire une entreprise commerciale d'un autre Membre agissant conformément aux usages commerciaux ordinaires.

Question n° 35

Les États-Unis font valoir que, comme la CCB est tenue de vendre tout le blé de l'Ouest canadien qui est produit, elle aura tendance à exporter de grandes quantités de blé à un prix inférieur à celui que commanderait une structure de commercialisation concurrentielle. Mais si la production de blé canadien devait diminuer parce que la CCB verse aux agriculteurs canadiens un prix inférieur à celui que commanderait une structure de commercialisation concurrentielle, les États-Unis peuvent-ils fournir un quelconque élément de preuve, théorique ou autre, en plus de leur pièce n° 15, indiquant que les quantités exportées par la CCB seraient dans le temps plus élevées avec la structure de commercialisation actuelle?

48. Conformément au mandat que lui confère la législation, la CCB cherche à maximiser toutes les ventes de blé de l'Ouest canadien produit pendant une campagne de commercialisation donnée. Grâce à ses privilèges spéciaux, elle dispose d'une plus grande flexibilité en matière de fixation des prix qu'une entité commerciale et elle peut réduire ses prix dans le but d'exporter de plus grandes quantités de blé.

49. Comme les agriculteurs ne peuvent pas, dans la pratique, vendre leur blé à titre privé aux fins de consommation intérieure humaine ou à l'exportation sans passer par la CCB, le fait que certains d'entre eux peuvent croire qu'ils pourraient obtenir un revenu plus élevé si la structure de commercialisation était plus concurrentielle ne pèse pas grandement dans la décision de produire du blé. Il n'y a en fait aucune possibilité de retrait, ainsi que l'ont démontré les producteurs de blé de l'Ouest canadien qui ont été emprisonnés pour avoir tenté de vendre leur blé eux-mêmes, sans passer par le coûteux programme de rachat qui empêche dans les faits les agriculteurs d'opérer en dehors de la structure de commercialisation de la CCB.

50. Si certains agriculteurs réduisaient leur production de blé, la CCB aurait encore accès à presque tout le blé produit dans l'Ouest canadien en raison de sa situation de monopsonne et elle disposerait donc toujours d'une offre relativement stable de blé de qualité supérieure disponible pour la vente. En fait, la CCB a versé aux agriculteurs une prime pour du blé de qualité supérieure même lorsqu'une telle prime n'était pas justifiée par la demande, ce qui a incité les agriculteurs de l'Ouest canadien à surproduire du blé de qualité supérieure. **D'après une étude conjointe de la CCB et du Manitoba Rural Adaptation Council Inc. (pièce n° 15 des États-Unis), au cours de la période de référence (1992-1997) la production de blé canadien roux de printemps de qualité supérieure a en moyenne été plus forte que la demande du marché, lequel était disposé à verser une prime pour du blé de cette qualité.** En particulier, l'analyse donne à entendre que la production de blé canadien de qualité supérieure a dépassé la demande de 32 pour cent au cours de la période 1992-1997. Les producteurs de blé de l'Ouest canadien répondent aux réalités d'un marché du blé dominé par la CCB et, comme il n'existe aucune autre structure de commercialisation, continuent de produire et de vendre à la CCB du blé d'une qualité et dans des quantités qui répondent à la demande de la CCB et non à celle du marché.

Questions posées aux deux parties

Question n° 42

À titre de complément à la pièce n° 24 du Canada, les parties pourraient-elles fournir une estimation du volume et de la proportion du grain des États-Unis importé au Canada à des fins de consommation intérieure, et ce par rapport au grain qui est importé à des fins de réexportation?

51. La pièce n° 17 des États-Unis contient des renseignements sur les expéditions totales de grains des États-Unis à destination du Canada. Les États-Unis ne recueillent pas de données sur l'utilisation de leurs grains au Canada et ils ne sont donc pas en mesure de fournir une estimation de leurs grains importés à des fins de consommation intérieure ou de réexportation.

Question n° 43

Les constatations figurant au paragraphe 11.169 du rapport du Groupe spécial Argentine – Peaux et cuirs *mutatis mutandis* et aux paragraphes 8.133 et 8.134 du rapport du Groupe spécial États-Unis - FSC (article 21:5 - CE) sont-elles pertinentes pour l'évaluation par le présent Groupe spécial du point de savoir si les mesures de séparation et de transport par chemins de fer des grains donnent lieu à un traitement différencié entre des produits "similaires" au sens de l'article III:4 du GATT de 1994?

52. Le raisonnement suivi dans les deux rapports est pertinent. Le Groupe spécial *États-Unis - FSC (article 21:5 - CE)* a explicitement constaté qu'un bien n'était pas "non similaire" du simple fait de son origine. Il a poursuivi en constatant que, pour des mesures d'application générale, "il n'est pas nécessaire de démontrer que des produits similaires ont effectivement fait l'objet d'échanges commerciaux pour établir qu'il y a violation de l'article III:4". Même lorsqu'il est du même type exactement qu'un grain canadien d'origine nationale, le grain originaire des États-Unis fait l'objet d'un traitement différencié en tant que "grain étranger" en vertu des mesures canadiennes de séparation et de transport par chemins de fer des grains. Comme l'origine ne peut à elle seule servir de fondement à une détermination selon laquelle deux marchandises ne sont pas des produits similaires, le fait que le Canada conteste que le grain des États-Unis n'est pas "similaire" au grain d'origine canadienne ne tient pas.

53. Concernant le raisonnement suivi dans l'affaire *Argentine - Peaux et cuirs*, le Groupe spécial chargé de cette affaire a constaté que, lorsque la structure et la conception de la mesure en cause établissent entre les produits une distinction qui n'était pas fondée sur les caractéristiques physiques ou les utilisations finales, mais plutôt sur des facteurs qui n'étaient pas pertinents pour la définition de la similarité, les éléments de preuve nécessaires pour qu'une partie établisse, comme cela lui incombait, l'existence d'une violation étaient minimes. Et, ainsi que l'a relevé le Groupe spécial *FSC*, l'origine du produit ne peut servir de fondement à une détermination selon laquelle deux produits ne sont pas "similaires". Là encore, comme les mesures canadiennes de séparation et de transport par chemins de fer des grains établissent une discrimination fondée sur l'origine - même lorsque toutes les autres caractéristiques des produits sont exactement les mêmes - on doit parvenir à la conclusion que la mesure en question s'applique aux produits nationaux et étrangers similaires. Par conséquent, la structure et la conception des mesures canadiennes indiquent clairement à elles seules que les produits similaires sont assujettis aux mesures canadiennes en cause.

Question n° 44

Tous les produits importés et d'origine nationale relevant de chacune des catégories de "grain" telles qu'elles sont définies à l'article 5 1) du Règlement sur les grains du Canada sont-ils des "produits similaires" aux fins de l'article III:4 du GATT de 1994, ou existe-t-il des

produits "similaires" différents au sein de chacune des catégories de grain? Tous les produits importés et d'origine nationale relevant de chacune des catégories de "grain" ou de "plante" telles qu'elles sont définies à l'article 147 de la Loi sur les transports au Canada sont-ils des "produits similaires" aux fins de l'article III:4 du GATT de 1994, ou existe-t-il des produits "similaires" différents au sein de chacune des catégories de grain ou de plante?

54. Tous les produits importés et nationaux relevant de chacune des catégories de "grain" telles qu'elles sont définies à l'article 5 1) du Règlement sur les grains du Canada sont des "produits similaires" aux fins de l'article III:4 (c'est-à-dire le blé dur étranger et le blé dur canadien, le canola étranger et le canola canadien, l'orge étranger et l'orge canadien).

55. Il en est de même pour les produits similaires relevant de chacune des catégories de "grain" ou de "plante" telles qu'elles sont définies à l'article 147 de la Loi sur les transports au Canada.

Question n° 45

Les parties pourraient-elles répondre à l'affirmation avancée par les Communautés européennes au paragraphe 43 de leur communication écrite en tant que tierce partie selon laquelle un réseau de manutention en vrac des grains, tel que celui qui est visé par la Loi sur les grains du Canada, "offre des avantages en matière de coûts par rapport à d'autres possibilités de distribution spéciales"?

56. L'affirmation des CE selon laquelle un réseau de manutention en vrac des grains, tel que celui qui est visé par la Loi sur les grains du Canada, "offre des avantages en matière de coûts par rapport à d'autres possibilités de distribution spéciales" doit être considérée dans le contexte de l'intégralité du paragraphe de la communication des CE, le paragraphe 43, qui est formulé comme suit:

En revanche, le fait évoqué par le Canada, à savoir que les producteurs étrangers ne sont pas obligés d'utiliser des silos à grains canadiens et peuvent, par exemple, livrer directement leur blé aux utilisateurs finals canadiens, ne fait pas disparaître les effets défavorables de l'entrée dans les silos. Il faut supposer qu'un réseau efficace de manutention en vrac des grains offre des avantages en matière de coûts par rapport à d'autres possibilités de distribution spéciales. De la même manière, le fait qu'une autorisation exceptionnelle d'utiliser les silos et un processus "bien connu et utilisé" ne fait pas disparaître le traitement moins favorable des grains étrangers.

57. Nous croyons que la phrase clé de ce paragraphe est que la possibilité de recourir à d'autres circuits de distribution ou à des autorisations exceptionnelles "ne fait pas disparaître le traitement moins favorable des grains étrangers". Les prescriptions législatives qui s'appliquent à l'entrée des grains canadiens dans le réseau de manutention en vrac des grains et à leur sortie sont beaucoup moins contraignantes que pour les grains étrangers. Si les grains étrangers étaient traités d'une manière aussi favorable que les grains canadiens similaires dans le réseau de manutention en vrac, ils pourraient être transportés à un coût bien moindre.

58. Si la grande majorité des grains au Canada passe par le réseau de manutention en vrac des grains, c'est pour une raison, à savoir que la plupart des producteurs de grains n'ont pas d'autre solution efficace. La majorité des grains sur le marché sont vendus à des acheteurs qui ont besoin de grandes quantités que ne peuvent fournir des agriculteurs individuels expédiant directement de petits lots à des utilisateurs finals en dehors du réseau de manutention en vrac des grains. Ce dernier permet à de nombreux producteurs de grains de regrouper de petites quantités de grains dans les silos et d'expédier en vrac les grandes quantités dont ont besoin les acheteurs. Les agriculteurs qui ne peuvent pas tirer parti du réseau de manutention en vrac des grains font face à des coûts de manutention et de transport prohibitifs. Par exemple, les tarifs du camionnage sont sensiblement plus élevés que ceux du transport ferroviaire et ils ne représentent pas une solution économique viable pour la plupart des

producteurs. Il est difficile et coûteux d'accéder au réseau ferroviaire en tant que producteur individuel au lieu de passer par le réseau de manutention en vrac.

Questions posées aux États-Unis

Question n° 46

Concernant les paragraphes 207, 217 et 279 de la première communication écrite du Canada, est-il exact que l'article III:4 du GATT de 1994 n'est pas applicable aux lois affectant le transport des marchandises en transit?

59. Il ne fait aucun doute que l'article III est applicable aux mesures en cause dans la présente affaire. Les références faites par le Canada à l'article V du GATT de 1994 et aux expéditions en transit ne sont pas pertinentes en l'espèce. Les lois et règlements en cause dans la présente affaire – la Loi sur les grains du Canada et le Règlement sur les grains du Canada – sont des mesures qui affectent le transport et la distribution des grains sur le marché intérieur. Ces mesures affectent tous les grains étrangers et nationaux qui arrivent à une installation de manutention en vrac. Tous les grains étrangers ou nationaux qui entrent dans le réseau canadien de manutention en vrac des grains sont soumis à la réglementation intérieure applicable aux grains dès l'instant où ils arrivent à un silo au Canada, quelle que soit leur destination finale.

60. Il y a un cas de figure limité où les grains des États-Unis sont véritablement "en transit" au Canada et où ils ne sont pas soumis au processus réglementaire canadien. Les grains des États-Unis qui sont expédiés par chemins de fer dans des wagons plombés à partir de l'État américain du Montana et qui traversent le Canada sans s'arrêter jusqu'à ce qu'ils parviennent à leur destination finale dans l'État américain de Washington ne sont pas soumis aux mesures intérieures du Canada parce que ces grains n'entrent jamais dans le réseau canadien de manutention des grains. Les règles canadiennes applicables au transport en transit ne sont pas en cause dans la présente affaire.

Question n° 47

Concernant le paragraphe 91 de la première communication écrite des États-Unis, veuillez indiquer de quelle manière l'article 57 de la Loi sur les grains du Canada et l'article 56 du Règlement sur les grains du Canada affectent le "transport" des grains.

61. Le réseau canadien de manutention en vrac des grains est le réseau intérieur de distribution et de transport des grains au Canada. La Loi sur les grains du Canada et le Règlement sur les grains du Canada forment la structure réglementaire du réseau de manutention en vrac des grains, y compris pour la réception et le traitement des grains dans les installations situées dans tout le Canada. La plupart des grains transportés à l'intérieur du Canada seront, à un moment ou un autre, réceptionnés et/ou entreposés dans un silo à grains canadien. Le libellé des deux articles de la Loi sur les grains du Canada et du Règlement sur les grains du Canada dispose que les installations (ou silos) canadiens ne doivent pas recevoir de grains étrangers, sauf autorisation, et ne doivent pas mélanger du grain étranger avec du grain canadien. Comme les silos forment le principal réseau de transport et de distribution des grains, ces règles affectent nécessairement le transport et la distribution des grains.

Question n° 48

Quelle est la réaction des États-Unis face à l'affirmation avancée par le Canada dans sa première communication écrite (paragraphe 238) selon laquelle "depuis l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC, la CCG n'a jamais refusé l'entrée de grains étrangers dans des silos canadiens"?

62. En l'espèce, la question n'est pas de savoir si la CCG a refusé l'entrée de grains étrangers dans des silos canadiens. La réglementation administrée par la CCG a pour effet d'accorder aux grains étrangers un traitement moins favorable qu'aux grains canadiens similaires. La CCG peut octroyer des licences, mais ces licences sont accordées sous condition et exigent des silos qu'ils satisfassent à d'autres prescriptions réglementaires lourdes qui ne s'appliquent pas aux grains canadiens similaires.

Question n° 49

Les États-Unis pourraient-ils fournir une version complète de la Loi sur les transports au Canada (pièce n° 9 des États-Unis)?

63. Une version complète est jointe en tant que pièce n° 18 des États-Unis.

Question n° 50

Les États-Unis souscrivent-ils à l'affirmation avancée par le Canada au paragraphe 282 de sa première communication écrite selon laquelle les seuls mouvements de grains effectués par chemins de fer soumis au plafond des revenus qui affectent le transport des grains importés destinés à la vente sur le marché intérieur sont les mouvements de grains importés vers Thunder Bay ou Armstrong pour utilisation au Canada?

64. Les États-Unis ne souscrivent pas du tout à l'affirmation du Canada selon laquelle les seuls mouvements de grains effectués par chemins de fer qui sont pertinents sont les mouvements de grains originaires des États-Unis à destination de Thunder Bay ou d'Armstrong pour utilisation au Canada. Ainsi qu'il est indiqué dans la propre communication du Canada, le plafond des revenus s'applique à tous les mouvements de grains qui "sont originaires de l'Ouest canadien".⁹ Le plafond des revenus s'applique donc au transport de tous les grains à l'intérieur du Canada à partir de points situés dans l'Ouest canadien et à destination d'autres ports canadiens. Tous ces mouvements sont visés par l'article III:4.

Question n° 51

Concernant le paragraphe 100 de la première communication écrite des États-Unis:

a) Les États-Unis pourraient-ils indiquer de quelle manière le plafond des revenus a pour effet de conférer un avantage concurrentiel au grain de l'Ouest canadien par rapport au grain importé pour ce qui est du transport intérieur des grains?

65. Comme les compagnies de chemins de fer qui dépassent le plafond des revenus doivent acquitter une amende élevée, elles fixent le transport du grain de l'Ouest canadien soumis au plafond à des tarifs inférieurs au niveau qui pourrait les amener à dépasser le plafond. Les tarifs demandés pour le transport par chemins de fer du grain importé peuvent être fixés à un niveau supérieur à ceux qui sont demandés pour le transport du grain canadien parce que le plafond des revenus ne s'applique pas aux expéditions de grains étrangers.

b) Pourquoi le plafond des revenus plutôt que le volume des grains expédiés imposerait-il des limites aux compagnies de chemins de fer régies pour la fixation de leurs tarifs?

66. Le revenu gagné par mile a des chances d'être plus prévisible que le volume transporté. En raison du secret qui entoure les opérations de la CCB, les compagnies de chemins de fer font face à une grande incertitude quant au volume de marchandises à transporter, ainsi qu'à la synchronisation et

⁹ Première communication du Canada, paragraphe 269.

à l'importance de la demande de matériel ferroviaire pendant la campagne de commercialisation. Nous croyons savoir que les compagnies de chemins de fer n'ont jamais refusé de transporter du grain de la Commission. Comme les compagnies de chemins de fer ont peu de contrôle sur le volume, les tarifs sont fixés à un niveau suffisamment bas pour que des ajustements puissent être opérés si le niveau des revenus annuels devenait préoccupant, et les possibilités sont grandes de relever les tarifs sans dépasser le plafond des revenus.

- c) **Les États-Unis pourraient-ils indiquer de quelle manière un système qui semble prescrire un tarif moyen maximal a pour effet de conférer un avantage concurrentiel au grain de l'Ouest canadien?**

67. Pour une explication de la manière dont le plafond des revenus a pour effet de conférer un avantage concurrentiel au grain de l'Ouest canadien, prière de se reporter à la réponse des États-Unis à la question n° 51 a).

Question n° 52

Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur les paragraphes 290 et 291 de la première communication écrite du Canada?

68. Aux paragraphes 290 et 291, il est question des mouvements du grain comportant un segment de transport non soumis au plafond des revenus applicable aux mouvements intérieurs du grain. Le Canada passe toutefois sous silence les cas où le plafond des revenus s'applique à la totalité du parcours, c'est-à-dire aux expéditions vers l'Ouest à des fins d'exportation ou aux expéditions vers l'Est qui s'arrêtent à Thunderbay. Les compagnies de chemins de fer pratiquent des tarifs inférieurs pour les expéditions de grain de l'Ouest canadien soumis au plafond, et ce que le plafond des revenus s'applique à une partie ou à la totalité du parcours, de sorte qu'elles ne payent pas l'amende pour dépassement du plafond. Par conséquent, dans la pratique, le plafond des revenus des compagnies de chemins de fer maintient les tarifs de transport du grain de l'Ouest canadien à des niveaux plus bas. Les expéditions de grain de l'Ouest canadien qui sont soumises au plafond des revenus des compagnies de chemin de fer sont passibles de frais de transport moins élevés que ceux qui devraient être acquittés en l'absence du plafond. Ces frais de transport moins élevés accordent aux grains canadiens un traitement plus favorable qu'aux grains étrangers similaires.

