

ANNEXE D

RÉPONSES DES PARTIES AUX QUESTIONS APRÈS LA PREMIÈRE RÉUNION DU GROUPE SPÉCIAL

	Contenu	Page
Annexe D-1	Réponses des Communautés européennes aux questions posées par le Groupe spécial	D-2
Annexe D-2	Réponses des Communautés européennes aux questions posées par la Corée	D-49
Annexe D-3	Réponses de la Corée aux questions posées par le Groupe spécial	D-57
Annexe D-4	Réponses de la Corée aux questions posées par les Communautés européennes	D-107
Annexe D-5	Observations de la Corée au sujet des réponses des Communautés européennes aux questions posées par le Groupe spécial	D-120

ANNEXE D-1

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(22 mars 2004)

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
A. QUESTIONS AUX CE.....	D-4
1. Question n° 1.....	D-4
2. Question n° 2.....	D-4
3. Question n° 3.....	D-5
4. Question n° 4.....	D-5
5. Question n° 5.....	D-6
6. Question n° 6.....	D-6
7. Question n° 7.....	D-6
8. Question n° 8.....	D-7
9. Question n° 9.....	D-8
10. Question n° 10.....	D-9
11. Question n° 11.....	D-9
12. Question n° 12.....	D-9
13. Question n° 13.....	D-10
14. Question n° 14.....	D-11
15. Question n° 15.....	D-13
16. Question n° 16.....	D-13
17. Question n° 17.....	D-13
18. Question n° 18.....	D-16
19. Question n° 19.....	D-18
20. Question n° 20.....	D-18
21. Question n° 21.....	D-19
22. Question n° 22.....	D-20
23. Question n° 23.....	D-21
24. Question n° 24.....	D-22
25. Question n° 25.....	D-23
26. Question n° 26.....	D-23
27. Question n° 27.....	D-24
28. Question n° 28.....	D-26
29. Question n° 29.....	D-26
30. Question n° 30.....	D-28
31. Question n° 31.....	D-29
32. Question n° 32.....	D-29
33. Question n° 33.....	D-31
34. Question n° 34.....	D-32
35. Question n° 35.....	D-33

36.	Question n° 36.....	D-34
37.	Question n° 37.....	D-34
38.	Question n° 38.....	D-37
39.	Question n° 39.....	D-37
40.	Question n° 40.....	D-38
41.	Question n° 41.....	D-39
42.	Question n° 42.....	D-40
43.	Question n° 43.....	D-40
44.	Question n° 44.....	D-40
45.	Question n° 45.....	D-41
B. QUESTIONS AUX DEUX PARTIES.....		D-42
95.	Question n° 95.....	D-42
96.	Question n° 96.....	D-42
97.	Question n° 97.....	D-43
98.	Question n° 98.....	D-44
99.	Question n° 99.....	D-44
100.	Question n° 100.....	D-45
101.	Question n° 101.....	D-46
102.	Question n° 102.....	D-47
LISTE DES PIÈCES JOINTES.....		D-48
LISTE DES PIÈCES		D-48

A. QUESTIONS AUX CE

1. **Question n° 1**

Qu'est-ce qui fait d'une entité un organisme public? Le pouvoir de réglementer et de prélever des impôts est-il une condition nécessaire et suffisante pour qu'une entité ait le statut d'organisme public?

Réponse

1. Le but de l'article 1.1 a) 1) de l'Accord SMC qui dispose que des contributions financières peuvent être faites par "tout organisme public" ainsi que par "les pouvoirs publics" est de prendre en compte toute utilisation de ressources publiques visant à influencer les décisions des entreprises dans la poursuite d'un objectif de politique publique. En conséquence, les CE considèrent que les facteurs suivants sont pertinents pour évaluer si une entité est un organisme public:

- Le point de savoir si l'entité est contrôlée par les pouvoirs publics, soit sous forme de participation au capital soit en vertu d'une législation portant création de l'organisme.
- Le point de savoir si l'entité poursuit des objectifs de politique publique.
- Le point de savoir si l'entité a accès à des ressources publiques, soit grâce à l'utilisation de capitaux sur lesquels elle n'est pas tenue de garantir un rendement commercial, soit grâce à une garantie des pouvoirs publics couvrant ses dettes ou ses pertes.

2. Dans ce cas, le Groupe spécial n'a pas besoin de décider s'il est suffisant que l'une de ces conditions soit remplie ou si toutes doivent être remplies cumulativement pour faire d'une entité un "organisme public". Toutes les entités dont les CE ont allégué en l'espèce qu'elles sont des entités publiques sont établies et contrôlées par les pouvoirs publics au moyen d'une législation qui définit des objectifs de politique publique et donne à ces organismes accès à des ressources publiques.