69. Par ailleurs, aucun élément n'étaye l'argument formulé par le Canada aux paragraphes 290 et 291 de sa communication écrite selon lequel les compagnies de chemins de fer peuvent demander un tarif aussi élevé qu'elles veulent pour la partie non réglementée du transport et un tarif bas pour la partie réglementée du transport, de sorte que le tarif moyen reflète un tarif "du marché".

Question n° 53

Les États-Unis pourraient-ils confirmer que, en ce qui concerne l'affectation des wagons, leur allégation est que les dispositions de l'article 87 de la Loi sur les grains du Canada, en tant que telles, sont incompatibles avec l'article III:4 du GATT de 1994?

70. Oui, les États-Unis allèguent que l'article 87 de la Loi sur les grains du Canada est incompatible avec l'article III:4 du GATT de 1994.

Question n° 54

Concernant le paragraphe 101 de leur première communication écrite, les États-Unis pourraient-ils indiquer de quelle manière "[l]a mise à disposition de wagons publics pour le transport des grains canadiens réduit les frais de transport pour tous les grains qui bénéficient de cet avantage".

71. La fourniture de wagons par le gouvernement canadien permet aux compagnies de chemins de fer de ne pas avoir à supporter les coûts de propriété associés à ces wagons. Par conséquent, les compagnies de chemins de fer peuvent pratiquer des tarifs plus bas que si elles devaient elles-mêmes louer ou acheter les wagons et prendre en compte ces coûts additionnels dans les taux de fret. Cette économie de coûts est transmise à ceux qui transportent des grains canadiens au titre du programme d'affectation des wagons aux producteurs.

Question n° 55

Les États-Unis pourraient-ils préciser plus en détail l'affirmation qu'ils avancent au paragraphe 101 de leur première communication écrite selon laquelle le programme d'affectation des wagons aux producteurs "exclut tous les grains importés" et fournir d'autres éléments de preuve à l'appui de cette affirmation?

72. Bien que le Canada dise le contraire, les producteurs étrangers ne peuvent pas bénéficier du programme d'affectation des wagons aux producteurs, car tous les sites de chargement sont situés au Canada.¹⁰ En outre, la réglementation pertinente ne dispose pas que les grains étrangers sont admis au bénéfice du programme d'affectation des wagons aux producteurs.

Question n° 56

Concernant leurs allégations au titre de l'Accord sur les MIC, que veulent précisément dire les États-Unis lorsque, dans leur première communication écrite (paragraphe 103), ils affirment ce qui suit:

- a) **Les prescriptions concernant la séparation du grain obligent les exploitants de silos à "utiliser" des grains canadiens d'origine nationale; les prescriptions en matière de plafond des revenus des compagnies de chemins de fer obligent les expéditeurs à "utiliser" des grains canadiens d'origine nationale; et les prescriptions du programme d'affectation des wagons aux producteurs obligent les expéditeurs à "utiliser" des grains canadiens d'origine nationale?**
- b) **Quelles sont précisément les "prescriptions" que contestent les États-Unis pour chacune des mesures mises en cause?**
- c) **Quel est l'"avantage" que cherchent à obtenir les expéditeurs étrangers selon ce qu'affirment les États-Unis?**

73. Les réponses aux points a), b) et c) sont examinées ci-après dans le cas à la fois des exploitants de silos et des expéditeurs.

74. Dans le cas des exploitants de silos, par "utiliser" il faut entendre la manutention des grains au cours des opérations commerciales normales, c'est-à-dire la manutention, le stockage et le transport. Les prescriptions mises en cause sont l'interdiction énoncée dans la Loi sur les grains du Canada de recevoir des grains étrangers dans les installations (ou silos) au titre de l'article 57 et l'interdiction

¹⁰ Voir Chemin de fer Canadian Pacific, "CPR Producer Car Loading Sites," que l'on peut consulter à l'adresse suivante: <http://www8.cpr.ca/cms/English/Customers/New+Customers/What+We+Ship/Grain/Producer+Cars.htm> (version anglaise consultée pour la dernière fois le 23 septembre 2003) (pièce n° 19 des États-Unis); voir aussi CN, "Liste des gares – Chargeurs de wagons consignés aux producteurs", que l'on peut consulter à l'adresse suivante: http://www.cn.ca/productsservices/grain/Canadaorigin/fr_KFGrainCNProducerCarLoaderStationList.shtml (version anglaise consultée pour la dernière fois le 23 septembre 2003) (pièce n° 20 des États-Unis).

énoncée dans le Règlement sur les grains du Canada de mélanger des grains étrangers au titre de l'article 56 1). Le respect des prescriptions relatives à la teneur en éléments nationaux peut être facilité grâce à divers mécanismes réglementaires, dont certains sont plus transparents que d'autres. L'interdiction de recevoir des grains étrangers dans les silos et l'interdiction de mélanger des grains étrangers sont des prescriptions "obligatoires" et "ayant force exécutoire" au sens de la Liste exemplative de l'Accord sur les MIC. En outre, elles confèrent aussi des avantages directs en matière de coûts aux exploitants de silos qui accordent la préférence aux grains canadiens par rapport aux grains étrangers parce que la nécessité d'obtenir une autorisation spéciale pour accepter et/ou mélanger des grains étrangers et les conditions contraignantes auxquelles sont souvent subordonnées de telles autorisations créent un régime réglementaire qui récompense financièrement les silos qui privilégient les grains canadiens par rapport aux grains étrangers. Ces questions sont exposées plus en détail au paragraphe 100 de la première communication écrite des États-Unis.

75. Dans le cas des expéditeurs, par "utiliser" il faut entendre l'expédition des grains par chemins de fer. Les prescriptions mises en cause en l'occurrence sont la prescription selon laquelle seuls des grains canadiens peuvent être expédiés pour être admissibles au plafond des revenus des compagnies de chemins de fer, et la prescription selon laquelle il faut expédier des grains canadiens pour être admis au bénéfice du programme d'affectation des wagons aux producteurs. Les deux prescriptions confèrent des avantages en matière de coûts sous la forme des plus bas taux de transport par chemins de fer qui sont accordés aux expéditeurs qui choisissent d'expédier des grains canadiens plutôt que des grains étrangers. Là encore, ces questions sont exposées plus en détail au paragraphe 101 de la première communication écrite des États-Unis.

LISTE DES PIÈCES

- Pièce n° 16 des États-Unis Commission canadienne du blé, Rapport annuel: 1985-1986, pages 44 et 45; Commission canadienne du blé, Rapport annuel: 1990-1991, tableau A.
- Pièce n° 17 des États-Unis Département de l'agriculture des États-Unis (USDA), Foreign Trade Statistics: Foreign Agricultural Service Export Commodity Aggregations for Canada: 1999-2003.
- Pièce n° 18 des États-Unis Loi sur les transports au Canada, L.R.C., chapitre 10 (1996).
- Pièce n° 19 des États-Unis Chemin de fer Canadian Pacific, "CPR Producer Car Loading Sites", *que l'on peut consulter à l'adresse suivante:* <http://www8.cpr.ca/cms/English/Customers/New+Customers/What+We+Ship/Grain/Producer+ Cars.htm>.
- Pièce n° 20 des États-Unis CN, "Liste des gares – Chargeurs de wagons consignés aux producteurs", *que l'on peut consulter à l'adresse suivante:* http://www.cn.ca/productsservices/grain/Canadaorigin/fr_KFGrainCN ProducerCarLoaderStationList.shtml.

ANNEXE A-2

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

(24 septembre 2003)

"CCB" signifie la "Commission canadienne du blé".

L'expression "entreprise commerciale d'État" désigne le type d'entreprise visée par l'article XVII.

Questions posées au Canada:

4. Le Canada semble dire qu'il faudrait comparer les ventes de la CCB aux ventes d'un organisme de commercialisation coopératif du secteur privé (première communication écrite du Canada, paragraphe 85 lu conjointement avec le paragraphe 89). Cependant, les entreprises du secteur privé ne jouissent normalement pas de privilèges similaires à ceux dont jouit la CCB. Le Canada fait-il valoir que, si la CCB se servait de ses privilèges pour procéder à des ventes à des conditions que ne pourraient normalement pas offrir ou que n'offriraient normalement pas des organismes de commercialisation du secteur privé, de telles ventes seraient non conformes à des "considérations d'ordre commercial"?

1. Par définition, les "privilèges exclusifs ou spéciaux" confèrent aux entreprises commerciales d'État certains privilèges (ou avantages) dont ne jouissent pas d'autres entreprises ou qui possèdent un caractère spécial. Il découle nécessairement du droit des Membres d'accorder de tels privilèges que les bénéficiaires de ces privilèges ont le droit de les utiliser, y compris dans le cadre de leurs activités commerciales. Par exemple, si un Membre a le droit d'accorder à une entreprise un monopole d'exportation, le bénéficiaire d'un tel privilège de monopole doit aussi avoir le droit d'user et de jouir de l'avantage de détenir un monopole sur le marché où il possède un tel privilège exclusif.

2. Par conséquent, on ne saurait examiner si une entreprise commerciale d'État agit conformément à l'article XVII en utilisant de tels privilèges que par comparaison avec une entité privée qui jouirait d'attributs similaires. Sinon, il serait impossible de déterminer si le comportement en cause était simplement un reflet de la simple utilisation des privilèges, qui en elle-même et à elle seule n'est pas prohibée, par rapport au comportement discriminatoire inadmissible d'une entreprise commerciale d'État dans le cadre de l'utilisation de ces privilèges qui, lui, est prohibé.

3. Les CE le reconnaissent au paragraphe 13 de leur communication écrite, où elles indiquent ce qui suit:

En ce qui concerne les obligations au titre du paragraphe b), les CE estiment que le fait que, dans le cadre de ses activités liées au commerce, une entreprise commerciale d'État opère sur la base de ses avantages commerciaux spéciaux et exclusifs ne l'empêche pas en soi d'agir "en s'inspirant de considérations d'ordre commercial". Cette notion doit être interprétée à la lumière d'un comportement commercial (privé)

normal. Cela étant, il est clair que tout exploitant privé qui bénéficie de droits spéciaux et exclusifs ferait usage de ces droits.

4. La question ne consisterait donc pas à déterminer si, dans ses achats et ses ventes, une entreprise commerciale d'État agit d'une manière commerciale par rapport à toute autre entreprise qui ne jouit pas d'un privilège similaire. L'examen porterait plutôt sur le point de savoir si, en procédant à de tels achats et ventes, l'entreprise commerciale d'État agirait comme le ferait une entreprise privée possédant les mêmes droits et privilèges. Car, somme toute, il va de soi que l'utilisation d'un "privilège" laisse supposer une sorte d'avantage concurrentiel par rapport aux entreprises qui ne jouissent pas d'un tel privilège.

5. Enfin, le Canada relève que certaines entreprises privées jouissent de privilèges similaires à ceux de la CCB. Par exemple, la société Cargill, une société privée de négoce du blé des États-Unis, jouit du privilège de se prévaloir des programmes de garantie des crédits à l'exportation du gouvernement des États-Unis (généralement connus sous le nom de GSM 102/103) afin de maintenir ou d'accroître ses ventes. Les États-Unis donneraient-ils à entendre que la société Cargill agit "d'une manière non commerciale" chaque fois qu'elle recourt aux généreux programmes de garantie des crédits à l'exportation du gouvernement des États-Unis?

5. Concernant le paragraphe 29 de la première communication écrite des États-Unis, quels sont les critères d'approbation du plan d'emprunt annuel de la CCB par le Ministre des finances? Prière de décrire le processus d'approbation.

6. La CCB soumet annuellement un plan d'emprunt à l'approbation du Ministre des finances tel qu'il est prescrit à l'article 19 de la *Loi sur la Commission canadienne du blé* (la "*Loi sur la CCB*"). Le plan contient les détails des programmes d'emprunt que se propose de lancer la CCB au cours de la campagne agricole à venir.

7. Pour évaluer le plan d'emprunt, les responsables du Ministère des finances examinent les aspects suivants:

- le niveau des emprunts prévus dans le plan par rapport aux années précédentes;
- le niveau des emprunts par rapport aux besoins prévus de la CCB pour ce qui est des prêts non remboursés, des achats de grains et des avances de fonds à verser aux producteurs au printemps et à l'automne au titre des programmes d'avances de fonds qu'administre la CCB pour le compte du gouvernement canadien;
- le point de savoir si les besoins de financement de la CCB qui découlent de ses activités commerciales ont changé; et
- le point de savoir si le cadre de gestion des risques de la CCB est conforme aux Lignes directrices du Ministère des finances en matière de gestion des risques et de politique de crédit des sociétés d'État.

8. Une fois le plan d'emprunt approuvé, la CCB doit se conformer aux modalités et conditions indiquées dans la lettre d'approbation des emprunts.¹ Le Ministère des finances n'approuve pas chaque opération d'emprunt. La CCB doit également se conformer aux prescriptions du Ministre des finances en matière de présentation de rapports, en ce sens qu'elle doit faire rapport sur ses activités d'emprunt sur une base trimestrielle.

¹ On trouvera dans la pièce n° 46 du Canada [qui contient des renseignements strictement confidentiels] un exemple de lettre d'approbation des emprunts.

Questions posées aux deux parties:

6. Les "considérations d'ordre commercial" dont il est question à l'article XVII:1 b) varient-elles selon le type d'entité (par exemple coopérative, société par actions, etc.) qui effectue les opérations d'achat ou de vente?

9. Les entreprises commerciales prennent généralement en compte des facteurs semblables lorsqu'elles effectuent des achats ou des ventes. Il s'agit notamment des facteurs mentionnés à l'article XVII, à savoir "le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente".

10. Cependant, la façon dont chaque entreprise réagit à ces facteurs dépend des circonstances dans lesquelles elle exerce ses activités. C'est-à-dire la taille de l'entreprise, le marché sur lequel elle exerce ses activités, le type d'organisation qu'elle constitue, sa situation financière et tout privilège spécial ou exclusif qui peut lui avoir été accordé. Par exemple, une grande entreprise disposant d'actifs importants peut être disposée à accorder à ses fournisseurs des crédits qu'une entreprise de plus petite taille ne pourrait pas offrir en raison des risques économiques qu'ils comportent. De la même manière, deux banques de taille comparable peuvent courir des risques différents dans leur portefeuille de prêts, ce qui encouragerait l'une d'entre elles à consentir un prêt que l'autre jugerait inapproprié. Dans les deux cas, chaque entreprise agirait en s'inspirant de considérations d'ordre commercial, même si le comportement qui en résulterait serait opposé.

11. À cet égard, si le Canada a désigné la CCB comme étant un "organisme de commercialisation en coopérative", c'est en réponse aux allégations non étayées des États-Unis qui figurent aux paragraphes 79 à 85 de leur première communication écrite. Les États-Unis y ont établi une distinction entre le comportement des sociétés par actions qui cherchent à "maximiser les bénéfices" et celui auquel se livrerait la CCB et qui viserait à "maximiser les recettes". Les États-Unis n'ont pas cherché à expliquer pourquoi le fait de vouloir maximiser les recettes n'est pas un "comportement commercial" – et en fait toute tentative de le faire se solderait par un échec. Quand bien même les États-Unis parleraient de "maximiser les bénéfices" dans le contexte de la Commission, ce serait, comme l'a démontré le Canada et ne l'ont pas contesté les États-Unis, hors de propos dans le cas des coopératives et des organismes de commercialisation semblables. Ainsi que l'a bien fait observer le Département de l'agriculture des États-Unis, dans le cas d'un organisme de commercialisation en coopérative la maximisation des recettes se traduit par la maximisation des bénéfices pour l'agriculteur.

7. Veuillez indiquer si, à votre avis, la CCB est une "entreprise d'État" ou une "entreprise" à laquelle ont été accordés des "privilèges exclusifs ou spéciaux", expressions employées à l'article XVII:1 a), et justifier votre réponse.

12. L'article XVII ne donne pas de définition d'une "entreprise d'État". Il s'applique aux "entreprises d'État" lorsqu'un Membre "fonde ou maintient" une telle entreprise.

13. La CCB a été créée en vertu d'une loi du Parlement, la *Loi sur la CCB*, qui définit également sa structure et ses pouvoirs. La CCB est une société qui n'a pas de capital-actions et qui n'a donc pas d'actionnaire dominant. Jusqu'à la fin de 1998, elle était dirigée par un conseil d'administration dont les membres étaient nommés par le gouvernement. Elle était également un "mandataire de Sa Majesté" et il s'agissait clairement d'une "entreprise d'État" à laquelle avaient été accordés des privilèges exclusifs ou spéciaux.

14. En 1998, la structure de la CCB a été transformée de sorte que sa régie est maintenant entre les mains d'un conseil d'administration dont la majorité des membres sont élus par les agriculteurs. En conséquence, la CCB n'est ni une société d'État ni un mandataire de Sa Majesté.

15. Par conséquent, même si la CCB n'était pas, d'un point de vue technique, considérée comme une "entreprise d'État" à laquelle avaient été accordés des privilèges exclusifs ou spéciaux, le Canada n'a aucun doute qu'elle relèverait de la catégorie d'"une entreprise" à laquelle ont été accordés des privilèges spéciaux ou exclusifs. En conséquence, le Canada ne doute absolument pas que des responsabilités lui incombent au titre de l'article XVII en ce qui concerne la CCB.

Questions posées au Canada:

12. Le Groupe spécial a-t-il raison de croire qu'une fois que l'exploitant d'un silo agréé a été autorisé à recevoir du grain étranger, ce grain peut être mélangé à du grain canadien du même type et du même grade (sans avoir à être identifié comme du grain mélangé), mais ne peut pas être mélangé à du grain canadien d'un type différent ou à du grain canadien du même type mais d'un grade différent, sauf si un tel mélange est autorisé en application des règles et règlements pertinents? Prière de citer les dispositions juridiques pertinentes.

16. Le Canada ne se préoccupe pas du mélange d'un lot donné de grains à un autre lot de grains pour autant que le lot résultant du mélange n'est pas présenté comme étant du "grain canadien". Il se préoccupe du mélange anarchique des grains dans le réseau de manutention en vrac, qui l'empêcherait de connaître la qualité des grains dans le réseau et de garantir, à titre d'exportateur, la qualité, les caractéristiques à l'utilisation finale et l'origine canadienne des grains.

17. Il n'existe pas de disposition juridique qui régleme expressément le mélange de grains étrangers à des grains canadiens. Si une installation qui reçoit des grains étrangers veut mélanger ces grains à des grains canadiens, elle devrait en faire la demande au moment où elle demande l'autorisation de recevoir des grains étrangers, ou à une étape ultérieure (articles 57 et 72 2) de la CGA). La Commission canadienne des grains ("CCG") lui accorderait toujours cette autorisation pour autant que le lot de grains mélangés est identifié en tant que tel afin de s'assurer qu'il ne fait pas l'objet d'une indication trompeuse.²

18. En règle générale, les exploitants de silos eux-mêmes n'auront aucune raison de mélanger différents types de grains.

13. ⁽¹⁾ Concernant l'autorisation de recevoir du grain étranger dans des installations conformément à l'article 57 de la *Loi sur les grains du Canada* :

- a) **Quel est le processus suivant lequel la Commission rend de telles ordonnances? Comment est-il engagé? Combien de temps dure-t-il généralement? Le processus comporte-t-il des prescriptions documentaires, des coûts, etc.?**

¹ **Note:** Pour les réponses aux questions 13, 14 et 16, veuillez fournir des éléments documentaires à l'appui de votre réponse.

19. L'exploitant d'un silo engage le processus pour obtenir l'autorisation de recevoir du grain étranger. D'ordinaire, il le fait oralement en téléphonant à la CCG, puis transmet sa demande par écrit. Il n'y a pas de formulaire à remplir; la demande écrite peut être transmise par télécopie, par courriel ou par la poste. L'exploitant du silo informe la CCG de son intention de recevoir du grain étranger et il décrit le type, la qualité, l'origine et la destination, et le volume des grains, ainsi que la date anticipée de leur réception. Un ou deux jours ouvrables après la présentation de la demande, la CCG lui adresse une ordonnance autorisant la réception des grains. Le processus n'entraîne aucun coût. La demande d'autorisation pourrait porter sur plusieurs expéditions.

² Par exemple, voir la pièce n° 47 du Canada [qui contient des renseignements strictement confidentiels].

20. Les pièces n° 47 et 53 du Canada [**qui renferment toutes deux des renseignements strictement confidentiels**] contiennent des exemples de demandes d'autorisation présentées par des exploitants de silos, y compris des demandes portant sur plusieurs expéditions et sur plusieurs mois, et d'ordonnances rendues par la CCG en réponse à ces demandes.

21. Le processus d'obtention d'une autorisation pour recevoir du grain étranger est un processus courant, les exploitants de silos ayant peut-être déjà pris les dispositions nécessaires pour assurer le transport des grains avant de présenter une demande d'autorisation.

22. Les exploitants de silos connaissent très bien le processus à suivre pour obtenir de la CCG l'autorisation de recevoir des grains étrangers. Ils sont en communication constante, et dans la plupart des cas quotidienne, avec la CCG.

b) Quels sont les critères appliqués pour déterminer si des grains étrangers devraient être reçus dans des silos?

23. L'autorisation est accordée de façon courante. La CCG conserve toutefois le pouvoir de surveiller et de contrôler les expéditions de grains étrangers au cas où certains problèmes se poseraient, comme le point de savoir si les grains étrangers contiennent un grain génétiquement modifié non approuvé au Canada ou s'ils posent des préoccupations d'ordre sanitaire ou phytosanitaire. Dans ces cas, l'autorisation de l'entrée des grains étrangers qui suscitent des craintes peut être subordonnée à des conditions destinées à les empêcher de contaminer d'autres grains dans le silo ou l'équipement du silo. L'autorisation ne serait refusée que dans des circonstances très exceptionnelles, lorsque l'imposition de ces conditions ne serait pas suffisante ou que le risque de contamination serait trop élevé.

c) Quelle serait la différence entre le processus prescrit et un système de notification prévoyant que soit rempli un formulaire normalisé?

24. L'autorisation existante fait essentiellement fonction de notification. Il ne s'agit pas d'un processus contraignant. L'imposition d'un formulaire normalisé, en particulier du genre de ceux qui sont exigés à la frontière, compliquerait le processus existant qui est informel, simple et flexible, et entraînerait des coûts administratifs additionnels pour l'importateur conformément aux dispositions du GATT de 1994 et de l'ALENA. En outre, une simple notification ne permettrait pas à la CCG de prendre les mesures appropriées lorsqu'elle a connaissance de l'existence de certains problèmes d'ordre sanitaire ou phytosanitaire ou d'autres problèmes imprévus, tels que la présence dans les grains étrangers de grains génétiquement modifiés qui pourraient affecter la qualité du grain canadien dans le réseau de manutention.

d) L'autorisation est-elle subordonnée à des prescriptions autres que celles qui sont mentionnées dans la note de bas de page 118 de la première communication écrite du Canada?

25. Il peut y avoir une prescription selon laquelle les grains étrangers doivent être identifiés dans des documents selon leur origine et que la CCG doit être informée des autres mouvements des grains étrangers de façon à ce qu'elle puisse suivre leur cheminement. Dans certaines circonstances spécifiques, des conditions peuvent être attachées à l'autorisation accordée à un silo de recevoir des grains étrangers, et ce afin de ne pas nuire à la qualité des grains dans le réseau de manutention en vrac. Ces conditions peuvent consister à nettoyer l'équipement avant et après la livraison (par exemple, si les grains posent des problèmes d'ordre sanitaire ou phytosanitaire ou si des expéditions contiennent du maïs Starlink) ou à autoriser la CCG à surveiller la réception ou le déchargement des grains.

14. Concernant le paragraphe 224 de sa première communication écrite, comment le Canada:

a) suit-il le cheminement des grains de production nationale qui entrent dans le réseau de manutention en vrac;

26. Les installations sont tenues de présenter un rapport sur tous les grains reçus et expédiés et de les comptabiliser (articles 23 à 27 du *Règlement sur les grains du Canada* et articles 79 et 80 de la *GGA*).

b) s'assure-t-il que les grains de production nationale ne font pas "l'objet d'une indication trompeuse"; et

27. Le Canada maintient la qualité des grains canadiens dans le réseau grâce au système canadien d'assurance de la qualité, qui débute par l'enregistrement des variétés avant que les grains ne soient produits et n'entrent dans le réseau de manutention en vrac, et qui se poursuit avec divers mécanismes de contrôle de la qualité, tels que des inspections et des normes et procédures de classement par grades. Ces mécanismes de contrôle de la qualité appliqués au grain canadien permettent de s'assurer que les utilisateurs finaux obtiennent du grain d'une qualité uniforme d'une année à l'autre et d'une expédition à l'autre. En raison de ce système d'assurance de la qualité, les grades attribués au grain permettent d'identifier la qualité, l'origine et les caractéristiques à l'utilisation finale des grains. C'est également pour cette raison que les grains de l'Est et de l'Ouest sont traités séparément dans le réseau.

c) préserve-t-il la qualité du grain canadien dans le réseau de manutention en vrac chaque fois que du grain de production nationale entre dans ce système?

28. Les exploitants de silos primaires classent les grains canadiens par grades à leur entrée et, lorsque les grains atteignent les silos de transbordement et les silos terminaux, ils sont officiellement inspectés par la CCG et un grade officiel leur est attribué. Les restrictions en matière de mélange qui s'appliquent au grain canadien ne sont que l'une des nombreuses dispositions qui servent également à maintenir la qualité (voir aussi les articles 56, 59, 61 et 70 de la *CGA*).

15. Existe-t-il pour les grains de production nationale qui entrent dans le réseau de manutention en vrac un mécanisme équivalent au mécanisme d'autorisation prévu à l'article 57? Dans la négative, pourquoi un tel mécanisme est-il nécessaire?

29. Aucune autorisation n'est nécessaire pour l'entrée des grains canadiens dans les silos. La CCG surveille les mouvements des grains canadiens dans les silos en se fondant sur les rapports et les inspections des silos.

30. Une demande d'autorisation est nécessaire pour faire entrer des grains étrangers dans les silos, mais non pour y faire entrer des grains canadiens, parce que ces derniers sont soumis au système canadien d'assurance de la qualité, alors que ce n'est pas le cas pour les grains étrangers.

31. Le système canadien d'assurance de la qualité débute avant même que les grains n'entrent dans le réseau de manutention en vrac, avec la sélection végétale et l'enregistrement des variétés. Par exemple, pour être enregistrée, une variété de blé doit visuellement être similaire à d'autres variétés de blé de la même classe et posséder les mêmes caractéristiques à l'utilisation finale que ces variétés – ce qui signifie qu'elle pourra être différenciée visuellement du blé des autres classes qui possède des caractéristiques différentes à l'utilisation finale. Le blé cultivé dans d'autres pays n'est pas assujéti à cette prescription. Par conséquent, une variété de blé étrangère peut ressembler au blé CWRS (blé roux de printemps de l'Ouest canadien), mais posséder des caractéristiques très différentes à l'utilisation finale. Il existe donc un risque que les grains étrangers fassent l'objet d'une indication

trompeuse lorsqu'ils entrent dans le réseau de manutention en vrac des grains et qu'ils affectent la qualité des exportations de grains canadiens.

32. Le grain étranger peut être atteint de certaines maladies végétales telles que la *tilletia indica* (carie indienne) et la *tilletia contraversa kuhn* (TCK ou carie naine du blé), ou contenir des graines de mauvaises herbes qui ne sont pas présentes dans le grain canadien, ou certains grains génétiquement modifiés non autorisés au Canada. La CCG surveille les expéditions considérées comme présentant des risques de contamination et elle peut imposer certaines conditions, telles que le nettoyage des silos après réception de grains étrangers afin de s'assurer que les autres grains présents dans le réseau ne sont pas contaminés et que la qualité des exportations de grains canadiens n'en est pas affectée.

33. Comme le grain étranger n'est pas soumis aux mêmes restrictions et conditions que le grain canadien pour ce qui est de sa production, le mécanisme d'autorisation prévu à l'article 57 est nécessaire.

16. Concernant l'article 72 2) de la Loi sur les grains du Canada:

a) **Quel est le processus suivant lequel les ordonnances publiées en vertu de l'article 72 2) sont rendues par la Commission? Comment est-il engagé? Combien de temps dure-t-il généralement? Le processus comporte-t-il des prescriptions documentaires, des coûts, etc.?**

34. Le processus est le même que celui qui régit l'autorisation d'entrée au titre de l'article 57 (voir la réponse à la question n° 13 a) pour une description du processus).

b) **La Commission canadienne des grains pourrait-elle autoriser, par règlement, le mélange, dans un silo de transbordement, de la totalité ou d'une partie du grain canadien à du grain étranger du même type, et/ou le mélange de la totalité ou d'une partie du grain étranger à du grain étranger du même type?**

35. La CCG peut autoriser le mélange par règlement ou par ordonnance. Il n'y a aucune prescription en matière d'autorisation du mélange de grades et de classes différents de grains étrangers. Les autorisations de mélanger du grain étranger à du grain canadien dans les silos de transbordement sont accordées sur demande par ordonnances de la CCG.

c) **Dans l'affirmative, un tel règlement pourrait-il subordonner le mélange du grain en question à certaines conditions, telles qu'un classement approprié par grades destiné à garantir une qualité uniforme?**

36. Actuellement, le grain étranger ou mélangé n'a pas à satisfaire à des normes canadiennes en matière de classement par grades. Le grain étranger peut être, et il l'est presque toujours, vendu suivant la norme de classification par grades de son pays d'origine. La CCG fournit, sur demande, des lettres d'assurance pour attester de la qualité du grain étranger ou du grain mélangé. Ces lettres pourraient aussi faire référence à une variété et/ou à un grade canadien comparable, lorsque cela est possible.

37. Toute autorisation préalable relative au mélange du grain qui serait accordée par règlement devrait être subordonnée à la condition que le lot de grains mélangés soit identifié en tant que grains d'origine non canadienne ou mixte. En outre, s'il était demandé à la CCG de garantir la qualité uniforme du grain, il serait nécessaire de procéder à d'autres tests très complets, parce que la CCG n'exerce aucun contrôle sur les variétés enregistrées et produites dans d'autres pays et qu'elle ne serait par ailleurs pas en mesure de garantir une qualité uniforme. Il en résulterait des coûts additionnels.

17. Concernant les paragraphes 295 à 300 de la première communication écrite du Canada, est-il possible qu'il se présente des circonstances où le plafond des revenus calculé par l'Office des transports du Canada pour une campagne agricole donnée imposerait des limites aux compagnies de chemins de fer régies pour la fixation de leurs tarifs au cours de cette même campagne?

38. Les compagnies de chemins de fer ont eu des revenus sensiblement inférieurs à leurs plafonds au cours des deux dernières campagnes agricoles. Au total, les deux compagnies de chemins de fer se sont situées à 5740 944 et à 22 185 969 dollars en deçà des plafonds combinés de leurs revenus pendant les campagnes agricoles de 2000/01 et 2001/02.

39. D'après les propres constatations des États-Unis dans leur enquête en matière de droits compensateurs (pièce n° 45 du Canada), le plafond des revenus ne procurait aucun avantage. Autrement dit, c'est le marché et non le plafond des revenus qui impose une limite aux revenus des compagnies de chemins de fer.

40. On s'attend à ce que l'écart entre les revenus des compagnies de chemins de fer pour le mouvement des grains et leurs revenus admissibles augmentera au fil des années parce que la disposition relative au plafond des revenus comprend un ajustement à la hausse pour tenir compte de l'inflation, mais ne comprend pas d'ajustement à la baisse pour tenir compte de la productivité. C'est ce qui a été observé jusqu'ici.

41. En l'absence d'évolution imprévue des circonstances, et à la lumière de l'expérience des deux premières années d'existence du plafond des revenus, nous prévoyons que ce dernier n'imposera pas de limites aux compagnies de chemins de fer régies pour la fixation de leurs tarifs à l'avenir.

18. Concernant le paragraphe 46 de la première communication écrite des États-Unis, est-il exact que les wagons que doit affecter la Commission canadienne des grains en vertu de l'article 87 de la Loi sur les grains du Canada sont des "wagons du gouvernement"?

42. Non. N'importe quel wagon du parc commun de wagons des compagnies de chemins de fer peut être affecté en tant que wagon du producteur. Le parc commun de wagons des compagnies de chemins de fer comprend les wagons que possèdent ou que louent les compagnies de chemins de fer, les wagons que possède ou que loue le gouvernement canadien et des wagons appartenant aux gouvernements de la Saskatchewan et de l'Alberta, et à la CCB. C'est aux compagnies de chemins de fer que revient la décision d'affecter des wagons particuliers en tant que wagons du producteur. Par conséquent, les wagons du producteur peuvent ou non être des "wagons du gouvernement".

19. Concernant les paragraphes 312 et 313 de sa première communication, le Canada fait-il valoir que le terme "producteur" devrait être interprété comme signifiant "producteur de grain canadien ou étranger"? Dans l'affirmative, cela veut-il dire qu'un producteur des États-Unis, établi aux États-Unis, pourrait demander un wagon à la Commission canadienne des grains sans avoir à recourir aux services d'un intermédiaire canadien?

43. Oui. L'article 87 de la CGA ne s'applique pas uniquement aux producteurs canadiens. Les producteurs canadiens et les producteurs des États-Unis peuvent avoir accès aux wagons du producteur. Ni la loi ni le règlement n'en disposent autrement. Ils seraient tenus d'apporter leurs grains à un site de chargement des wagons du producteur du réseau ferroviaire canadien. Un producteur des États-Unis n'a pas besoin de recourir aux services d'un intermédiaire canadien pour obtenir un wagon du producteur.

Questions posées aux deux parties:

20. Une fois qu'il a déterminé que, en procédant à certaine(s) vente(s) à l'exportation, une entreprise commerciale d'État n'a pas agi conformément aux règles énoncées à l'article XVII:1 b), un groupe spécial peut-il constater sur cette seule base qu'il y a violation de l'article XVII:1, ou est-il nécessaire qu'il fasse une détermination distincte et supplémentaire sur le point de savoir si, en procédant à la (aux) vente(s) à l'exportation en question, l'entreprise commerciale d'État considérée ne s'est pas conformée aux principes généraux de non-discrimination?

44. Non. Une constatation selon laquelle une entreprise commerciale d'État n'a pas agi conformément aux règles énoncées à l'article XVII:1 b) n'est pas à elle seule suffisante pour constater qu'il y a violation de l'article XVII:1. Pour déterminer l'existence d'une violation au titre de l'article XVII:1, la première étape consiste en effet à constater que l'entreprise commerciale d'État ne s'est pas conformée aux principes généraux de non-discrimination.

45. L'article XVII:1 a) énonce l'obligation de fond au titre de l'article XVII:1: les entreprises commerciales d'État doivent se conformer aux principes généraux de non-discrimination. La non-discrimination est ensuite interprétée et étoffée à l'article XVII:1 b). À l'article XVII:1 b), il est reconnu que, si une entreprise commerciale d'État n'agit pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial, elle risque de se livrer à une discrimination dans ses achats et ses ventes. L'idée voulant que l'article XVII:1 b) ne contienne pas une obligation indépendante est étayée non seulement par la phrase introductive de l'article XVII:1 b), qui lie sans équivoque cet alinéa à l'alinéa précédent, mais également par la structure même de l'article XVII:1. L'"engagement" dont il est question à l'article XVII:1 est énoncé à l'alinéa a), mais il n'est pas repris à l'alinéa b); sans l'alinéa a), l'alinéa b) n'imposerait pas d'obligation aux Membres.

46. Par conséquent, il serait plus approprié de considérer qu'il ne peut pas y avoir violation de l'article XVII:1 si la partie plaignante ne démontre pas, et si le groupe spécial ne constate pas, l'existence d'un comportement qui n'est pas conforme aux principes généraux de non-discrimination du GATT de 1994.

21. La deuxième clause de l'article XVII:1 b) impose aux entreprises commerciales d'État d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates "de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence".

- a) **L'expression "à ces ventes ou à ces achats" fait-elle référence aux "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" d'une entreprise commerciale d'État donnée, c'est-à-dire à l'expression employée à l'article XVII:1 a)? Autrement dit, l'expression "ces achats" désigne-t-elle les achats effectués par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (importations) et l'expression "ces ventes", les ventes effectuées par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (exportations)?**

47. Oui. L'expression "à ces ventes ou à ces achats" figurant à l'article XVII:1 b) fait référence à l'expression "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" qui figure à l'article XVII:1 a). En conséquence, l'expression "ces achats" désigne les achats effectués par une entreprise commerciale d'État à l'étranger (importations) et l'expression "ces ventes", les ventes effectuées par une entreprise commerciale d'État à l'étranger (exportations).