3. Le pouvoir de réglementer et le pouvoir de prélever des impôts sont des attributs essentiels de la puissance publique. Ainsi, une entité qui partage ces pouvoirs peut être considérée comme faisant partie des pouvoirs publics. Ces pouvoirs peuvent donc être considérés comme des conditions suffisantes pour faire d'une entité un élément des pouvoirs publics. Ces pouvoirs ne sont cependant pas des conditions nécessaires pour qu'une entité soit un organisme public.

2. **Question n° 2**

Le paragraphe 83 de la première communication écrite des CE indique dans quel but des contestations prospectives visant une législation impérative sont autorisées. Quel serait le but de contestations prospectives visant des instruments juridiques non impératifs? De quoi les Membres se protégeraient-ils en formulant une contestation prospective à l'encontre d'une loi d'un autre Membre qui autorise, sans l'exiger, l'octroi de subventions à l'exportation prohibées?

Réponse

4. Le pouvoir d'un gouvernement d'accorder des subventions autorise évidemment l'octroi d'une subvention à l'exportation prohibée. Mais ce serait indûment présumer la mauvaise foi que de supposer que cette faculté serait utilisée de cette manière.

5. Cependant, une loi qui donne pour objectif ou instruction exprès à un organisme public de promouvoir les exportations ou de faciliter un financement subventionné des exportateurs et comporte

une interdiction de concurrencer les banques concurrentes fait plus que simplement autoriser l'octroi d'une subvention à l'exportation - elle *envisage spécifiquement* l'octroi de subventions à l'exportation. Ce n'est pas présumer indûment la mauvaise foi que de supposer que les organismes publics feront ce pour quoi ils ont été créés et ce qu'ils ont pour instruction de faire.

3. Question n° 3

Veillez commenter le paragraphe 119 de la première communication écrite de la Corée, au sujet de l'interprétation du mot "maintiendra" figurant à l'article 3.2 de l'Accord SMC.

4. Question n° 4

Sur quelle base l'article 3.2 est-il interprété de façon à prohiber une législation prévoyant une faculté discrétionnaire d'accorder des subventions à l'exportation prohibées?

Réponse (aux questions n° 3 et 4)

6. Les CE reconnaissent que le mot "maintiendra" implique continuation plutôt que prévention mais estiment que cet argument est à côté de la question.

7. Les CE considèrent que le mot "maintiendra" qui figure à l'article 3.2 signifie que la prohibition des subventions à l'exportation s'applique non seulement aux subventions accordées individuellement mais aussi aux plans (ou aux programmes, pour employer le terme qui est utilisé dans l'Accord SMC) en vertu desquels elles sont accordées. Les subventions individuelles sont accordées, pas maintenues. Les plans ou programmes de subventionnement sont maintenus, pas accordés.

8. Le fait que les plans ou programmes sont visés par la prohibition des aides à l'exportation est confirmé par les autres dispositions de l'Accord SMC. Par exemple, l'article 28.1 se réfère aux:

programmes de subventions qui auront été mis en place sur le territoire de tout Membre avant la date à laquelle ce Membre aura signé l'Accord sur l'OMC et qui seront incompatibles avec les dispositions du présent Accord ...

9. Et, plus significatif encore, les paragraphes 2 et 3 de l'article 29 se réfèrent tous deux aux "programmes de subventions relevant de l'article 3".

10. De même, au point j) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation figurant à l'Annexe I de l'Accord SMC, sont réputés constituer une subvention à l'exportation prohibée par l'article 3.1 les "programmes de garantie ou d'assurance du crédit à l'exportation, [les] programmes d'assurance ou de garantie". Le sens ordinaire du mot "programme" est: "A plan or outline of (esp. intended) activities; *transf.* a planned series of activities" (un plan ou un schéma d'activités) (spécialement conçu); ou encore, une série planifiée d'activités ou d'événements).¹

11. Cette définition n'implique pas que les actes programmés soient "impératifs", seulement qu'ils soient planifiés ou prévus. En conséquence, l'interdiction des programmes de subventions à l'exportation s'applique non seulement aux mesures qui imposent "impérativement" l'octroi d'aides, mais aussi aux mesures qui planifient ou prévoient, ou, selon l'expression des CE, envisagent spécifiquement l'octroi de subventions individuelles à l'exportation.

¹ Shorter Oxford English Dictionary (4^{ème} édition, 1993), page 2371.

5. Question n° 5

Quelles étaient les cotes de crédit, établies par l'agence Korean Investor Services, de chaque chantier naval coréen dont il est allégué qu'il a reçu des subventions, pour chacune des années de 1997 à 2003 inclus?

Réponse

12. Les CE ne connaissent pas les cotes de crédit attribuées à ces sociétés par Korean Investors Services mais présument que ces cotes de crédit sont analogues à celles communiquées par la Corée dans la pièce jointe n° 1.1 (24)-1 de ses réponses à l'Annexe V.² En fait, comme l'a dit la Corée, avant l'adoption du nouveau système de crédit par la KEXIM, la KEXIM comparait les cotes de crédit attribuées par diverses sociétés spécialisées dans l'information sur le crédit, y compris les Korean Investor Services (pièce jointe n° 1.1 (24) des réponses de la Corée à l'Annexe V). Cependant, les cotes de crédit n'ont été communiquées que pour chacune des années de la période 1997-2002. L'année 2003 ne figure pas.