- b) **Si l'on prend le cas d'une entreprise commerciale d'État exportatrice comme la CCB, les "entreprises" pertinentes des autres Membres sont-elles i) les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé); ii) les entreprises qui entrent en concurrence avec la CCB pour effectuer**

**des ventes auprès des mêmes acheteurs de blé (c'est-à-dire les vendeurs de blé);
ou iii) d'autres entreprises?**

48. Pour une entreprise commerciale d'État exportatrice, les "entreprises" pertinentes dont il est question à la deuxième clause de l'article XVII:1 b) sont les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé). Cela ressort clairement de l'emploi du terme "participer". Dans chaque achat et dans chaque vente il y a deux parties qui participent à la transaction: le vendeur et l'acheteur. Les concurrents de la CCB ne "participent" pas à ses ventes. Cependant, les acheteurs de blé participent à une opération de vente avec des vendeurs de blé. Par conséquent, si la CCB vendait du blé à des entreprises d'un Membre, elle devrait offrir aux acheteurs de blé des autres Membres "des possibilités adéquates de participer à ces ventes ... dans des conditions de libre concurrence et conformément aux usages commerciaux ordinaires".

22. Prenons le cas d'un Membre dont une entreprise commerciale d'État exportatrice a le droit exclusif de vendre un produit agricole particulier à l'exportation et à des fins de consommation intérieure. Veuillez indiquer si, dans les situations ci-après, l'entreprise commerciale d'État procéderait à des ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b):

- a) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce qu'un fournisseur qui bénéficie d'une subvention à l'exportation essaye de conquérir le marché 2, alors que ce n'est pas le cas pour le marché 1.**

49. Oui. Dans cette situation, l'entreprise commerciale d'État procéderait à des ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b). De façon générale, les opérateurs commerciaux ne renoncent pas à un marché simplement parce que leurs concurrents sont subventionnés. Si c'était le cas, le simple fait d'accorder une subvention à l'exportation sur un marché se traduirait par un monopole effectif du bénéficiaire de la subvention.

50. Bien entendu, pour essayer de prendre le marché à un fournisseur qui bénéficie d'une subvention à l'exportation, une entreprise commerciale d'État pratiquerait le prix le plus bas uniquement s'il lui semble logique de le faire d'un point de vue commercial.

51. Dans l'hypothèse considérée, l'entreprise commerciale d'État réagirait aux conditions du marché d'une manière qui est envisagée au paragraphe 1 de la note relative à l'article XVII. Le fournisseur qui a bénéficié de la subvention à l'exportation a modifié le "jeu de l'offre et de la demande" sur ce marché. Et, comme le ferait toute autre entreprise privée, l'entreprise commerciale d'État répondrait à ces nouvelles conditions du marché en pratiquant un prix plus bas sur le marché d'exportation 2.

52. En conséquence, lorsque, pour quelque raison que ce soit, y compris parce qu'il bénéficie d'une subvention à l'exportation, un concurrent vend son produit sur un marché à un prix plus bas que sur un autre marché, l'entreprise commerciale d'État devra elle aussi vendre son produit à un prix semblable sur ce marché si elle veut lui faire efficacement concurrence. Le prix auquel les concurrents vendent leurs produits sur un marché est une considération d'ordre commercial pour déterminer le prix auquel l'entreprise commerciale d'État vendra son produit sur ce marché.

- b) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce que le marché 2 est pour elle prioritaire (par exemple, en raison d'une croissance attendue de la demande d'importations) et que ce prix plus bas est destiné à dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché 2. L'entreprise commerciale d'État n'aurait pas demandé ni pu demander le prix qu'elle**

pratique sur le marché d'exportation 2 si elle ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs.

53. Oui, dans certaines circonstances.

54. Le fait de pratiquer un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1, parce que a) le marché 2 est un marché prioritaire (par exemple, en raison d'une croissance attendue de la demande d'importations), et b) ce plus bas prix est destiné à dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché d'exportation 2, peut constituer un comportement "commercial" compte tenu de la nature du marché et des autres entreprises qui entrent en concurrence sur le marché.

55. Dans la mesure où un marché est prioritaire, on peut s'attendre à ce qu'un vendeur ajuste ses prix à court terme pour réaliser des gains à long terme. Il pourrait le faire, par exemple, pour fidéliser sa clientèle ou pour familiariser les clients potentiels avec ses produits. Le fait de déterminer les moyens par lesquels développer des liens à long terme avec la clientèle est par définition une considération d'ordre commercial et c'est une pratique commerciale courante de tout fournisseur. Si les privilèges spéciaux ou exclusifs accordés à une entreprise commerciale d'État lui permettent de pratiquer un prix plus bas, appliquer un tel prix est compatible avec des considérations d'ordre commercial car c'est exactement ce que ferait tout autre opérateur commercial dans des circonstances similaires. En fait, si une entreprise ne faisait aucun cas de son avantage concurrentiel, quelle que soit la façon dont elle l'a acquis, elle agirait d'une manière non commerciale.

56. En théorie, toute entreprise, qu'il s'agisse d'une entreprise commerciale d'État ou d'un négociant du secteur privé, qui a une position de force sur le marché pourrait chercher à maximiser ses revenus à long terme en pratiquant un prix plus bas sur un marché afin de décourager ses concurrents, si elle était convaincue que ses concurrents seraient en fait dissuadés de lui faire concurrence sur ce marché. Elle le ferait en comptant recouvrer par la suite sous forme de bénéfices les coûts associés à cette stratégie en pratiquant des prix supérieurs à ceux de la concurrence. Sur les marchés où les obstacles à l'entrée ou à la réentrée sont peu élevés, toutefois, il ne serait pas rationnel d'abaisser les prix pour décourager les concurrents. Le Canada relève, à cet égard, que les marchés des produits agricoles en général, et du blé en particulier, sont caractérisés par de très faibles obstacles à l'entrée. Par conséquent, il serait inutile que les participants sur ces marchés poursuivent la stratégie en matière de fixation des prix exposée dans l'hypothèse considérée.

57. Il existe une distinction entre le comportement non commercial et le comportement anticoncurrentiel. L'article XVII, ou en fait l'Accord sur l'OMC, n'interdit pas le comportement anticoncurrentiel. Si la structure du marché le permet (par exemple, si les obstacles à l'entrée ou à la réentrée sur un marché sont élevés), vendre un produit à un prix destiné à dissuader d'autres exportateurs d'essayer de conquérir ce marché peut être un comportement commercial, même s'il est anticoncurrentiel. L'article XVII:1 vise à faire en sorte que les Membres ne recourent pas à des entreprises commerciales d'État pour faire ce qu'ils ne peuvent pas faire directement. En conséquence, les entreprises d'État ne peuvent établir une discrimination dans leurs achats et leurs ventes que sur la base de considérations d'ordre commercial. Comme l'Accord sur l'OMC ne renferme aucune règle sur la concurrence, rien dans cet accord n'interdit aux entreprises d'État de se livrer à des activités qui, bien qu'elles puissent être anticoncurrentielles suivant certaines définitions, sont parfaitement compatibles avec un comportement commercial. C'est précisément parce que des considérations d'ordre commercial peuvent amener des entreprises à avoir un comportement anticoncurrentiel que certains Membres ont adopté des lois qui interdisent ce type de comportement. Le GATT de 1994, toutefois, n'exige pas l'adoption de telles lois ni n'assujettit un tel comportement à des disciplines.

58. Enfin, un Membre de l'OMC qui estimerait avoir été défavorisé par la stratégie commerciale d'une entreprise commerciale d'État en matière de fixation des prix, ainsi qu'il est exposé dans

l'hypothèse considérée (stratégie qui ne peut pas être contestée au titre de l'article XVII), n'est pas nécessairement sans recours à l'OMC. Par exemple, le Membre de l'OMC pourrait envisager de contester les privilèges spéciaux ou exclusifs auxquels sont imputables les bas prix pratiqués par l'entreprise commerciale d'État au titre d'autres disciplines de l'OMC, telles que l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* ou l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*.

- c) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 que sur le marché d'exportation 2 parce que l'élasticité des prix de la demande d'importations sur le marché 1 est moins forte que sur le marché 2.**

59. Oui. Dans cette situation, l'entreprise commerciale d'État procéderait à ses ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b). Si les conditions économiques existant sur le marché 1 permettent à l'entreprise commerciale d'État de vendre son produit à un prix plus élevé, elle agirait alors en s'inspirant de considérations d'ordre commercial. Un négociant privé qui se trouverait dans des circonstances semblables à celles de l'entreprise commerciale d'État pratiquerait également un prix plus élevé sur le marché 1 pour profiter de la moindre élasticité des prix de la demande d'importations.

- d) **Même chose que pour c), mais en outre l'entreprise commerciale d'État tire des rentes de monopole (surprix) sur les deux marchés, ce qu'elle ne pourrait pas faire si elle ne jouissait pas du droit exclusif d'exporter le produit considéré (en supposant que le produit de l'entreprise commerciale d'État soit, par exemple, perçu comme étant d'une qualité supérieure telle que les autres produits ne lui font pas une grande concurrence).**

60. Oui. Le fait de tirer des rentes de monopole (surprix) sur des marchés d'exportation est un comportement commercial. À vrai dire, une telle façon de procéder est, par définition, conforme à des "considérations d'ordre commercial". En fait, les entreprises du secteur privé sont tellement tentées de prélever de telles rentes que certains Membres de l'OMC ont des législations sur la concurrence et des autorités chargées de la concurrence précisément pour réglementer ces activités.

61. Bien entendu, une entreprise d'État – voire n'importe quelle entreprise – peut "prélever" des rentes de monopole uniquement sur les marchés où elle détient un monopole. En ce sens, et surtout en ce qui concerne les monopoles d'exportation, il existe une distinction fondamentale entre, d'une part, le droit exclusif d'exporter un produit et, d'autre part, l'exercice d'un monopole sur un marché d'exportation pour ce même produit. L'un ne découle pas nécessairement de l'autre. D'une part, le droit exclusif d'exporter un produit est du ressort du Membre qui confère un tel droit. Aucun Membre n'a toutefois le droit d'accorder un monopole sur un marché d'exportation pour ses propres produits. D'autre part, l'existence d'un monopole sur un marché d'exportation dépend entièrement de la structure de cet autre marché, y compris de l'élasticité de la demande et de la facilité d'entrée des autres exportateurs sur le marché. Par exemple, la CCB jouit du droit exclusif d'exporter du blé de l'Ouest canadien, mais elle ne détient un monopole, ni en droit ni fondé sur le marché, sur aucun des marchés où elle affronte la concurrence.

62. Le détenteur d'un monopole d'exportation peut donc prélever "des rentes de monopole" sur des marchés internationaux, de par l'exercice de son monopole d'exportation, dans le rare cas où le pays exportateur est la seule source du produit de base ou du produit sur le marché en question. Sinon, le détenteur du monopole d'exportation sera simplement un autre opérateur commercial sur le marché international.

63. Un exportateur qui occupe une position de force sur un marché prélèvera des rentes correspondant à sa position afin de maximiser ses revenus. Il agira ainsi peu importe si la position de

force qu'il occupe sur le marché résulte d'un droit exclusif accordé par l'État ou s'il a gagné cette position (le monopole) sur le marché, que ce soit en raison de la qualité supérieure de ses produits, de sa croissance interne ou de fusions et acquisitions.

64. Dans les cas où une entreprise commerciale d'État jouit à la fois d'un droit exclusif d'exporter et d'un monopole sur un marché d'exportation, le fait de considérer qu'elle n'agit pas en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" parce qu'elle cherche à tirer des rentes de monopole reviendrait à contester l'octroi du droit exclusif d'exporter. L'article XVII autorise expressément les Membres de l'OMC à accorder un tel droit exclusif. Il serait tout à fait erroné de donner une interprétation qui nierait ce droit.

65. Le Canada relève que certains Membres de l'OMC ont des législations sur la concurrence en vertu desquelles il peut être interdit dans certaines circonstances à des fournisseurs dominants de tirer des rentes de monopole. Pour le moment, toutefois, l'OMC, et plus spécifiquement l'article XVII, ne prévoit aucune règle en matière de concurrence.

23. La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État utilisent leurs droits spéciaux ou exclusifs de telle façon que leurs achats ou leurs ventes se traduisant par des importations ou des exportations soient effectués à des conditions qui ne sont pas plus avantageuses pour l'entreprise commerciale d'État qu'elles ne l'auraient été si celle-ci ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs? Ou alors, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État agissent comme des opérateurs économiques rationnels, c'est-à-dire que dans leurs décisions d'achat ou de vente elles tiennent uniquement compte de leur propre intérêt économique?

66. La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" vise essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État agissent comme des opérateurs économiques rationnels. Si une entreprise commerciale d'État établit une discrimination dans ses décisions en matière d'achat ou de vente (par exemple, si elle vend à un acheteur mais non à un autre à cause du pays d'origine de celui-ci), la discrimination doit être fondée sur des considérations d'ordre commercial, telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente.

67. Cette interprétation est étayée par deux considérations.

68. Premièrement, si la première proposition devait l'emporter, elle ferait automatiquement de toute subvention accordée à une entreprise commerciale d'État pouvant être qualifiée de "privilège spécial ou exclusif" et conférant un avantage commercial à l'entreprise commerciale d'État une subvention prohibée. Cependant, l'article XVII n'est manifestement pas une disposition réglementant les subventions au titre du GATT de 1994; et rien dans le GATT de 1994 ou l'Accord sur l'OMC ne donne à entendre que l'article XVII prévoit une nouvelle catégorie de subventions prohibées.

69. Deuxièmement, la prescription concernant les considérations d'ordre commercial ne peut à juste titre être interprétée comme signifiant qu'une entreprise commerciale d'État doit utiliser ses privilèges spéciaux ou exclusifs de telle façon que ses achats ou ses ventes se traduisant par des importations ou des exportations soient effectués à des conditions qui ne sont pas plus avantageuses pour l'entreprise commerciale d'État qu'elles ne l'auraient été si celle-ci ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs parce que cela annulerait les droits d'un Membre au titre de l'article XVII. Si la première interprétation devait l'emporter, un Membre pourrait accorder des privilèges exclusifs ou spéciaux à une entreprise commerciale d'État mais, si celle-ci se servait de ces privilèges exclusifs ou spéciaux, le Membre se trouverait en situation de violation de l'obligation lui incombant au titre de l'article XVII.

24. Conformément à l'article XVII:1 a), chaque Membre s'engage à ce que ses entreprises commerciales d'État "shall" [act] (agissent) d'une manière déterminée. Veuillez expliquer le sens et l'usage du terme "shall" à l'article XVII:1 a). En particulier, quelle différence de sens y aurait-il, le cas échéant, si l'article XVII:1 a) disposait que chaque Membre "s'engage" à ce que ses entreprises commerciales d'État "will" [act] (agiront) de la manière déterminée?

70. Le terme "s'engage" crée une obligation positive à l'endroit d'un Membre pour ce qui est du comportement des entreprises commerciales d'État. Dans ce contexte, il n'y a aucune différence entre les termes "shall" et "will", parce que de toute façon le Membre est responsable du comportement discriminatoire de l'entreprise commerciale d'État en question.

Questions posées au Canada:

36. Concernant les paragraphes 46 et 150 de la première communication écrite du Canada, tous les producteurs de blé de l'Ouest canadien sont-ils automatiquement membres de la CCB?

71. La CCB ne compte aucun membre. Les producteurs de l'Ouest canadien qui a) décident de produire du blé et de l'orge, et qui b) veulent vendre leur blé et leur orge à l'exportation ou à des fins de consommation humaine intérieure doivent demander un carnet de livraison à la CCB et commercialiser leur grain par l'intermédiaire de la CCB. Ces mêmes producteurs élisent aussi les membres du conseil d'administration de la CCB.

37. La CCB est-elle tenue d'acheter tout le blé de l'Ouest canadien qui lui est proposé? Dans la négative, la CCB s'est-elle prévaluée de la possibilité de refuser d'acheter du blé de l'Ouest canadien, par exemple en cas d'offre excédentaire de blé sur les marchés internationaux?

72. La CCB n'est pas tenue d'acheter tout le blé de l'Ouest canadien qui lui est proposé. À de nombreuses reprises, elle n'a pas accepté tout le blé qui lui était proposé pour livraison, en particulier en ce qui concerne le blé dur.³

38. La CCB est-elle tenue de vendre tout le blé qu'elle achète, ou pourrait-elle décider de ne pas commercialiser tout le blé acheté, par exemple si cela permettrait de maximiser les revenus des agriculteurs? Si la CCB est tenue de vendre tout le blé acheté, est-elle tenue de commercialiser le blé dans un délai déterminé après son achat, ou est-elle libre de décider du moment auquel le vendre?

73. La CCB n'est pas tenue de vendre tout le blé qu'elle achète, et elle pourrait décider de ne pas commercialiser tout le blé acheté si cela permettait de maximiser les revenus des agriculteurs.

74. Toute décision de ce type serait motivée par des considérations telles que le coût de stockage des grains dans le réseau de manutention du secteur commercial et les conséquences sur le plan de la logistique de la détention de ces stocks. Par exemple, la CCB ne possède pas ses propres installations de stockage des grains. En conséquence, il lui faudrait mettre en balance l'avantage qu'il y a à détenir les stocks et les frais de stockage additionnels que lui demanderaient les manutentionnaires privés. De la même manière, la capacité du réseau canadien de manutention et de transport des grains est relativement limitée de sorte qu'il lui faut procéder à une rotation régulière des stocks pour demeurer efficient et efficace. La détention de stocks de certains produits réduirait donc la capacité du réseau de traiter d'autres produits. Cela pourrait alors exiger de renoncer aux recettes générées par ces autres produits. Là encore, il faudrait mettre en balance les coûts et les avantages de la décision.

³ Par exemple, voir la pièce n° 54 du Canada pour les seuils d'acceptation pour les contrats pour 1995/96 à 2001/02.

39. Concernant le paragraphe 31 de la première communication écrite des États-Unis, les revenus produits par les placements à court terme de la CCB qui sont financés par des emprunts garantis par les pouvoirs publics représentent-ils des "fonds mis en commun" qui sont "remis" aux agriculteurs? Dans la négative, la CCB peut-elle disposer de ces revenus, par exemple pour financer des ventes à l'exportation qui ne couvrent pas le prix payé aux agriculteurs diminué des frais de commercialisation?

75. Les revenus produits par les placements sont versés sur les comptes de mise en commun. Les revenus versés sur les comptes de mise en commun le sont conformément à l'article 8 de la *Loi sur la CCB*, qui dispose que ces gains doivent être affectés au paiement "des dépenses engagées dans l'exercice de ses activités [de la Commission]". Les excédents des comptes de mise en commun doivent être versés aux producteurs.

40. Concernant la modification apportée en 1998 à la *Loi sur la CCB* (première communication écrite des États-Unis, paragraphe 66), pourquoi a-t-il été jugé nécessaire d'inclure une "clause ALENA", mais pas une "clause OMC"?

76. La décision de 1998 n'avait pas pour objet d'inclure une "clause ALENA" et/ou une "clause OMC". Une clause ALENA s'appliquait déjà à la CCB en tant que société d'État en vertu de la *Loi sur la gestion des finances publiques* (la "FAA") et la décision visait à maintenir cette prescription une fois que la CCB avait perdu son statut de société d'État.