6. Question n° 6

Les CE sont-elles d'avis que les mesures de financement/garantie appliquées dans le cadre du régime juridique de la KEXIM seraient nécessairement incompatibles avec l'article 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC? Veuillez expliquer.

Réponse

13. Les CE estiment qu'il est possible que les mesures prises par la KEXIM (soit un programme de subventions soit l'octroi d'une subvention individuelle) ne soient pas incompatibles avec les articles 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC.

14. La question dont le Groupe spécial est saisi est cependant de savoir si les quelque 200 subventions individuelles, les programmes effectifs de prêts avant expédition et les programmes APRG décrits dans la première communication écrite des CE, et le régime juridique de la KEXIM lui-même, sont incompatibles avec l'article 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC.

15. Les CE ne croient pas qu'un régime juridique tel que celui de la KEXIM ne sera incompatible avec l'article 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC que s'il est absolument inévitable ou certain ou "impératif" (au sens où la Corée emploie ce terme) qu'il aboutira dans tous les cas à des programmes de subventions à l'exportation ou à l'octroi de subventions individuelles à l'exportation. Pour les raisons expliquées plus haut, il est suffisant que cela soit l'intention ou le but de la mesure.

7. Question n° 7

Le rapport annuel 2002 de la KEXIM (pièce n° 14 des CE) contient un chapitre intitulé "Bank Operations" (opérations bancaires). Il est fait état dans ce chapitre d'un fléchissement des transactions de crédit à l'exportation de la KEXIM. Il y est dit que "[d]es exportateurs coréens importants étaient peu enclins à recourir aux prêts bancaires et préféraient plutôt lever des fonds directement sur les marchés, ce qui était possible grâce au succès de la restructuration de leurs entreprises". Cela signifie-t-il que les conditions des crédits à l'exportation de la KEXIM sont moins intéressantes pour les exportateurs coréens que celles d'autres sources de financement concurrentes? Veuillez expliquer.

² Pièce n° 30 des CE.

Réponse

16. Le rapport annuel 2002 de la KEXIM emploie l'expression "crédits à l'exportation" pour des prêts accordés à des exportateurs - comme le montre la référence aux exportateurs coréens en tant que bénéficiaires de ces prêts. Les prêts accordés à des acheteurs étrangers - pour lesquels l'expression "crédit à l'exportation" est habituellement réservée - sont appelés "prêts directs" dans le rapport annuel³ et, dans la même section à laquelle il est fait référence par le Groupe spécial, la Corée révèle qu'elle a accordé le premier véritable crédit à l'exportation de son histoire en 2002.

17. Bien que le volume de ces prêts aux exportateurs ait accusé une diminution en 2002, ils représentaient encore 89,2 pour cent des décaissements de la KEXIM. (La même section du rapport explique que ces prêts ont diminué, tombant de 95 pour cent à 89,2 pour cent en 2002.)

18. Ainsi, bien qu'il soit peut-être vrai que les principaux bénéficiaires de ces prêts - les constructeurs navals coréens - aient été en mesure, grâce à des injections de capitaux ou de capitaux d'emprunt subventionnés ou grâce à un accès amélioré à des financements provenant du marché obligataire privé, de réduire le recours aux prêts à court terme avant expédition accordés par la KEXIM, il n'en est pas moins clair que le montant des prêts accordés aux exportateurs était encore très élevé en 2002 - 7 473 milliards de wons coréens.

19. La déclaration ne démontre donc pas que les prêts à l'exportation de la KEXIM sont moins intéressants pour les exportateurs coréens que les conditions applicables à d'autres financements. Elle donne seulement à penser que la marge de l'avantage résultant du recours aux prêts à l'exportation de la KEXIM s'est peut-être réduite du fait que d'autres sources de financement deviennent plus faciles. Le volume élevé des prêts à l'exportation de la KEXIM montre que ces prêts sont encore offerts à des taux très attractifs.

20. Ce qui ressort clairement de la déclaration susmentionnée, c'est qu'elle constitue de la part de la KEXIM un aveu dans lequel elle reconnaît que les entreprises étaient auparavant incapables d'obtenir des financements à des conditions aussi favorables que celles qu'il était possible d'obtenir de la KEXIM.

8. Question n° 8

Au paragraphe 122 de la première communication écrite des CE, il est dit que le régime juridique de la KEXIM, tel qu'il est "confirmé par la pratique de la KEXIM" prévoit l'octroi de subventions. Les CE contestent-elles la "pratique de la KEXIM" ainsi que le régime juridique de la KEXIM en tant que tel, ou s'appuient-elles sur les éléments de preuve concernant la "pratique de la KEXIM" pour étayer leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Dans le deuxième cas, veuillez expliquer en quoi les éléments de preuve concernant la "pratique de la KEXIM" sont pertinents pour l'évaluation par le Groupe spécial de la question de savoir si le régime juridique de la KEXIM en tant que tel est, ou n'est pas, conforme à l'Accord SMC.