77. L'article 61.1 de la *Loi sur la CCB* (la "clause ALENA") est une disposition identique à celle de l'article 154 1) de la FAA.⁴ L'article 154.1 1) de la FAA s'applique à toutes les sociétés d'État. Le 31 décembre 1998, lorsque les premiers membres élus du conseil d'administration de la CCB sont entrés en fonction, la CCB a cessé d'être une société d'État. Par conséquent, pour que cette disposition continue de s'appliquer à la CCB, elle a été incorporée à la *Loi sur la CCB*. Le libellé des deux dispositions est identique, exception faite des changements qui étaient nécessaires pour faire d'une disposition générale (c'est-à-dire qui s'appliquait à toutes les sociétés d'État) une disposition particulière (c'est-à-dire qui s'appliquait à une société particulière, à savoir la CCB).

78. Une "clause ALENA" a été introduite dans la FAA et, par la suite, dans la *Loi sur la CCB*, en raison du caractère de l'obligation au titre de l'ALENA. Les dispositions pertinentes sont les articles 1502 2) et 1503 2), qui commencent tous deux par le membre de phrase suivant: "[c]haque des Parties fera en sorte, par l'application d'un contrôle réglementaire, d'une surveillance administrative ou d'autres mesures ...". Le libellé des articles 1502 2) et 1503 2) de l'ALENA diffère sensiblement de celui de l'article XVII du GATT de 1994. En conséquence, la mise en œuvre de ces obligations par le Canada au moyen d'une "clause ALENA" est d'un intérêt limité pour déterminer la portée et la nature de l'obligation énoncée à l'article XVII. Le fait que les États-Unis ont de façon répétée fait référence à la "clause ALENA" de la *Loi sur la CCB* pour prouver que le Canada se trouve en situation de violation de ses obligations dans le cadre de l'OMC n'est rien d'autre qu'une tentative inadmissible d'inclure le libellé de l'ALENA dans l'Accord sur l'OMC, tentative à laquelle le Groupe spécial devrait s'opposer.

79. En tout état de cause, dans la mesure où une "clause OMC" pourrait être pertinente pour l'exécution des obligations incombant au Canada au titre de l'article XVII, le Groupe spécial pourrait vouloir considérer que l'article 103 1) de l'ALENA confirme les droits et obligations mutuels des Parties au titre du GATT de 1994, qui inclut l'article XVII. Dans le contexte d'une "clause ALENA", une prescription imposant de respecter l'ALENA comprend aussi nécessairement une prescription imposant de respecter les prescriptions du GATT de 1994, y compris celles de l'article XVII.

⁴ Pièce n° 55 du Canada.

80. Par conséquent, non seulement une "clause OMC" n'est pas prescrite par l'article XVII, mais elle serait superflue face à une "clause ALENA".

41. Si une disposition particulière de la *Loi sur la CCB* se prêtait à plus d'une interprétation et que l'une de ces interprétations se traduisait par une incompatibilité avec l'article XVII, un juge canadien devrait-il interpréter la *Loi sur la CCB* de manière à ce qu'elle soit conforme aux obligations du Canada au titre de l'article XVII?

81. Le Canada a un régime de common law parlementaire dualiste. Il "reçoit" le droit international coutumier grâce à l'interprétation et à l'application judiciaires de la common law. Cependant, les obligations nées d'un traité exigent la mise en place d'une législation nationale de mise en œuvre et elles ne sont pas incorporées au droit national au moment de la ratification de l'instrument.

82. Dans le passé, compte dûment tenu de la tradition parlementaire du Canada, les tribunaux canadiens ont appliqué le droit établi par la législation même s'il était incompatible avec un traité ayant force obligatoire pour le Canada. Dans ces rares cas, le Canada aurait été tenu responsable au niveau international de tout manquement à ses obligations au titre de traités.

83. La situation a toutefois évolué. Conscient du vaste réseau d'obligations internationales contractées par le Canada, les tribunaux se sont montrés disposés à interpréter le droit national de manière à se conformer le plus possible au droit international. Parmi les exemples récents figurent les affaires *Baker c. Canada (Ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration)*⁵ et *114957 Canada Ltée (Spraytech, Société d'arrosage) c. Ville de Hudson*.⁶ Dans ces deux affaires, la Cour suprême du Canada a souscrit à la déclaration⁷ ci-après d'un commentateur influant sur l'interprétation des lois:

[l]a législature est présumée respecter les valeurs et les principes contenus dans le droit international, coutumier et conventionnel. Ces principes font partie du cadre juridique au sein duquel une loi est adoptée et interprétée. Par conséquent, dans la mesure du possible, il est préférable d'adopter des interprétations qui correspondent à ces valeurs et à ces principes.⁸

84. En conséquence, lorsque les obligations nées de traités ne sont pas directement incorporées au droit canadien, les tribunaux canadiens considèrent que ces obligations constituent le "contexte pertinent" pour l'interprétation des dispositions constitutionnelles et législatives.

Questions posées aux deux parties:

42. À titre de complément à la pièce n° 24 du Canada, les parties pourraient-elles fournir une estimation du volume et de la proportion du grain des États-Unis importé au Canada à des fins de consommation intérieure, et ce par rapport au grain qui est importé à des fins de réexportation?

⁵ [1999] 2 RSC. 817 (pièce n° 56 du Canada).

⁶ [2001] 2 RSC. 241 (pièce n° 57 du Canada).

⁷ Qui figure aux pages 861 et 266 respectivement [souligné par les tribunaux].

⁸ Ruth Sullivan, *Driedger on the Construction of Statutes*, 3^{ème} édition (Toronto: Butterworths, 1994), page 330 (pièce n° 58 du Canada).

VOLUME DES IMPORTATIONS DE GRAINS ORIGINAIRES DES ÉTATS-UNIS (TONNES) ⁹			
Fin de campagne	Consommation intérieure (part)	Réexportation (part)	Total
31 juillet 2003	5 385 196 (79%)	1 474 092 (21%)	6 859 288
31 juillet 2002	5 138 744 (71%)	2 064 337 (29%)	7 203 081
31 juillet 2001	3 562 392 (66%)	1 854 785 (34%)	5 417 177

43. Les constatations figurant au paragraphe 11.169 du rapport du Groupe spécial *Argentine – Peaux et cuirs*¹⁰ mutatis mutandis et aux paragraphes 8.133 et 8.134 du rapport du Groupe spécial *États-Unis - FSC (article 21:5 - CE)*¹¹ sont-elles pertinentes pour l'évaluation par le présent Groupe spécial du point de savoir si les mesures de séparation et de transport par chemins de fer des grains donnent lieu à un traitement différencié entre des produits "similaires" au sens de l'article III:4 du GATT de 1994?

85. Les constatations du Groupe spécial *Argentine - Peaux et cuirs* et du Groupe spécial *États-Unis - FSC (article 21:5 - CE)* ne sont pas applicables. Le Canada ne fait pas valoir qu'aucun grain originaire des États-Unis n'est similaire à du grain originaire du Canada simplement en raison de son origine. Cependant, ce n'est pas parce que les grains originaires du Canada et des États-Unis ne sont pas soumis aux mêmes systèmes d'assurance de la qualité que le traitement différent des grains originaires du Canada et des États-Unis équivaut à un "traitement moins favorable" au titre de l'article III:4.

44. Tous les produits importés et d'origine nationale relevant de chacune des catégories de "grain" telles que définies à l'article 5 1) du Règlement sur les grains du Canada sont-ils des "produits similaires" pour les fins de l'article III:4 du GATT de 1994, ou existe-t-il des produits "similaires" différents au sein de chacune des catégories de grain? Tous les produits importés et d'origine nationale relevant de chacune des catégories de "grain" ou de "plante" telles qu'elles sont définies à l'article 147 de la Loi sur les transports au Canada sont-ils des "produits similaires" aux fins de l'article III:4 du GATT de 1994, ou existe-t-il des produits "similaires" différents au sein de chacune des catégories de grain ou de plante?

86. Aux fins de la *CGA*, tous les types de grain ne sont pas similaires. Par exemple, le canola n'est pas similaire au blé car ils ont des caractéristiques et des utilisations finales différentes. En outre, pour chaque type de grain, il existe des produits "similaires" différents. Par exemple, l'orge de qualité supérieure est utilisée pour le maltage alors que l'orge de qualité inférieure est utilisée uniquement pour l'alimentation des animaux. Les prix de vente ainsi que les utilisations finales de ces deux produits sont différents. Les silos permettraient donc de faire en sorte que ces deux qualités d'orge soient séparées l'une de l'autre. Il existe de nombreuses classes différentes de blé produit au Canada qui ont des caractéristiques intrinsèques différentes et qui sont cultivées pour des utilisations différentes, comme le blé de force roux de printemps (qui sert à la fabrication du pain) et le blé tendre

⁹ Données de Statistique Canada et de la Commission canadienne des grains.

¹⁰ Rapport du Groupe spécial *Argentine – Mesures visant l'exportation de peaux de bovins et l'importation de cuirs finis* ("Argentine – Peaux et cuirs"), WT/DS155/R et Corr.1, adopté le 16 février 2001.

¹¹ Rapport du Groupe spécial, *États-Unis – Traitement fiscal des "sociétés de ventes à l'étranger" – Recours des Communautés européennes à l'article 21:5 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends* ("États-Unis – FSC (article 21:5 – CE)"), WT/DS108/RW, adopté le 29 janvier 2002, tel que modifié par l'Organe d'appel, WT/DS108/AB/RW.

blanc d'hiver (qui sert à la fabrication des biscuits). Certaines variétés de graines de tournesol sont cultivées pour produire de l'huile et d'autres pour la préparation d'aliments.

87. Aux fins de la CTA, chaque type de grain est un "produit similaire" différent.

45. Les parties pourraient-elles répondre à l'affirmation avancée par les Communautés européennes au paragraphe 43 de leur communication écrite en tant que tierce partie selon laquelle un réseau de manutention en vrac des grains, tel que celui qui est visé par la Loi sur les grains du Canada, "offre des avantages en matière de coûts par rapport à d'autres possibilités de distribution spéciales".

88. Nous croyons savoir que les CE laissent entendre que, pour un agriculteur, il est plus efficace sur le plan des coûts de passer par le réseau canadien de manutention en vrac des grains que de vendre directement son grain à des utilisateurs finals. On ne sait pas bien sur quoi se fondent les CE pour avancer cette affirmation, car elles ne présentent aucun élément de preuve à cet effet.

89. L'allégation des CE est inexacte et dénote une mauvaise compréhension des réalités économiques du marché nord-américain des grains.

90. Les installations de manutention en vrac des grains, comme les silos primaires, font preuve d'efficacité pour stocker des grains provenant de nombreux producteurs locaux (qui livrent par camions des lots relativement petits de grains) et les charger à bord de wagons, et pour les transporter ensuite sur de grandes distances dans de grosses rames. Le Canada et les États-Unis disposent tous deux de réseaux de manutention en vrac. Dans la grande majorité des cas, l'agriculteur des États-Unis se trouve plus près d'un silo primaire de son pays que d'un silo primaire canadien. Pour un agriculteur des États-Unis, il est donc plus efficace (et plus efficace sur le plan des coûts) de stocker ses grains dans des silos des États-Unis et de les faire livrer directement par des wagons des États-Unis à des installations de déchargement exploitées par des utilisateurs finals que de les faire transporter par camions vers un silo canadien. L'utilisation des silos primaires n'est pas non plus gratuite. Les silos primaires canadiens demandent au moins 10 à 15 dollars par tonne (environ le double de ce que demandent les silos des États-Unis). L'entreposage, le séchage et, au besoin, d'autres services entraîneraient des frais additionnels. Par conséquent, étant donné que dans la majorité des cas les grains originaires des États-Unis ont déjà été livrés aux États-Unis à un silo primaire, il n'y aurait aucune raison de supporter d'autres frais de manutention en les livrant à un silo primaire canadien.

91. Un expéditeur des États-Unis ne tiendrait normalement pas à engager des frais supplémentaires si les grains pouvaient être expédiés directement à un utilisateur final. En fait, la plupart des grains destinés au marché canadien, qu'ils soient originaires des États-Unis ou du Canada, sont expédiés directement à des utilisateurs finals.

Questions posées au Canada:

57. Le Canada a-t-il un moyen de savoir si, une fois qu'ils sont entrés dans le réseau de manutention en vrac, les grains importés sont destinés à la consommation/l'utilisation intérieure, ou à la réexportation?

92. Dans le cas d'un silo primaire, la destination des grains est indiquée à la CCG au moment où est présentée la demande d'autorisation de réception des grains étrangers.

93. Lorsque les grains importés sont reçus dans un silo terminal ou de transbordement, ils sont enregistrés dans le système d'enregistrement électronique de la CCG. À ce stade-là, la destination des grains n'est pas connue. Une fois que les grains ont quitté le silo, celui-ci est tenu d'enregistrer leur destination dans le système d'enregistrement électronique de la CCG. Cette dernière saurait alors si

les grains sont destinés à un utilisateur final national ou s'ils sont réexportés. Le même processus s'applique aux grains canadiens.

58. Concernant l'article 56 1) du Règlement sur les grains du Canada, comment est classé par grades le grain de l'Est canadien qui a été mélangé? Par exemple, est-il classé comme "Graines de soja de l'Est canadien – mélangé" si des graines de soja de grades différents sont mélangées?

94. Pour certains types de grains, comme le blé ou le maïs, il existe des grades établis pour les grains produits dans l'Ouest canadien (grain de l'Ouest) et pour les grains produits dans l'Est canadien (grain de l'Est), parce que ces types de grains sont produits dans les deux régions, mais ils sont de variétés et de qualité différentes ou ils possèdent des caractéristiques différentes à l'utilisation finale. Les termes "de l'Est" ou "de l'Ouest" désignent l'origine régionale du grain. Pour certains autres types de grains, comme les graines de soja qui sont produites en volumes importants dans l'Est canadien uniquement, les grades établis ne précisent pas si le grain est de l'Est ou de l'Ouest, mais ils identifient simplement le grain comme étant d'origine canadienne. En raison de leurs différences de qualité, le grain de l'Est et le grain de l'Ouest ne sont pas mélangés dans le réseau de manutention, sauf autorisation expresse de la CCG.

95. Si des grades différents d'une classe de grain de l'Ouest, par exemple le blé blanc d'hiver, ont été mélangés, le grade du lot combiné dépend des spécifications auxquelles répond le lot. Par exemple, si du blé blanc d'hiver de l'Est canadien n° 1 est mélangé à du blé blanc d'hiver de l'Est canadien n° 3, le lot combiné peut répondre aux spécifications du blé blanc d'hiver de l'Est canadien n° 2 et il serait classé en tant que tel.

59. Concernant les ordonnances de la Commission canadienne des grains mentionnées à l'article 72 2) qui figurent dans les pièces n° 28, 29 et 30 du Canada:

a) **Des ordonnances ont-elles été rendues en vertu desquelles le mélange de grains canadiens et étrangers ou de grains étrangers uniquement dans des silos de transbordement a été refusé?**

96. Aucune demande de mélange de grains canadiens et de grains étrangers dans des silos de transbordement n'a été refusée.

97. Il n'est pas nécessaire d'obtenir une autorisation pour mélanger des grains étrangers à d'autres grains étrangers.

b) **Y a-t-il eu des cas où il a été autorisé en vertu de l'article 72 2) de mélanger des grains de production nationale dans des situations non couvertes par les autorisations prévues à l'article 56 du Règlement sur les grains du Canada?**

98. Oui, la CCB reçoit fréquemment des demandes d'autorisation de mélanger les deux grades supérieurs de blé de mouture dans des silos terminaux, et ces demandes sont approuvées par la CCG.

60. Des procédures s'appliquent-elles au mélange du grain de l'Est canadien conformément à l'article 56 du Règlement sur les grains du Canada? Dans l'affirmative, quelles sont ces procédures?

99. Après le mélange, le grain de l'Est canadien doit être inspecté pour que puisse être déterminé le grade du lot résultant du mélange, sous réserve des dispositions de l'article 50 du *Règlement*.

61. Au paragraphe 228 de sa première communication écrite, le Canada déclare qu'il existe un processus en vertu duquel la Commission canadienne des grains permet sur une base

annuelle la réception de grains originaires des États-Unis dans des silos de transbordement. Le Canada pourrait-il fournir d'autres renseignements et éléments de preuve concernant les ordonnances? Le processus est-il ouvert aux grains étrangers autres que ceux originaires des États-Unis?

100. Une autorisation est actuellement accordée sur une base annuelle pour les grains originaires des États-Unis seulement. Tous les grains étrangers faisaient l'objet d'une autorisation annuelle jusqu'en 2002, année où le Canada a eu certains problèmes phytosanitaires avec les importations de grains originaires d'Ukraine. Un silo pourrait, sur demande, être autorisé à traiter plusieurs expéditions de grains étrangers ou une série d'expéditions sur une période donnée, et cette demande serait acceptée si cela ne posait pas de difficultés phytosanitaires à la CCG et si des renseignements lui étaient fournis sur la destination des grains. Deux exemples de ces demandes et autorisations sont joints en tant que pièce n° 59 du Canada [**ces deux documents renferment des renseignements strictement confidentiels**].

101. Des ordonnances prévoyant l'octroi d'une autorisation préalable sont automatiquement adressés aux silos de transbordement année après année, mais ils sont souvent adaptés sur demande.

62. Concernant le Programme pour la facilitation d'accès au blé dont il est question aux paragraphes 196 et 229 de la première communication écrite du Canada, veuillez répondre aux questions suivantes:

- a) **Les producteurs de grains des États-Unis ont-ils jamais eu recours au programme? (voir la première communication écrite du Canada, paragraphe 239)**

102. Les producteurs de grains originaires des États-Unis n'ont jamais eu recours à ce programme. Bien qu'une trentaine de silos canadiens soient enregistrés dans le programme pour recevoir du blé originaire des États-Unis, les producteurs des États-Unis ne leur ont livré aucun blé. Les réalités économiques en sont l'explication la plus probable: pour un certain nombre de raisons, dont la faiblesse du dollar canadien, les prix du blé aux silos étaient simplement trop bas au Canada, à moins que ce ne soient les frais de manutention qui étaient trop élevés par rapport à ceux des États-Unis. Il était plus intéressant pour les agriculteurs des États-Unis de livrer leur blé à des silos de leur pays.