Réponse

21. La position des CE est que le régime juridique de la KEXIM est incompatible avec l'article 3 de l'Accord SMC parce qu'il *envisage spécifiquement* l'octroi de subventions à l'exportation. Les CE considèrent que cette conclusion découle principalement des considérations suivantes:

- Les objectifs statutaires de la KEXIM consistant à promouvoir le développement économique et à financer les exportations - article premier de la loi KEXIM.

³ Page 2 du rapport annuel de la KEXIM (pièce n° 54 des CE).

- Les contributions financières accordées par la KEXIM, conformément à l'article 18 de la loi KEXIM, le sont "aux fins de faciliter les exportations de produits", et sont, en conséquence, subordonnées aux exportations au sens de l'article 3.1 b) de l'*Accord SMC*.
- Le montant énorme des nouveaux capitaux (plus de 1,9 trillion de wons coréens entre 1998 et 2003) fourni gratuitement par les pouvoirs publics coréens.⁴ L'article 37 de la loi KEXIM dispose que celle-ci ne doit pas verser de dividendes aux pouvoirs publics coréens.
- La loi KEXIM, y compris ses articles 19, 36 2) et 37, garantit que la KEXIM n'a pas besoin d'agir conformément aux conditions du marché ou en ayant dûment égard au risque et assure à la KEXIM des fonds pratiquement illimités en provenance de Corée.
- La loi KEXIM n'impose à la KEXIM aucune condition l'obligeant à tenir compte des conditions du marché lorsqu'elle débourse des fonds. Au lieu de cela, l'article 24 de la loi KEXIM interdit à cette dernière de concurrencer d'autres établissements financiers, lui procurant ainsi un avantage qui n'existe pas sur le marché.
- L'article 26 de la loi KEXIM dispose que les taux d'intérêt ne doivent *pas* être fixés de manière "à couvrir les coûts d'exploitation, les commissions afférentes à la conduite d'opérations déléguées, les intérêts sur les fonds empruntés, et la dépréciation des actifs" lorsque cela est "*inévitabile pour maintenir la compétitivité internationale afin de faciliter l'exportation*". Cela démontre que la KEXIM accorde davantage de valeur à la "compétitivité internationale" des branches de production coréennes tournées vers l'exportation qu'à sa propre situation financière, ce qui met la KEXIM mieux à même de fournir un soutien assorti de conditions plus favorables que celles disponibles sur le marché.
- **[RCC: omis dans la version publique.]**

22. La pratique de la KEXIM consistant à accorder des prêts avant expédition et des APRG à des taux subventionnés confirme le bien-fondé de cette interprétation du régime juridique de la KEXIM.

23. Ces pratiques constituent cependant en propre des violations distinctes, même si ces violations sont liées à la violation inhérente au régime juridique de la KEXIM en ce sens que les premières sont la conséquence - ainsi qu'une confirmation - de la seconde.

9. Question n° 9

En quoi l'allégation des CE à l'encontre du "programme APRG" en tant que tel diffère-t-elle de leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Le "programme APRG" n'est-il pas fondé sur le régime juridique de la KEXIM? Est-il concevable d'évaluer l'un séparément de l'autre?

Réponse

Voir la réponse à la question n° 8 ci-dessus.

⁴ Réponse de la Corée aux questions de l'Annexe V, p ièce jointe n° 1.1 (11) (RCC).

10. Question n° 10

Le document Internet cité dans la note de bas de page 109 de votre communication est-il la seule base sur laquelle vous vous fondez pour affirmer que les PSL ne sont pas des crédits à l'exportation?

Réponse

24. La définition des "crédits à l'exportation" donnée par l'OCDE correspond au sens généralement accepté de l'expression, comme le montrent les documents cités dans les paragraphes 57 à 59 de la déclaration orale des CE.

25. De plus, il ressort clairement de la référence à l'Arrangement de l'OCDE, au deuxième paragraphe du point k), que l'expression "crédit à l'exportation" figurant au deuxième paragraphe a le sens qui lui est donné dans l'Arrangement de l'OCDE.

26. Étant donné l'étroit parallélisme existant entre le premier et le deuxième paragraphe, il y a lieu de présumer, en l'absence de toute indication contraire, que l'expression a le même sens à la fois au premier et au deuxième paragraphes.

11. Question n° 11

En quoi l'allégation des CE à l'encontre du "programme PSL" en tant que tel diffère-t-elle de leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Le "programme PSL" n'est-il pas fondé sur le régime juridique de la KEXIM?

Réponse

Voir la réponse à la question n° 8 ci-dessus.

12. Question n° 12

Les activités de la KEXIM sous forme d'APRG ou de PSL constituent-elles une "pratique des pouvoirs publics" au sens de l'article premier de l'Accord SMC? Veuillez expliquer.

Réponse

27. Oui, les programmes APRG et les programmes de prêts avant expédition de la KEXIM constituent une "pratique des pouvoirs publics" au sens de l'article premier de l'*Accord SMC*.

28. L'article 1.1 a) 1) de l'*Accord SMC* stipule que le premier élément d'une subvention est:

Une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un Membre (dénommés dans le présent Accord "Les pouvoirs publics").

29. Il indique donc clairement que chaque fois que les mots "pouvoirs publics" apparaissent dans l'Accord, ils signifient pouvoirs publics ou organisme public.

30. Le premier exemple de contribution financière qui est mentionné est le suivant:

i) Une pratique des pouvoirs publics comporte un transfert direct de fonds (par exemple, sous la forme de dons, prêts et participation au capital social) ou des

transferts directs potentiels de fonds ou de passif (par exemple, des garanties de prêt).

31. Cette disposition couvre donc les prêts et les garanties accordés par les pouvoirs publics (au sens strict) et les prêts et les garanties accordés par les organismes publics.

32. "Pratique" est définie par l'Oxford English Dictionary comme signifiant "usual or customary action or performance" ([une] action ou [un] comportement habituel ou ordinaire)⁵. Parce que la KEXIM est un organisme public sa pratique (c'est-à-dire "[son] action ou [son] comportement habituel ou ordinaire) doit être considérée comme une "pratique des pouvoirs publics", parce que la KEXIM est un organisme public ses pratiques en matière de prêts et de garanties sont des contributions financières. La Corée commet une erreur fondamentale dans les paragraphes 161 à 163 de sa première communication écrite quand elle définit la "pratique des pouvoirs publics" sans mentionner le fait que les pouvoirs publics sont définis à la fois en tant que pouvoirs publics et qu'organisme public. Par exemple, elle dit que "même si un organisme est un organisme public, il ne fait pas de contribution financière s'il n'est pas impliqué dans une pratique des pouvoirs publics"⁶. La Corée oublie que les pouvoirs publics tels que définis à l'article 1.1 a) 1) de l'*Accord SCM* englobent aussi tout organisme public.

13. Question n° 13

Dans la note 163 de sa première communication écrite, la Corée affirme qu'"aucune allégation n'a été formulée au sujet de l'octroi d'APRG par la KEXIM à Hyundai et Hyundai Mipo". Cependant, à la première audience, les CE ont déclaré qu'elles contestaient les APRG accordées en relation avec les transactions de Hyundai concernant des navires de commerce. Veuillez confirmer la position des CE à cet égard.

Réponse

33. La note 163 de la première communication écrite de la Corée est incorrecte.

34. Tout d'abord, les APRG dont il est indiqué à la figure 12 de la première communication écrite des CE qu'elles ont pour bénéficiaire la société Samho HI/Halla HI étaient encore en vigueur lorsque Hyundai a pris le contrôle complet de cette entité.

35. D'une manière plus générale, cependant, les CE ont expliqué, au paragraphe 173 de leur première communication écrite, que "d'autres chantiers navals coréens ... ont payé des primes nettement inférieures pour les APRG accordées par la KEXIM que pour des APRG analogues".

36. Il est vrai que dans cette section les Communautés européennes n'ont fourni des détails que pour les APRG accordées à Hanjin et Samsung, mais c'était évidemment à titre d'exemple. (Dans le cas des prêts avant expédition, les exemples comprenaient Hyundai Mipo et Hyundai HI mais pas Samsung.) Contrairement à ce qui est suggéré par la Corée dans sa note de bas de page 163, il n'y a pas d'implication selon laquelle Hyundai Mipo et Hyundai HI n'ont pas bénéficié d'APRG à des taux subventionnés. C'est aussi ce qui ressort clairement de la conclusion du paragraphe 182, où les CE ont dit qu'elles avaient "donné des détails sur les attributions spécifiques d'APRG et de prêts avant expédition dont elles ont connaissance".

37. L'allégation des CE à l'encontre des programmes de prêts avant expédition et d'APRG en tant que tels n'est pas, de par sa nature, limitée à ces chantiers navals mais concerne les programmes.

⁵ Shorter Oxford English Dictionary (4^{ème} édition, 1993), page 2371.

⁶ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 161.

38. Cependant, les CE ne demandent pas au Groupe spécial de décider que toute APRG spécifique accordée à Hyundai Mipo et Hyundai HI (à part les APRG accordées à Samho qui étaient en vigueur quand cette entreprise est devenue partie de Hyundai HI) sont des subventions à l'exportation prohibées.

39. Bien que Hyundai et Hyundai Mipo aient reçu des APRG provenant presque exclusivement de la KEXIM, les CE ne peuvent pas établir en quoi consiste l'avantage étant donné que les informations nécessaires leur font défaut.