103. En fait, dans le cadre d'un examen de six mois du *Protocole d'entente entre le Canada et les États-Unis*, Agriculture et Agroalimentaire Canada a contacté les exploitants de silos primaires canadiens pour connaître leurs vues sur le Programme pour la facilitation d'accès au blé. Les exploitants de silos canadiens ont indiqué ce qui suit:

- les producteurs des États-Unis n'avaient pas recours au programme en raison de l'écart entre les cours de Minneapolis et les cours canadiens;
- les exploitants de silos canadiens ne pouvaient pas trouver de clients qui voulaient du blé des États-Unis, ou qui étaient disposés à payer les marges de la Commission pour en obtenir; et
- les prix au Canada n'étaient pas suffisamment élevés pour inciter un agriculteur des États-Unis à participer au programme.

- b) **Le programme s'applique-t-il à des grains autres que le blé?**

104. Non. Le programme a été mis en œuvre pour le blé à la demande du gouvernement des États-Unis.

c) Le programme ne s'applique-t-il qu'aux silos primaires de l'Ouest canadien? (pièce n° 27 du Canada, page 7)

105. Oui. Le programme a été conçu à la demande du gouvernement des États-Unis pour faciliter l'accès des grains originaires des États-Unis aux silos primaires de l'Ouest canadien.

d) Ce programme s'applique-t-il aux grains étrangers autres que ceux qui sont originaires des États-Unis?

106. Non. Ce programme a été expressément conçu pour répondre à une demande du gouvernement des États-Unis.

e) Comment fonctionne dans les faits le système de "consentement préalable"? Comment procèdent les exploitants de silos qui veulent importer du blé originaire des États-Unis?

107. On trouvera une explication du fonctionnement du programme dans la Note de service de la CCG (pièce n° 60 du Canada).

63. Concernant le paragraphe 263 de sa première communication écrite, le Canada pourrait-il fournir des précisions sur les raisons pour lesquelles les mesures de séparation du grain sont "nécessaires" afin d'"assurer le respect" des dispositions de la Loi sur les grains du Canada et de la Loi sur la Commission canadienne du blé relatives au classement par grades, et des dispositions de sa législation sur la concurrence qu'il désigne comme étant des dispositions relatives aux indications trompeuses et à la protection des consommateurs?

108. Comme le grain étranger n'est pas soumis au même système d'assurance de la qualité que le grain canadien, si, par exemple, du blé des États-Unis était mélangé à du blé canadien, la CCG ne serait plus en mesure de classer visuellement le blé canadien par grades. Contrairement au blé originaire du Canada, le blé originaire des États-Unis n'est pas soumis aux mêmes prescriptions en matière de différenciation visuelle des variétés ayant des caractéristiques différentes à l'utilisation finale. Le système canadien de classement visuel par grades ne peut donc pas fonctionner convenablement et maintenir la séparation du grain dans le réseau selon les qualités particulières souhaitées par les utilisateurs finals si le blé originaire des États-Unis est mélangé à du blé originaire du Canada.

109. En outre, la plus grande partie du blé des États-Unis provient de variétés qui ne sont pas enregistrées au Canada. Si le mélange se faisait sans aucune restriction, il ne serait plus possible de garantir les caractéristiques particulières à l'utilisation finale. Au Canada, si une variété n'a pas un bon rendement (c'est-à-dire pour ce qui est des critères et caractéristiques à l'utilisation finale acceptables pour sa classe), elle ne sera pas enregistrée. Par exemple, après deux ans d'essais au Canada, l'enregistrement de la variété de blé Alsen a été refusé en raison de son mauvais rendement au niveau de la qualité. Cette variété est cultivée à grande échelle aux États-Unis. Les prescriptions en matière de séparation du grain étranger qui n'est pas soumis au système canadien d'assurance de la qualité sont nécessaires pour préserver l'intégrité du système canadien de classement par grades.

110. Par ailleurs, les mesures sont nécessaires pour assurer le respect des dispositions canadiennes relatives à la concurrence déloyale et à la protection des consommateurs parce que, pour déterminer l'origine des grains dans le réseau de manutention, il est nécessaire de séparer les grains d'origines différentes et de les identifier correctement s'ils sont mélangés de manière à ne pas donner une indication trompeuse. Cela est particulièrement important lorsque les grains sont exportés, car le pays importateur exige souvent un certificat attestant que les grains sont d'origine canadienne. Si le Canada n'était pas en mesure de déterminer l'origine des grains se trouvant dans son réseau de manutention, il ne pourrait pas fournir cette assurance aux pays qui achètent ses grains ni se

conformer aux dispositions de l'article 32 de la CGA. Aucune autre mesure ne pourrait raisonnablement assurer le strict respect des indications trompeuses de l'origine.

111. Enfin, les mesures sont nécessaires pour assurer le respect des dispositions établissant que la CCB est une entreprise commerciale d'État exportatrice à guichet unique, ainsi que mentionné dans la *Loi sur la CCB*, parce que les privilèges pertinents de la CCB concernent la vente de blé canadien destiné à l'exportation ou à la consommation humaine intérieure; si le blé étranger n'était pas différencié du blé canadien, la CCB ne pourrait pas donner effet à son pouvoir monopolistique.

64. Le Canada pourrait-il étayer l'affirmation qu'il avance aux paragraphes 286 et 287 de sa première communication écrite selon laquelle i) la fixation des tarifs est entièrement laissée à la discrétion des compagnies de chemins de fer régies; et ii) pour tous les mouvements comportant une partie non soumise au plafond des revenus, les compagnies de chemins de fer sont libres d'appliquer les tarifs que le marché acceptera, quel que puisse être le tarif visant la partie des mouvements non soumise au plafond des revenus?

112. i) Les compagnies de chemin de fer pratiquent des tarifs différenciés, c'est-à-dire des tarifs que le marché acceptera, ainsi qu'il est indiqué dans les rapports du Comité d'examen de la Loi sur les transports au Canada et du Surface Transportation Board (Conseil des transports de surface) des États-Unis.¹² Il n'y a ni dans l'article de la *Loi sur les transports au Canada* relatif au plafond des revenus (voir la partie III de la pièce n° 9 des États-Unis) ni ailleurs aucune disposition qui fixe des limites pour les tarifs applicables aux mouvements individuels des grains, hormis les exceptions mineures suivantes (qui ne sont pas en cause en l'espèce):

- a) les tarifs fixés par wagon unique pour les mouvements soumis à un plafond des revenus à partir de points situés sur des embranchements ne peuvent pas dépasser de plus de 3 pour cent les tarifs fixés par wagon unique pour des mouvements sensiblement semblables soumis à un plafond des revenus à partir de points situés sur des lignes principales;
- b) l'Office des transports du Canada (l'"Office") fixe les tarifs de l'"interconnexion" pour tout le trafic dont le point d'origine se situe dans un rayon de 30 kilomètres d'un point où peut s'effectuer le transfert du trafic entre deux compagnies de chemins de fer; et
- c) la capacité de l'Office de fixer des tarifs pour tout le trafic faisant l'objet d'un transfert entre deux compagnies de chemins de fer qui se situent au-delà de la limite de 30 kilomètres définie pour l'interconnexion si les deux compagnies de chemins de fer et/ou l'expéditeur ne peuvent pas s'entendre sur le tarif.

113. ii) Les compagnies de chemins de fer pratiquent des tarifs différenciés, c'est-à-dire des tarifs que le marché acceptera, ainsi qu'il est indiqué dans les rapports du Comité d'examen de la Loi sur les transports au Canada et du Surface Transportation Board (Conseil des transports de surface) des États-Unis.¹³ Il n'y a pas dans la *CTA* (voir la Partie III de la pièce n° 9 des États-Unis) de disposition qui fixe des limites pour les tarifs applicables aux mouvements individuels des grains qui ne sont pas visés par les dispositions relatives au plafond des revenus, y compris pour la partie des mouvements dont le point d'origine ou de destination se situe à l'extérieur du territoire géographique visé par le plafond des revenus, hormis les exceptions mineures suivantes (qui ne sont pas en cause en l'espèce):

¹² Voir le paragraphe 289 de la première communication écrite du Canada et les pièces n° 34 et 45 du Canada.

¹³ *Ibid.*

- a) l'Office fixe les tarifs de l'"interconnexion" pour tout le trafic dont le point d'origine se situe dans un rayon de 30 kilomètres d'un point où peut s'effectuer le transfert du trafic entre deux compagnies de chemins de fer; et
- b) la capacité de l'Office de fixer des tarifs pour tout le trafic faisant l'objet d'un transfert entre deux compagnies de chemins de fer qui se trouvent au-delà de la limite de 30 kilomètres définie pour l'interconnexion si les deux compagnies de chemins de fer et/ou l'expéditeur ne peuvent pas s'entendre sur le tarif.

65. Le Canada pourrait-il indiquer pourquoi la déclaration figurant à la page 36 de la pièce n° 34 du Canada selon laquelle "[l]e revenu maximal a pour but d'offrir une certaine flexibilité dans les tarifs de transport du grain tout en protégeant les agriculteurs en limitant le revenu global que les compagnies ferroviaires peuvent tirer du transport du grain" ne donne pas à entendre que les producteurs étrangers seraient traités d'une manière moins favorable pour ce qui est des mouvements visés par le plafond?

114. Au moment de son établissement, le plafond des revenus avait effectivement pour objet de protéger les agriculteurs tout en offrant une certaine flexibilité dans la fixation des tarifs afin de favoriser la concurrence et l'efficacité. Le plafond des revenus n'était qu'un élément des réformes des politiques du gouvernement qui visaient à rendre le réseau plus commercial, plus concurrentiel et plus responsable.

115. L'analyse de l'Office, qui a été acceptée par les États-Unis dans l'affaire sur les droits compensateurs, montre que les réformes des politiques du gouvernement canadien ont atteint cet objectif et que c'est le marché et non le plafond des revenus qui impose dorénavant une limite aux revenus des compagnies de chemins de fer.

116. Comme le plafond des revenus ne limite pas les revenus des compagnies de chemin de fer, il n'a pas pour effet d'accorder un traitement moins favorable aux producteurs étrangers.

ANNEXE A-3

RÉPONSES DE L'AUSTRALIE AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(24 septembre 2003)

Question n° 1

1. Ainsi qu'il est noté dans la communication de l'Australie au Groupe spécial, l'Australie considère que l'article XVII:1 b) doit être considéré comme une composante de l'obligation énoncée à l'article XVII:1 a). Les éléments de l'article XVII:1 b) doivent être appliqués pour aider un groupe spécial à déterminer si le critère de comportement énoncé à l'article XVII:1 a) a été respecté. L'article XVII:1 b) n'est pas un critère distinct applicable au comportement des entreprises commerciales d'État et ne constitue pas une obligation distincte pour les Membres.

2. La première tâche de tout groupe spécial est donc de déterminer si les principes du traitement NPF et du traitement national sont applicables à l'acte en question dans le contexte factuel du différend. En appliquant abrs ces principes aux faits, le groupe spécial doit utiliser, comme étant approprié pour le principe qui est appliqué, l'aide offerte à l'article XVII:1 b) en matière de définitions.

Questions n° 2 et n° 3

3. Les questions n° 2 et n° 3 paraissent traiter de la signification et de l'application à diverses situations hypothétiques les éléments de l'article XVII:1 b) indépendamment des principes généraux de traitement non discriminatoire qu'ils définissent et précisent de façon plus approfondie. Ainsi qu'il est noté ci-dessus, l'Australie ne considère pas que cela est approprié. En outre, l'application de l'article XVII:1 devrait se faire au cas par cas, compte tenu des faits réels en jeu. Néanmoins, l'Australie souhaite faire les observations ci-après concernant l'interprétation et l'application de l'article XVII:1 a) et b) qui seraient applicables à ces questions.

4. L'Australie estime que, pour examiner un acte mis en cause au titre de l'article XVII, il faut d'abord examiner quel(s) principe(s) non discriminatoire(s) sont applicables à la situation en ce qui concerne les achats ou les ventes en question. Ils ne sont pas nécessairement tous deux applicables à chaque situation. Une fois que cela est déterminé, il faut examiner quels éléments de l'article XVII:1 b) sont applicables au comportement faisant l'objet de la plainte, y compris leur rapport approprié avec chaque principe général. Ils peuvent alors être appliqués, compte tenu de tous les faits de la cause, au moment d'examiner si l'entreprise commerciale d'État a agi d'une manière compatible avec les principes généraux applicables.

5. L'achat ou la vente d'un produit particulier par une entreprise commerciale d'État à des fins d'importation ou d'exportation, auquel ou à laquelle le principe NPF ou le principe du traitement national n'est *pas* applicable ne peut faire l'objet d'une analyse distincte concernant son "caractère commercial" ou s'agissant de savoir si une possibilité satisfaisante a été ménagée aux entreprises d'autres Membres d'entrer en concurrence pour cet achat ou à cette vente.

6. Comme le comportement d'une entreprise commerciale d'État en matière d'exportation n'a pas été auparavant examiné au titre de l'article XVII et que la question du comportement sur le plan des

exportations n'a guère été examinée du point de vue de l'application du traitement NPF ou du traitement national au titre du GATT de 1994, l'application appropriée de l'un ou l'autre principe n'a pas été examinée concernant une situation factuelle semblable au présent différend.

7. À propos de l'application du principe NPF aux ventes à l'exportation, l'Australie observe que, conformément à la note interprétative relative à l'article XVII, une discrimination des prix entre les marchés à l'exportation pour des raisons d'ordre commercial n'ira pas à l'encontre de ce principe. En outre, il ne semble pas compatible avec la façon dont le principe NPF a été appliqué et interprété au titre du GATT de 1994 de considérer que l'obligation NPF d'un Membre exportateur (ou de son entreprise commerciale d'État) inclut l'obligation concomitante d'offrir à tous les autres Membres des possibilités adéquates de participer dans des conditions de libre concurrence au marché auquel sont destinées les exportations de ce Membre.

8. L'Australie voudrait aussi noter que la façon dont les privilèges spéciaux ou exclusifs ont été examinés dans les hypothèses ne distingue pas dûment la question clé – que ce n'est pas ce que les privilèges ou les droits de monopole (qui sont admissibles au titre du GATT de 1994) peuvent *permettre* à une entreprise commerciale d'État de faire, mais si ce qu'ils *font* dans la pratique (eu égard aux achats ou aux ventes se traduisant par des importations ou des exportations) est compatible avec les principes généraux de traitement non discriminatoire du GATT de 1994.

9. L'application de l'article XVII à tout achat ou vente d'une entreprise commerciale d'État doit se faire au cas par cas, en tenant pleinement compte des circonstances commerciales particulières de l'affaire. Les cas de figure ne donnent pas une bonne représentation de l'interaction complexe entre les nombreux facteurs qui influent sur le prix des produits agricoles sur le marché mondial, y compris des facteurs tels que la structure du marché, les répercussions des politiques publiques, les variations de la qualité des produits et autres modifications des variables qui influent sur la demande/l'offre d'un produit particulier sur un marché particulier.

Questions n° 4 et n° 5

10. Comme pour la réponse aux questions n° 2 et n° 3, l'Australie ne considère pas que la teneur et la signification de la prescription des "considérations d'ordre commercial" puissent être examinées indépendamment du principe général applicable de non-discrimination qui est utilisé pour compléter la définition.

11. L'article XVII n'est pas destiné à placer les entreprises commerciales d'État dotées de tels privilèges sur le même pied que les entreprises non privilégiées. Chaque forme d'entreprise est également compatible avec le GATT de 1994. L'Australie considère que le but de l'article XVII:1 était simplement d'exiger que toutes les entreprises commerciales d'État, qu'elles exercent ou non de tels privilèges, agissent d'une façon qui n'est pas incompatible avec les principes généraux du traitement non discriminatoire régissant le commerce international dans le cadre du GATT de 1994 - y compris en agissant d'une manière compatible avec des considérations d'ordre commercial.

12. L'Australie estime que la situation factuelle particulière de l'affaire en cause est à prendre en considération pour examiner l'action en cause du point de vue des "considérations d'ordre commercial". Cela inclurait l'examen du type d'entreprise commerciale d'État effectuant de tels achats ou ventes à l'importation ou à l'exportation ainsi que le contexte commercial particulier dans lequel cette entreprise opère et la nature des actions faisant l'objet de la plainte.

Question n° 6

13. Le texte actuel est dénué d'ambiguïté. Le mot "shall" dans la version anglaise dénote le niveau d'obligation contractuelle que les Membres contractent concernant les actes de leurs entreprises commerciales d'État. Il est utilisé pour toutes les obligations de fond des Membres au titre

du GATT de 1994. Il n'est guère pertinent d'examiner si l'utilisation du mot "will" donnerait un sens différent à l'article XVII.

Question n° 7

14. Ainsi qu'il est indiqué dans la communication de l'Australie au Groupe spécial, l'engagement des Membres à l'article XVII:1 a) concernant le comportement de leurs entreprises commerciales d'État n'entraîne aucune obligation directe pour un Membre au-delà de l'obligation de résultat. On ne peut l'interpréter comme impliquant d'autres obligations concernant la façon dont un Membre devrait faire face à cet engagement.

Question n° 8

15. L'Australie ne voit pas comment il peut être considéré que le principe du traitement national interdit la discrimination de la part d'une entreprise commerciale d'État, du point de vue des conditions de vente, entre son marché d'exportation et son marché intérieur – c'est-à-dire une discrimination entre le marché intérieur et le marché extérieur. L'essence du traitement national est la prévention de la discrimination sur le marché intérieur. Le lien avec ce qui se produit sur le marché extérieur ne semblerait pas concerner une enquête sur une telle discrimination.

16. L'Australie voudrait aussi noter que le marché intérieur et le marché d'exportation sont déterminés par des conditions différentes et spécifiques d'offre et de demande qui se répercuteront sur le prix qu'il est possible d'obtenir sur chaque marché. Un comportement différent, y compris en ce qui concerne les prix, par une entreprise commerciale d'État sur son marché intérieur et son marché d'exportation n'équivaut pas ou ne correspond pas en soi à une forme de "discrimination".

ANNEXE A-4

RÉPONSES DE LA CHINE AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(24 septembre 2003)

MESURES CONCERNANT LES EXPORTATIONS DE BLÉ

1. Une fois qu'il a déterminé que, en procédant à certaine(s) vente(s) à l'exportation, une entreprise commerciale d'État n'a pas agi conformément aux règles énoncées à l'article XVII:1 b), un groupe spécial peut-il constater sur cette seule base qu'il y a violation de l'article XVII:1, ou est-il nécessaire qu'il fasse une détermination distincte et supplémentaire sur le point de savoir si, en procédant à la (aux) vente(s) à l'exportation en question, l'entreprise commerciale d'État considérée ne s'est pas conformée aux principes généraux de non-discrimination?