14. Question n° 14

En ce qui concerne votre argument exposé au paragraphe 239 de votre première communication écrite, selon lequel le gouvernement coréen garantira les pertes subies par les établissements financiers privés participant au processus de restructuration des chaebols, veuillez indiquer avec précision quelles dispositions du Plan de restructuration des chaebols prévoient explicitement de telles garanties.

Réponse

40. L'Accord concernant la restructuration des cinq principaux chaebols de décembre 1998⁷ se réfère au point 18 en vertu duquel le gouvernement coréen

soutient la solidité des établissements financiers lors de la mise en œuvre du plan de restructuration convenu.

41. Même si l'Accord n'emploie pas le terme "garantie", le libellé utilisé dans les notes d'orientation en constituait effectivement une. Une interprétation normale de la fourniture d'une provision par une banque signifie que le processus de restructuration pourra se poursuivre sans être limité par les contraintes résultant de pertes financières éventuelles.⁸

42. Dans d'autres cas, le gouvernement coréen a été encore plus explicite. Par exemple, au sujet des sociétés d'investissement qui détenaient des obligations de Daewoo (et qui étaient des créancières de DHI), le Ministère des finances a promis qu'il "injecterait des fonds publics" dans des fonds de stabilisation du marché afin d'acheter des montants illimités d'obligations de la société aux fonds d'investissement qui étaient exposés au Groupe Daewoo démantelé. En particulier, le Ministère des finances a dit que:

Dans l'intention de stabiliser les taux d'intérêt, les pouvoirs publics injecteront d'ici le 15 octobre sur le marché financier 20 trillions de wons dans des fonds de stabilisation du marché obligataire. Les fonds seront utilisés pour racheter les obligations de la société que les fonds d'investissement, qui sont exposés au Groupe Daewoo démantelé, pourraient vendre afin de se procurer les ressources nécessaires pour faire face à d'éventuels rachats massifs de la part de leurs déposants. Si besoin est, le

⁷ Pièce n° 40 des CE.

⁸ L'Accord concernant la restructuration des cinq principaux chaebols de décembre 1998 a été précédé d'un accord **conclu en janvier 1998 et suivi d'un troisième accord en août 1999**.

Les CE ne peuvent pas communiquer la teneur de ces accords étant donné que le gouvernement coréen a refusé d'en communiquer un exemplaire aux Communautés européennes, dans le cadre de la procédure visée à l'Annexe V, en alléguant que "*la question [était] dénuée de pertinence*". Cependant, les Communautés européennes considèrent que ce document est tout à fait pertinent au regard du présent différend parce qu'il montre le degré d'intervention du gouvernement de la Corée dans le secteur privé. Les Communautés européennes demandent donc au Groupe spécial de déduire des inférences défavorables du refus de la Corée de communiquer un exemplaire de l'Accord de janvier.

gouvernement augmentera également le volume des fonds afin d'acheter aux sociétés d'investissement des montants illimités d'obligations de la société.

Si les sociétés d'investissement sont confrontées à des pénuries de liquidité, les pouvoirs publics injecteront des fonds publics dans ces sociétés afin de garantir les paiements à effectuer à leurs investisseurs.⁹

43. De surcroît, la Corée a expliqué en détail le plan d'action massif adopté par le gouvernement de la Corée afin d'aider les établissements financiers,

y compris la restructuration et la recapitalisation des établissements financiers sur la base de mesures d'assainissement solides ou de fermetures si nécessaire et au moyen de fusions, y compris avec des établissements financiers étrangers si besoin est, ainsi qu'en accélérant les prêts improductifs.¹⁰

44. En fait, le gouvernement coréen a injecté dans les établissements financiers plus de **[RCC: omis dans la version publique]**

45. Ainsi, les établissements financiers dépendaient du gouvernement de la Corée pour leur liquidité et/ou leur survie.

46. Au demeurant, le gouvernement de la Corée a subordonné l'accès à cette aide à la liquidité à un certain nombre de conditions dont la plus importante était la participation des banques à la restructuration des entreprises. Ces conditions étaient clairement énoncées dans les déclarations de politique adressées par la Corée au FMI. Par exemple, la lettre d'intentions du 24 septembre 1998 disait ce qui suit:

Le gouvernement confirme que les fonds publics ne seront utilisés que: ... lorsque la banque est engagée dans un processus adéquat en mettant en œuvre une saine restructuration de la dette de l'entreprise ...¹¹

47. Cette condition a été encore affinée dans la lettre d'intentions du 13 novembre 1998 où il était clairement indiqué qu'il n'y aurait pas de rachat de créances douteuses, pas d'injections de capitaux par la KAMCO en faveur des banques qui ne souhaitent pas participer à la restructuration des firmes en difficulté.