Réponse

Sur ce point, nous sommes d'accord avec le Groupe spécial *Corée - Viande de bœuf* qui était d'avis que "... les termes "principes généraux de non-discrimination prescrits par le présent Accord" (article XVII:1 a)) devraient être assimilés aux termes "ne procéder à des achats ou à des ventes de cette nature qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial" (article XVII:1 b)). Une conclusion selon laquelle le principe de non-discrimination a été enfreint suffirait à prouver qu'il y a violation de l'article XVII; de même, une conclusion selon laquelle une décision d'achat n'a pas été fondée sur des "considérations d'ordre commercial" suffirait à démontrer qu'il y a violation de l'article XVII."¹

Nous estimons que le Groupe spécial *Corée - Viande de bœuf* a donné l'interprétation appropriée de la relation entre l'article XVII:1 a) et l'article XVII:1 b).

2. La deuxième clause de l'article XVII:1 b) impose aux entreprises commerciales d'État d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates 'de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence'.

- a) **L'expression "à ces ventes ou à ces achats" fait-elle référence aux "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" d'une entreprise commerciale d'État donnée, c'est-à-dire à l'expression utilisée à l'article XVII:1 a)? Autrement dit, l'expression "ces achats" désigne -t-elle les achats effectués par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (importations) et l'expression "ces ventes", les ventes effectuées par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (exportations)?**

¹ Rapport du Groupe spécial *Corée – Diverses mesures affectant la viande de bœuf*, paragraphe 757.

Réponse

Au titre de l'article XVII:1 a), les Membres de l'OMC s'engagent à ce que, s'ils fondent ou maintiennent une entreprise d'État ou s'ils accordent des privilèges exclusifs ou spéciaux à une entreprise, cette entreprise se conforme, dans ses achats ou ses ventes se traduisant par des importations ou des exportations, aux principes généraux de non-discrimination, ce qui, suivant l'explication donnée à l'article XVII:1 b), doit en outre signifier que ces entreprises ont l'obligation de ne procéder à des achats ou à des ventes de cette nature qu'en se fondant uniquement sur des considérations d'ordre commercial et qu'elles ont l'obligation d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence et conformément aux usages commerciaux ordinaires.

Par conséquent, l'expression "à ces ventes ou à ces achats" fait référence aux "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations", c'est-à-dire à l'expression employée à l'article XVII:1 a).

- b) **Si l'on prend le cas d'une entreprise commerciale d'État exportatrice comme la CCB, les "entreprises" pertinentes des autres Membres sont-elles i) les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé); ii) les entreprises qui entrent en concurrence avec la CCB pour effectuer des ventes auprès des mêmes acheteurs de blé (c'est-à-dire les vendeurs de blé); ou iii) d'autres entreprises?**

Réponse

Notre position est que les "entreprises" pertinentes sont i) les acheteurs de blé canadien, et ii) d'autres entreprises - par exemple les fournisseurs de blé à la CCB. L'article XVII:1 b) dispose que "ces entreprises [ont l'obligation] ... d'offrir aux entreprises des autres parties contractantes des possibilités adéquates ... à ces ventes ou à ces achats". Dans le cas de la CCB, le terme "achats" signifie les achats effectués par la CCB auprès de ses fournisseurs et le terme "ventes" signifie les exportations effectuées par la CCB. Pour se conformer à l'article XVII:1 b), la CCB doit offrir aux acheteurs des possibilités adéquates de participer à ses ventes (c'est-à-dire aux exportations) dans des conditions de libre concurrence et offrir aux fournisseurs des possibilités adéquates de participer à ses achats. En ce qui concerne le point ii) à savoir les concurrents, la CCB n'a pas une telle obligation, parce qu'elle n'occupe pas une meilleure position que ses concurrents pour effectuer des ventes auprès des mêmes acheteurs de blé. Ils en sont au même point et se font concurrence.

3. Prenons le cas d'un Membre dont une entreprise commerciale d'État exportatrice a le droit exclusif de vendre un produit agricole particulier à l'exportation et à des fins de consommation intérieure. Veuillez indiquer si, dans les situations ci-après, l'entreprise commerciale d'État procéderait à des ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b):

- a) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation² que sur le marché d'exportation¹ parce qu'un fournisseur qui bénéficie d'une subvention à l'exportation essaye de conquérir le marché², alors que ce n'est pas le cas pour le marché¹.**

Réponse

Oui, cela est conforme à la prescription concernant les considérations d'ordre commercial dans le contexte de l'article XVII:1 b). La note relative à l'article XVII, paragraphe premier, dispose ce qui suit:

"Les dispositions du présent article n'empêchent pas une entreprise d'État de vendre un produit à des prix différents sur différents marchés, à la condition qu'elle agisse ainsi pour des raisons commerciales, afin de satisfaire au jeu de l'offre et de la demande sur les marchés d'exportation."

Si un fournisseur subventionné pratique un prix plus bas, il est certain que l'équilibre initial de l'offre et de la demande sur ce marché sera rompu et qu'il se déplacera vers un nouveau point qui reflétera de nouvelles conditions du marché favorables aux fournisseurs subventionnés, ce qui signifie que le jeu de l'offre et de la demande changera. Pour satisfaire à ce nouveau jeu de l'offre et de la demande, c'est-à-dire aux nouvelles conditions de concurrence, une entreprise commerciale d'État doit offrir et pratiquer un prix concurrentiel. Cette situation entre justement dans le champ de la note mentionnée ci-dessus.

- b) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce que le marché 2 est pour elle prioritaire (par exemple en raison d'une croissance attendue de la demande d'importations) et que ce prix plus bas est destiné à dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché 2. L'entreprise commerciale d'État n'aurait pas demandé ni pu demander le prix qu'elle pratique sur le marché d'exportation 2 si elle ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs.**

Réponse

Le fait de pratiquer un prix concurrentiel, qui pourrait être plus bas que celui qui est pratiqué sur le marché 1, pour dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché 2 afin de préserver un marché prioritaire ou de maintenir sa part de marché antérieure est une pratique normale qui repose sur les considérations d'ordre commercial que déterminent les conditions de concurrence sur le marché, même si ce prix ne serait pas pratiqué en l'absence de privilèges spéciaux ou exclusifs. Si le fait de préserver un marché prioritaire en écartant les concurrents est uniquement fondé sur des considérations d'ordre commercial, les privilèges spéciaux qui les sous-tendent ne peuvent pas en modifier le caractère. Si les droits exclusifs ou les privilèges spéciaux ne constituent pas en eux-mêmes une violation de l'article XVII, leur utilisation par une entreprise commerciale d'État suivant des considérations d'ordre commercial ne constitue pas non plus une violation. S'il n'est pas possible de l'utiliser, un privilège ou un droit ne sera pas du tout un privilège ou un droit.

- c) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 que sur le marché d'exportation 2 parce que l'élasticité des prix de la demande d'importations sur le marché 1 est moins forte que sur le marché 2.**

Réponse

Oui, il s'agit d'une considération d'ordre commercial. Si l'élasticité-prix de la demande d'importations est plus faible sur le marché d'exportation 1, une entreprise commerciale d'État pourrait augmenter le prix sans courir le risque de faire baisser la demande. Cela est conforme à la logique économique, et certainement à la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial".

- d) **Même chose que pour c), mais en outre l'entreprise commerciale d'État tire des rentes de monopole (surprix) sur les deux marchés, ce qu'elle ne pourrait pas faire si elle ne jouissait pas du droit exclusif d'exporter le produit considéré (en supposant que le produit de l'entreprise commerciale d'État soit, par exemple, perçu comme étant d'une qualité supérieure telle que les autres produits ne lui font pas une grande concurrence).**

Réponse

Oui, il s'agit d'une considération d'ordre commercial. Le fait de rechercher un bénéfice de monopole est une considération d'ordre commercial. Et pour aller plus loin, le fait de rechercher des rentes de monopole en utilisant des droits exclusifs ou des privilèges spéciaux est également une considération d'ordre commercial. Si ce raisonnement était réfuté, il en découlerait naturellement que l'octroi de droits exclusifs ou de privilèges spéciaux est une violation de l'article XVII en lui-même et les Membres seraient privés du droit de fonder des entreprises commerciales d'État.

4. La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État utilisent leurs droits spéciaux ou exclusifs de telle façon que leurs achats ou leurs ventes se traduisant par des importations ou des exportations soient effectués à des conditions qui ne sont pas plus avantageuses pour l'entreprise commerciale d'État qu'elles ne l'auraient été si celle-ci ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs? Ou alors, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État agissent comme des opérateurs économiques rationnels, c'est-à-dire que dans leurs décisions d'achat ou de vente elles tiennent uniquement compte de leur propre intérêt économique?

Réponse à la première question

Non. Si telle avait été l'intention des parties contractantes du GATT ou des Membres de l'OMC, ils l'auraient clairement et expressément précisé à l'article XVII. Pour ce qui est du sens de l'expression "considérations d'ordre commercial", les notes interprétatives et l'historique de la rédaction indiquent que l'article XVII:1 b) n'empêcherait pas une entreprise commerciale d'État de pratiquer des prix différents sur des marchés d'exportation différents², ni de prendre en considération les avantages de l'obtention d'un "emprunt à emploi spécifié" à l'occasion d'un achat.³ En outre, il était entendu que l'expression "usages commerciaux ordinaires", telle qu'employée à l'article XVII:1 b), devait désigner les pratiques commerciales courantes dans la branche d'activité considérée.⁴

Réponse à la deuxième question

Oui. Cela illustre l'interprétation appropriée de l'expression "considérations d'ordre commercial".

5. La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" figurant à l'article XVII:1 b) varie-t-elle suivant le type d'entité (par exemple coopérative, société par actions, etc.) qui effectue les opérations d'achat ou de vente?

Réponse

Premièrement, nous croyons qu'il est clair que, quel que soit le type d'entité qu'elle constitue, une entreprise commerciale d'État devrait procéder à des achats et à des ventes en s'inspirant de considérations d'ordre commercial. Deuxièmement, les éléments des "considérations d'ordre commercial" ou le poids à attribuer à chaque élément peuvent varier selon le type d'entité qui effectue l'opération d'achat ou de vente. L'article XVII:1 b) dispose qu'une entreprise commerciale d'État doit "... ne procéder à des achats ou à des ventes de cette nature qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités

² Note interprétative relative à l'article XVII:1.

³ Note interprétative relative à l'article XVII:1 b).

⁴ Index analytique, *op. cit.*, page 515.

marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente ...". Cette disposition énumère certains éléments des considérations d'ordre commercial et permet à une entreprise commerciale d'État de considérer d'"autres conditions d'achat ou de vente". Différents types d'entités commerciales peuvent prendre en compte différents éléments dans leurs opérations ou attribuer un poids différent à chacun des éléments énumérés. La règle devrait être qu'une entreprise commerciale d'État doit prendre en compte les mêmes considérations qu'une entreprise du secteur privé appartenant au même type d'entité. Si, dans le secteur privé, une coopérative et une société par actions ont des considérations différentes au cours de leurs opérations commerciales normales, il peut en être de même pour les entreprises commerciales d'État établies sous la forme de coopératives ou de sociétés par actions, ce qui n'est pas contraire à la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" figurant à l'article XVII:1.

6. Conformément à l'article XVII:1 a), chaque Membre s'engage à ce que ses entreprises commerciales d'État "shall" [act] (agissent) d'une manière déterminée. Veuillez expliquer le sens et l'usage du terme "shall" à l'article XVII:1 a). En particulier, quelle différence de sens y aurait-il, le cas échéant, si l'article XVII:1 a) disposait que chaque Membre "s'engage" à ce que ses entreprises commerciales d'État "will" [act] (agiront) de la manière déterminée?

Réponse

Selon le Black's Law Dictionary, lorsqu'il est employé dans des lois, des contrats et des documents du même genre, le terme "shall" est "generally imperative or Mandatory" (généralement impératif ou obligatoire), "and in common or ordinary parlance, and in its ordinary signification, the term "shall" is a word of command, and one which has always or which must be given a compulsory meaning; as denoting obligation" (et dans le langage courant ou ordinaire, et dans son sens ordinaire, le terme "shall" est un terme de commandement, et un terme qui a toujours un sens obligatoire ou auquel il faut donner un tel sens; qui dénote une obligation), mais "it may be construed as merely permissive or directory (as equivalent to "may"), to carry out the legislative intention and in case where no right or benefit to any one depends on its being taken in the imperative sense, and where no public or private right is impaired by its interpretation in the other sense." (il peut être interprété dans un sens purement facultatif ou indicatif (équivalent au terme "pouvoir"), pour donner effet à l'intention du législateur et dans les cas où un droit ou un avantage conféré à quelqu'un ne dépend pas de ce qu'il soit pris dans son sens impérieux, et où aucun droit public ou privé ne serait affecté par son interprétation dans l'autre sens).⁵ Dans le même dictionnaire, le terme "will" est "an auxiliary verb commonly having the mandatory sense of "shall" or "must." (un verbe auxiliaire ayant couramment le sens obligatoire des termes "shall" ou "must").⁶ Nous pouvons constater que, dans leurs emplois juridiques, ces deux termes ont pratiquement le même sens. Dans le contexte de l'article XVII:1, où ils sont précédés du terme "undertake" (s'engage), ces deux termes ne changeront pas grand-chose. Le fait que les Membres s'engagent à ce qu'une entreprise commerciale d'État "shall" [act] (agisse) d'une manière déterminée ou "will" [act] (agira) de cette manière signifie dans les deux cas que les Membres assumeront leurs responsabilités si une entreprise commerciale d'État qu'ils ont fondée n'agit pas de la manière spécifiée.

7. Les tierces parties souscrivent-elles à l'opinion des États-Unis selon laquelle l'article XVII:1 a) fait obligation aux Membres de prendre des mesures positives pour s'assurer que leurs entreprises commerciales d'État sont en conformité avec les critères de l'article XVII:1? (première communication écrite des États-Unis, paragraphes 50 à 52, 67 à 69)

⁵ Black's Law Dictionary (1979), page 1233.

⁶ *Ibid.*, page 1433.

Réponse

Non. Nous souscrivons au point de vue du Canada selon lequel l'obligation des Membres au titre de cette disposition est une "obligation de résultat". Nous pensons que l'article XVII du GATT n'impose pas aux gouvernements l'obligation d'intervenir dans les opérations quotidiennes d'une entreprise commerciale d'État. Si une telle obligation était imposée à un gouvernement, elle serait trop fastidieuse et peu commode. En outre, une telle obligation va à l'encontre de l'objectif de l'article XVII du GATT.

8. En ce qui concerne le paragraphe 55 de la première communication écrite des États-Unis, les tierces parties conviennent-elles que l'article XVII:1 a) interdit à la CCB d'"utiliser ses privilèges exclusifs pour établir une discrimination dans ses conditions de vente entre les marchés d'exportation et le marché intérieur canadien"?

Réponse

Non. Notre position est que l'on ne peut trouver ni dans l'article XVII:1 a) ni dans l'ensemble du contexte de l'article XVII d'éléments permettant d'étayer l'allégation des États-Unis à cet égard.

MESURES CONCERNANT LE TRAITEMENT DES GRAINS IMPORTÉS

9. En ce qui concerne les paragraphes 207, 217 et 279 de la première communication écrite du Canada, est-il exact que l'article III:4 du GATT de 1994 ne s'applique pas aux lois affectant le transport des marchandises en transit?

Réponse

Il est exact que l'article III:4 ne s'applique pas aux lois affectant le transport des marchandises en transit. L'article III:4 est libellé comme suit:

Les produits du territoire de toute partie contractante *importés* sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale *en ce qui concerne toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation de ces produits sur le marché intérieur ...* (pas d'italique dans l'original)

Par conséquent, l'article III:4 s'applique seulement aux lois affectant les marchandises importées.

Par ailleurs, l'article V du GATT de 1994 prévoit la liberté de transit des marchandises, ainsi que des navires et autres moyens de transport. Il n'y a aucune raison d'étendre l'application de l'article III:4 aux marchandises en transit.

ANNEXE A-5

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(24 septembre 2003)

I. MESURES CONCERNANT LES EXPORTATIONS DE BLÉ

À toutes les tierces parties:

1. Une fois qu'il a déterminé que, en procédant à certaine(s) vente(s) à l'exportation, une entreprise commerciale d'État n'a pas agi conformément aux règles énoncées à l'article XVII:1 b), un groupe spécial peut-il constater sur cette seule base qu'il y a violation de l'article XVII:1, ou est-il nécessaire qu'il fasse une détermination distincte et supplémentaire sur le point de savoir si, en procédant à la (aux) vente(s) à l'exportation en question, l'entreprise commerciale d'État considérée ne s'est pas conformée aux principes généraux de non-discrimination?

D'après le libellé de l'article XVII:1 b), les dispositions de l'alinéa a) "devront être interprétées" comme imposant aux entreprises commerciales d'État l'obligation de ne procéder à des achats ou des ventes qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial. De l'avis des CE, une constatation établissant que la règle énoncée à l'alinéa b) n'a pas été satisfaite entraîne automatiquement la constatation qu'il y a eu violation de l'alinéa a). Cela signifie que, si un groupe spécial établit qu'une entreprise commerciale d'État n'a pas agi en s'inspirant de considérations d'ordre commercial dans ses achats ou ses ventes, il peut faire une constatation de violation sur cette seule base.

Les CE voudraient ajouter que, comme elles l'ont dit auparavant¹, elles considèrent que les alinéas a) et b) de l'article XVII:1, même s'ils sont liés, n'ont pas une portée identique. Cela signifie que, inversement, même si un groupe spécial ne constate pas de violation de la règle énoncée à l'article XVII:1 b), il devrait examiner si l'entreprise commerciale d'État s'est également conformée aux critères de l'article XVII:1 a).

2. La deuxième clause de l'article XVII:1 b) impose aux entreprises commerciales d'État d'offrir aux entreprises des autres Membres des possibilités adéquates de "participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence".

- a) **L'expression "à ces ventes ou à ces achats" fait-elle référence aux "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" d'une entreprise commerciale d'État donnée, c'est-à-dire à l'expression utilisée à l'article XVII:1 a)? Autrement dit, l'expression "ces achats" désigne-t-elle les achats effectués par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (importations) et l'expression "ces ventes", les ventes effectuées par une entreprise commerciale d'État donnée à l'étranger (exportations)?**

¹ Communication des CE en tant que tierce partie, paragraphe 9.

Les CE estiment que l'expression "ces ventes ou ... ces achats" à l'alinéa b) doit être considérée comme une référence à l'expression "ses achats ou ses ventes se traduisant par des importations ou des exportations" à l'alinéa a). Néanmoins, les CE voudraient préciser que, à leur sens, on peut aussi considérer que les ventes se traduisent par des "importations" si le produit vendu a auparavant été importé et que les achats se traduisent par des "exportations" si les produits achetés sont ultérieurement exportés. De cette façon, l'expression "achats ou ... ventes se traduisant par des importations ou des exportations" englobe l'activité commerciale tout entière d'une entreprise commerciale d'État.