Pour que les banques soient plus fortement incitées à participer pleinement au processus de restructuration des entreprises, il n'y aura pas d'accès à des fonds publics, que ce soit sous forme de rachats par la KAMCO ou d'injections de capitaux ou par d'autres moyens, pour les banques dont la FSC n'aura pas attesté qu'elles s'acquittent de leur rôle dans le processus de restructuration du secteur des entreprises.¹²

48. La condition ci-dessus figurait au moins jusqu'en juillet 2000 dans toutes les notes de politique adressées par la Corée au FMI. Ainsi, la Corée garantissait effectivement que seuls les établissements financiers qui participaient à l'effort de restructuration auraient accès à des fonds publics.

⁹ Communiqué de presse du Ministère des finances et de l'économie, publié sur le site Internet du Ministère le 6 octobre 2000 (pièce n° 101 des CE).

¹⁰ Pièce jointe n° 5 de la première communication écrite de la Corée.

¹¹ Lettre d'intentions de la Corée au FMI en date du 24 septembre 1998 (pièce n° 102 des CE).

¹² Pièce n° 36 des CE.

15. Question n° 15

Veillez communiquer au Groupe spécial une estimation de l'ampleur du montant total du subventionnement résultant des mesures indiquées dans vos allégations au titre de l'article 5 c), en expliquant et en montrant comment cette estimation a été calculée. Veillez mettre cette estimation en rapport avec le degré d'empêchement de hausses de prix/de dépression des prix allégué par les CE.

Réponse

49. Les CE présentent dans la **Pièce jointe n° 1** annexée à la présente communication une estimation de l'ampleur du montant du subventionnement résultant des mesures indiquées dans les allégations des CE au titre de l'article 5 c). Les CE présentent également dans la **Pièce jointe n° 2** une estimation de la dépression des prix et de l'empêchement de hausses de prix, ainsi que d'autres données pertinentes établies par les consultants des CE, First Marine International LTD.

50. Cependant, les CE maintiennent qu'elles n'ont aucune obligation de quantifier pour toutes les allégations de préjudice grave le montant du subventionnement et le rapport de ce montant avec la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix... **[Texte à ajouter]**

16. Question n° 16

Dans leur communication de tierce partie dans l'affaire États-Unis – Restrictions à l'exportation, les CE ont fait valoir qu'il n'y avait pas action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics lorsque la liberté d'action était "limitée" mais non "entravée", c'est-à-dire lorsque "le producteur [pouvait] quand même faire des choix". Les CE estiment-elles que la liberté d'action des établissements financiers privés participant au processus de restructuration était i) "limitée" ou ii) "entravée"? Ces sociétés ont-elles pu faire des choix au sujet de leur participation au processus de restructuration? Veillez expliquer.

Réponse

51. L'affaire *États-Unis - Restrictions à l'exportation* avait trait à une situation assez particulière. Elle concernait la position plutôt confuse adoptée par les États-Unis dans leur pratique en matière de droits compensateurs selon laquelle les restrictions à l'exportation constituent une action consistant à charger des organismes privés ou à leur ordonner de vendre davantage de marchandises sur le marché intérieur qu'ils ne le feraient autrement. Le Groupe spécial examinait donc dans cette affaire une situation très différente de celle qui se présente dans l'affaire à l'examen qui ne concerne pas une mesure législative générale mais des mesures spécifiques adoptées au sujet de pratiques des banques. De toute évidence, des opérateurs qui ne peuvent pas exporter ne sont pas chargés ou n'ont pas reçu l'ordre de vendre davantage sur le marché intérieur. Ils peuvent simplement ne pas produire ce qu'ils auraient exporté si la possibilité leur en avait été donnée.

52. Les CE voudraient aborder l'application de l'article premier de l'*Accord SMC* à la présente affaire en interprétant les termes de cette disposition conformément à leur sens ordinaire et à la lumière de leur contexte et de leur objet plutôt qu'en interprétant les termes utilisés pour décrire la manière dont la disposition pourrait s'appliquer dans une affaire très différente.

17. Question n° 17

Faites-vous valoir au paragraphe 73 de votre déclaration orale que les banques qui ont participé à l'Accord sur la restructuration des entreprises se sont de ce fait et d'emblée juridiquement engagées à suivre l'ordre donné par les pouvoirs publics? Un ou des engagements en ce sens de la part des banques ont-ils affecté toutes les opérations de

restructuration mentionnées dans votre plainte? Veuillez donner des précisions et des éléments de preuve spécifique.

Réponse

53. Oui, en vertu de l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA), les banques se sont expressément engagées juridiquement à

- Restructurer (par opposition à liquider) au moyen de conversions de créances en prises de participation et d'autres mesures énumérées dans l'Accord.¹³
- Certaines procédures, c'est-à-dire que les banques chefs de file présideront les réunions, influençant ainsi le processus, le vote majoritaire.¹⁴
- Accorder des délais plus courts pour la prise des décisions.¹⁵

54. La Corée elle-même admet dans sa première communication écrite qu'en concluant cet accord les banques nationales ont limité leurs possibilités d'adopter un comportement "*indépendant et dans leur propre intérêt*", contrairement aux banques (étrangères) qui n'ont pas signé l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA).¹⁶

55. En conséquence, l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA) constituait déjà, d'une manière générale, une entrave au pouvoir discrétionnaire des différentes banques privées de décider comment exercer leurs droits de créanciers, par exemple dans la restructuration de Daewoo.