- b) Si l'on prend le cas d'une entreprise commerciale d'État exportatrice comme la CCB, les "entreprises" pertinentes des autres Membres sont-elles i) les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé); ii) les entreprises qui entrent en concurrence avec la CCB pour effectuer des ventes auprès des mêmes acheteurs de blé (c'est-à-dire les vendeurs de blé); ou iii) d'autres entreprises?**

L'article XVII:1 b) ne définit pas plus avant les "entreprises" des autres parties contractantes auxquelles des "possibilités adéquates" doivent être offertes. Pour cette raison, les CE estiment que les entreprises pertinentes peuvent être i) les entreprises qui souhaitent acheter du blé à la CCB (c'est-à-dire les acheteurs de blé); ii) les entreprises en concurrence avec la CCB pour la vente aux mêmes acheteurs de blé (à savoir les vendeurs de blé); ou également iii) d'autres entreprises qui offrent du blé à la CCB pour des ventes à l'étranger.

3. Prenons le cas d'un Membre dont une entreprise commerciale d'État exportatrice a le droit exclusif de vendre un produit agricole particulier à l'exportation et à des fins de consommation intérieure. Veuillez indiquer si, dans les situations ci-après, l'entreprise commerciale d'État procéderait à des ventes à l'exportation en s'inspirant de "considérations d'ordre commercial" au sens de l'article XVII:1 b):

- a) L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce qu'un fournisseur qui bénéficie d'une subvention à l'exportation essaye de conquérir le marché 2, alors que ce n'est pas le cas pour le marché 1.**

La subvention à l'exportation constituerait un facteur influant sur l'offre qui est indépendant de la volonté de l'entreprise commerciale d'État et qui aura tendance à abaisser le prix du marché sur le marché 2. En appliquant un prix plus bas sur le marché 2, l'entreprise commerciale d'État agirait donc en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

- b) L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus bas sur le marché d'exportation 2 que sur le marché d'exportation 1 parce que le marché 2 est pour elle prioritaire (par exemple, en raison d'une croissance attendue de la demande d'importations) et que ce prix plus bas est destiné à dissuader les autres exportateurs d'essayer de conquérir le marché 2. L'entreprise commerciale d'État n'aurait pas demandé ni pu demander le prix qu'elle pratique sur le marché d'exportation 2 si elle ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs.**

L'expression "considérations d'ordre commercial" devrait être définie à la lumière d'un comportement commercial normal. Un comportement commercial normal se traduit par la fixation de prix sur la base des conditions d'offre et de demande qui sont prises comme des contraintes données. Fixer des prix en dessous des niveaux normaux du marché afin d'exclure les concurrents et donc influencer sur les contraintes pesant sur le marché ne peut être considéré comme un comportement

commercial normal. Cela est indépendant du point de savoir si les prix auraient pu ou non être appliqués en l'absence des privilèges spéciaux et exclusifs de l'entreprise commerciale d'État.

- c) **L'entreprise commerciale d'État pratique un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 que sur le marché d'exportation 2 parce que l'élasticité des prix de la demande d'importations sur le marché 1 est moins forte que sur le marché 2.**

L'élasticité-prix de la demande d'importations constitue un facteur externe indépendant de la volonté de l'entreprise commerciale d'État. En pratiquant un prix plus élevé sur le marché d'exportation 1 que sur le marché d'exportation 2, l'entreprise commerciale d'État agirait donc en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

- d) **Même chose que pour c), mais en outre l'entreprise commerciale d'État tire des rentes de monopole (surprix) sur les deux marchés, ce qu'elle ne pourrait pas faire si elle ne jouissait pas du droit exclusif d'exporter le produit considéré (en supposant que le produit de l'entreprise commerciale d'État soit, par exemple, perçu comme étant d'une qualité supérieure telle que les autres produits ne lui font pas une grande concurrence).**

Les CE considèrent qu'il faut faire une distinction quant au point de savoir si l'entreprise commerciale d'État peut pratiquer des surpris parce que son produit est perçu comme étant d'une qualité supérieure à celle d'autres produits, ou simplement en raison de ses droits exclusifs. Si les surpris tiennent à la qualité supérieure du produit, l'entreprise commerciale d'État agit en s'inspirant de considérations normales pour pratiquer un prix plus élevé. En revanche, si l'entreprise commerciale d'État pratique des surpris en l'absence de justification objective, telle qu'une qualité supérieure, elle n'agit plus en tant qu'intervenante soumise aux contraintes du marché et n'agit pas en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

4. La prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" de l'article XVII:1 b) vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État utilisent leurs droits spéciaux ou exclusifs de telle façon que leurs achats ou leurs ventes se traduisant par des importations ou des exportations soient effectués à des conditions qui ne sont pas plus avantageuses pour l'entreprise commerciale d'État qu'elles ne l'auraient été si celle-ci ne jouissait pas de privilèges spéciaux ou exclusifs? Ou alors, la prescription concernant les "considérations d'ordre commercial" vise-t-elle essentiellement à assurer que les entreprises commerciales d'État agissent comme des opérateurs économiques rationnels, c'est-à-dire que dans leurs décisions d'achat ou de vente elles tiennent uniquement compte de leur propre intérêt économique?

L'article XVII n'affecte pas le droit des Membres de l'OMC de créer des entreprises commerciales d'État et de les doter de droits spéciaux et exclusifs. En conséquence, la simple utilisation de droits spéciaux de cette nature ne constitue pas une violation de l'article XVII:1 b). Néanmoins, les CE estiment également que l'on ne peut considérer que les "considérations d'ordre commercial" exigent absolument une rationalité économique. Les "considérations d'ordre commercial" devraient plutôt être définies par rapport à un comportement commercial normal d'opérateurs économiques soumis aux contraintes du marché.

5. L'expression "considérations d'ordre commercial" est-elle un concept neutre dans son application? Ou bien "les considérations d'ordre commercial" varient-elles en fonction du type d'entité qui mène les opérations d'achat ou de vente?

De l'avis des CE, l'expression "considérations d'ordre commercial" est un concept qui se réfère au comportement commercial normal d'un intervenant sur le marché soumis aux contraintes du marché.

6. Conformément à l'article XVII:1 a), chaque Membre s'engage à ce que ses entreprises commerciales d'État "shall" [act] (agissent) d'une manière déterminée. Veuillez expliquer le sens et l'usage du terme "shall" à l'article XVII:1 a). En particulier, quelle différence de sens y aurait-il, le cas échéant, si l'article XVII:1 a) disposait que chaque Membre "s'engage" à ce que ses entreprises commerciales d'État "will" [act] (agiront) de la manière déterminée?

De l'avis des CE, l'article XVII:1 a) établit, pour le Membre concerné, une obligation de résultat en ce qui concerne le comportement de l'entreprise commerciale d'État qu'il a créée. Cela signifie que si l'entreprise commerciale d'État agit d'une manière non conforme à l'article XVII, le Membre enfreindra l'article XVII:1 a), que le Membre en cause ait ou non influencé le comportement de son entreprise commerciale d'État et quelle que soit la manière dont il l'a influencé.

De l'avis des CE, les mots "shall" ou "will" expriment tous deux un engagement ferme. En conséquence, il n'y aurait aucune différence de sens si l'article XVII:1 a) utilisait le mot "will" au lieu de "shall".

7. Les tierces parties souscrivent-elles à l'opinion des États-Unis selon laquelle l'article XVII:1 a) fait obligation aux Membres de prendre des mesures positives pour s'assurer que leurs entreprises commerciales d'État sont en conformité avec les critères de l'article XVII:1? (première communication écrite des États-Unis, paragraphes 50 à 52, 67 à 69)

Selon les CE, l'article XVII:1 a) établit une obligation de résultat en ce qui concerne le comportement des entreprises commerciales d'État. En revanche, l'article XVII:1 a) ne précise pas les mesures spécifiques que doit prendre le Membre de l'OMC. Néanmoins, si le Membre de l'OMC omet de prendre les mesures nécessaires et que l'entreprise commerciale d'État agit en violation de l'article XVII:1, il sera responsable de cette violation.

8. En ce qui concerne le paragraphe 55 de la première communication écrite des États-Unis, les tierces parties conviennent-elles que l'article XVII:1 a) interdit à la CCB "d'utiliser ses privilèges exclusifs pour établir une discrimination dans ses conditions de vente entre les marchés d'exportation et le marché canadien"?

Les CE estiment que si la CCB établit une discrimination dans ses conditions de vente entre les marchés d'exportation et qu'une telle discrimination n'est pas justifiée par des considérations d'ordre commercial, elle agit en violation de l'article XVII:1 b). Cela est explicitement confirmé par le dernier paragraphe de la note relative à l'article XVII:1. Selon les CE, que la discrimination soit ou non rendue possible par les privilèges exclusifs de la CCB n'est pas un point déterminant.

II. MESURES CONCERNANT LE TRAITEMENT DES GRAINS IMPORTÉS

À toutes les tierces parties:

9. En ce qui concerne les paragraphes 207, 217 et 279 de la première communication écrite du Canada, est-il exact que l'article III:4 du GATT de 1994 ne s'applique pas aux lois affectant le transport des marchandises en transit?

Les CE notent que l'article III:4 établit une obligation de traitement national en ce qui concerne les lois, règlements et prescriptions affectant "la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation". En revanche, le transit de marchandises sur le territoire d'une partie est

régi par les disciplines de l'article V du GATT. Les CE conviennent donc que l'article III:4 n'affecte pas le transport de marchandises en transit.

Aux CE:

10. À propos de la note de bas de page 11 de la communication écrite des CE, veuillez indiquer quels types de comportement ayant pour effet de fausser les échanges ne seraient pas visés par l'article XVII.

Les CE tenaient à rappeler que l'article XVII n'affecte pas le droit des Membres de l'OMC de créer des entreprises commerciales d'État. En conséquence, les distorsions des échanges qui résultent directement de la création de l'entreprise commerciale d'État, mais ne sont imputables à aucun comportement spécifique lié au commerce de l'entreprise commerciale d'État, ne sont pas contraires à l'article XVII:1.

11. Les CE pourraient-elles développer leurs arguments au paragraphe 37 de leur communication en tant que tierce partie se rapportant aux allégations faites au titre de l'article III:4 du GATT. En particulier, pourquoi les CE déclarent-elles que "du blé américain peut ne pas être comme le blé canadien, par exemple s'il est d'une variété, d'un calibre et d'une qualité différentes", tout en faisant valoir que le blé d'origine nationale et le blé importé doivent être "similaires" parce que ce blé "si ce n'est la différence d'origine, est par ailleurs identique".

Les CE entendaient préciser que le blé d'une certaine variété, d'un certain calibre ou d'une certaine qualité n'est pas "similaire" au blé d'une variété, d'un calibre ou d'une qualité différents. Les CE n'ont donc examiné les mesures de séparation canadiennes que dans la mesure où elles concernent le blé de variété, calibre et qualité identiques. Dans cette hypothèse, néanmoins, les CE estiment que le blé canadien et le blé étranger doivent être considérés comme des produits similaires, quelle que soit l'origine.

ANNEXE A-6

RÉPONSES DU TERRITOIRE DOUANIER DISTINCT DE TAIWAN, PENGHU, KINMEN ET MATSU AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(24 septembre 2003)

Question n° 1

1. L'article XVII:1 b) du GATT de 1994 dispose en partie que "[l]es dispositions de l'alinéa a) du présent paragraphe devront être interprétées comme imposant à ces entreprises l'obligation, compte dûment tenu des autres dispositions du présent accord, de ne procéder à des achats ou à des ventes de cette nature qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial ...". Une interprétation littérale de cette disposition donne à penser que cette disposition n'est pas conçue comme une obligation indépendante distincte imposée aux Membres. Elle sert plutôt à préciser l'obligation énoncée au paragraphe 1 a). En examinant la portée établie par le paragraphe 1 b), on peut déterminer s'il y a eu violation de l'obligation au titre du paragraphe 1 a). En d'autres termes, si une entreprise commerciale d'État ne procède pas à ses achats ou ses ventes en s'inspirant de considérations d'ordre commercial, le Membre en question agirait en violation du paragraphe 1 a), tel qu'il est interprété par le paragraphe 1 b).

2. Des décisions de groupes spéciaux antérieurs étayaient notre interprétation. Dans l'affaire *Corée – Mesures affectant les importations de viande de bœuf fraîche, réfrigérée et congelée*, le Groupe spécial a clarifié la relation entre non-discrimination au titre de l'alinéa a) et considérations d'ordre commercial au titre de l'alinéa b). Il a indiqué ce qui suit:

[l]a liste des variables qui permettent de déterminer si une transaction relevant du commerce d'État est fondée sur des considérations d'ordre commercial (prix, disponibilité, etc.) pour déterminer plus facilement si l'entreprise commerciale d'État s'est conformée au principe général de non-discrimination. Une conclusion selon laquelle le principe de non-discrimination a été enfreint suffirait à prouver qu'il y a violation de l'article XVII; de même, une conclusion selon laquelle une décision d'achat n'a pas été fondée sur des "considérations d'ordre commercial" suffirait à démontrer qu'il y a violation de l'article XVII. (*Corée – Viande de bœuf*, paragraphe 757)

Dans l'affaire *Canada – Administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger*, de 1984, le Groupe spécial a également confirmé que l'article XVII:1 b) ne sert pas à établir une obligation indépendante. Il sert plutôt à interpréter la portée du principe de non-discrimination au titre de l'article XVII:1 a). Le rapport du Groupe spécial sur cette affaire indique ce qui suit:

[l]e fait que l'alinéa b) n'établit pas une obligation générale distincte de permettre aux entreprises de s'inspirer de considérations d'ordre commercial mais définit simplement les obligations énoncées à l'alinéa précédent ressort clairement des mots par lesquels il commence: "Les dispositions de l'alinéa a) du présent paragraphe

devront être interprétées comme imposant ...". (L/5504, adopté le 7 février 1984, S30/147, 173, paragraphe 5.16)

Le Groupe spécial devrait être en mesure de constater une violation de l'article XVII:1 par le Membre en question sur la base de la non-conformité avec de seules "considérations d'ordre commercial".

Question n° 2

3. L'article XVII:1 a) du GATT régit les achats ou les ventes se traduisant par des importations ou des exportations par des entreprises commerciales d'État. Si les activités d'une entreprise commerciale d'État n'ont rien à voir avec l'importation ou l'exportation, elles ne devraient pas relever de la disposition de l'article XVII du GATT. Puisque l'alinéa b) précise l'alinéa a), l'expression "à des achats ou à des ventes de cette nature" fait référence à des achats ou à des ventes se traduisant par des importations ou des exportations, comme il est indiqué à l'alinéa a).

4. Étant donné l'interprétation ci-dessus, la CCB elle-même en tant qu'entreprise commerciale d'État devrait ménager aux entreprises d'autres Membres des possibilités en ce qui concerne ses achats ou ses ventes, compte tenu des usages commerciaux ordinaires. Les entreprises d'autres Membres incluent les acheteurs de blé et les vendeurs de blé dans la mesure où ils cherchent à participer aux achats et aux ventes faisant intervenir l'entreprise commerciale d'État en question.

Question n° 3

5. Il n'y a pas de définition de l'expression "considérations d'ordre commercial" à l'article XVII ou dans d'autres dispositions du GATT. La question de savoir si une entreprise commerciale d'État prend des décisions en matière d'achats et de ventes sur la base de considérations d'ordre commercial doit être évaluée au cas par cas. En particulier, la structure des marchés, les conditions de concurrence et autres situations spécifiques du marché détermineraient si l'entreprise commerciale d'État agit en s'inspirant de considérations d'ordre commercial.

6. En outre, les considérations relatives à la politique de fixation des prix d'une entreprise sont étroitement liées à la dynamique de la concurrence sur un marché donné. La façon dont une entreprise détermine son comportement en ce qui concerne la fixation des prix fait intervenir des considérations complexes telles que, entre autres choses, la structure du marché, l'intensité de la concurrence par les prix, l'offre et la demande, l'intérêt qu'il y a pour l'entreprise à s'aligner sur le prix des concurrents ou à pratiquer des prix plus bas, etc. Une entreprise commerciale d'État vend-elle son stock excédentaire à un prix sensiblement réduit afin de réduire au minimum les pertes en agissant conformément à des considérations d'ordre commercial? La réponse pourrait être positive. En conséquence, on ne peut répondre à la question de savoir si une entreprise commerciale d'État agit en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commercial qu'en examinant les circonstances entourant l'action en question.

7. À propos des facteurs d'offre et de demande, la note relative à l'article XVII indique ce qui suit:

[I]es dispositions du présent article n'empêchent pas une entreprise d'État de vendre un produit à des prix différents sur différents marchés, à la condition qu'elle agisse ainsi pour des raisons commerciales, afin de satisfaire au jeu de l'offre et de la demande sur les marchés d'exportation.

Ainsi, le jeu de l'offre et de la demande est un autre facteur à prendre en compte pour déterminer si des considérations d'ordre commercial ont été suivies.

8. En tout cas, c'est au Membre plaignant de prouver que les considérations d'ordre commercial requises font défaut à l'"acte incompatible" en cause. Nous ne jugeons pas approprié de fonder une analyse de l'expression "considérations d'ordre commercial" simplement sur des scénarios hypothétiques qui semblent être axés uniquement sur la politique de fixation des prix d'une entreprise commerciale d'État.

9. Néanmoins, il peut être utile d'utiliser les explications ci-dessus pour voir si les facteurs donnés sont des fondements possibles pour appliquer des prix différents. En ce qui concerne la première question hypothétique, la structure de la concurrence diffère sur les deux marchés. Cela "pourrait" être un fondement valable pour que l'entreprise applique des prix différents sur chaque marché. En d'autres termes, une différence de prix ne signifie pas automatiquement que l'entreprise n'a pas agi en s'inspirant de considérations d'ordre commercial. S'agissant de la deuxième à la quatrième question hypothétique, nous reconnaissons que l'entreprise commerciale d'État pourrait profiter de sa position sur le marché pour décider des prix de vente. Cependant, puisque la fixation de prix différenciés pourrait être une façon légitime de réaliser des profits, nous pourrions ne pas être en mesure de déterminer si l'entreprise fixe ses prix en s'inspirant de considérations d'ordre commercial à partir du seul fait que l'entreprise utilise des prix différents pour entrer en concurrence sur les marchés considérés.

Question n° 5

10. Nous n'estimons pas que le type d'entité qui effectue les opérations de vente, et d'achat est pertinent. Le Groupe spécial devrait faire sa détermination au cas par cas, en tenant compte des circonstances particulières des marchés en question.

Question n° 7

11. Comme il est indiqué dans notre communication en tant que tierce partie, l'article XVII:1 a) n'impose qu'une obligation de résultat par des moyens qui sont la prérogative du Membre concerné.