56. En outre, la signature par les banques, sous la pression des pouvoirs publics, de l'Accord sur la restructuration des entreprises ne devrait pas être considérée isolément. L'Accord sur la restructuration des cinq principaux chaebols de décembre 1998¹⁷ (également prévu initialement pour Daewoo) reflète la politique du gouvernement coréen consistant à résoudre la crise des entreprises **au moyen de conversions de dettes en prises de participation.**

57. En vertu de l'Accord sur la restructuration des cinq principaux chaebols de décembre 1998 les principaux établissements financiers¹⁸ ont accepté, d'un commun accord avec le gouvernement coréen, d'appuyer la restructuration des cinq principaux chaebols au moyen plus particulièrement de conversions de dettes en prises de participation.

58. Le point 17 de l'Accord sur la restructuration des cinq principaux chaebols de décembre 1998 dispose

17) Les banques créancières seront responsables au premier chef de l'examen et du suivi de la mise en œuvre. De même, les banques créancières exécuteront les engagements concernant l'appui à fournir à la restructuration, par exemple les conversions de dettes en prises de participation.

¹³ Voir les articles 1^{er} et 2.2 de l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA) (pièce n° 42 des CE).

¹⁴ Voir l'article 15.2 de l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA).

¹⁵ Quatre à six mois, voir la première communication écrite de la Corée, paragraphe 302.

¹⁶ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 355.

¹⁷ Pièce n° 40 des CE.

¹⁸ L'Accord a été signé par la Korea Development Bank, la Commercial Bank of Korea, la Korea First Bank, Hanil Bank et la Korea Exchange Bank.

59. Cependant, comme les Communautés européennes l'ont expliqué dans leur première communication écrite et dans leur déclaration orale, le pouvoir discrétionnaire des banques coréennes a été ensuite entravé par un certain nombre de mesures associant "la carotte et le bâton".¹⁹

60. Les CE, dans leur communication orale, ont déjà présenté des éléments de preuve émanant de banques privées montrant comment les pouvoirs publics étaient prêts à user de leur influence auprès des banques privées pour privilégier certains secteurs²⁰:

"En invitant les banques à participer à des programmes de mesures correctives en faveur d'emprunteurs du secteur privé en difficulté, et

En spécifiant les secteurs de l'économie qu'il souhaite promouvoir et

En mettant des prêts à faible taux d'intérêt à la disposition des banques et des établissements financiers qui prêtent à des emprunteurs dans ces secteurs.

... la politique des pouvoirs publics peut nous amener à prêter à certains secteurs ou selon des modalités auxquelles nous n'aurions pas autrement recours en l'absence de la politique des pouvoirs publics."²¹

61. De plus, les CE ont noté, lors de la première réunion de fond avec les parties, que ces banques avaient à l'époque de la restructuration un besoin immédiat de capitaux pour assurer leur survie. On aurait donc pu s'attendre à ce qu'elles recherchent tous les moyens d'accroître leurs entrées de fonds, y compris en liquidant les emprunteurs en difficultés. Cela était encore plus vrai pour les banques qui détenaient des crédits garantis.

62. Selon des considérations normales de marché, cette circonstance aurait fait basculer la décision des banques en faveur de la liquidation par opposition à la restructuration. Les obligations et les actions n'ont pas la même valeur. Une obligation est censée être remboursée intégralement plus les intérêts, tandis que le rendement des actions et leur valeur sont extrêmement volatils. Une obligation nécessite que le paiement des intérêts et le remboursement se fassent à un moment déterminé dans le temps. La conversion en prises de participation exonère le débiteur de ces contraintes. Quant à savoir si la valeur des actions augmentera et si les dividendes seront encaissés, le risque est entièrement supporté par le détenteur des actifs. Le rendement est volatil et incertain.

63. Ainsi, dans la perspective de la banque créancière, les conversions de dettes en prises de participation, non seulement ne génèrent aucun capital pour la banque, mais réduisent encore davantage les rentrées de capitaux étant donné que les dettes n'ont plus besoin d'être remboursées; ces conversions sont donc plutôt un luxe dont bénéficient des banques en pleine santé qui peuvent se permettre d'attendre et de voir si la conversion leur procurera finalement un avantage quelconque dans l'avenir.

64. Les banques coréennes qui ont participé à la restructuration des chantiers navals se trouvaient exactement dans cette pénible situation. Un examen attentif de la situation de chacun des créanciers de DHI révèle que les créanciers connaissaient presque tous à l'époque de sérieuses difficultés financières qui ont amené les pouvoirs publics à intervenir. Selon le type d'établissement financier concerné et selon ses besoins particuliers, cette intervention a pris de nombreuses formes, telles que:

¹⁹ Première communication écrite des Communautés européennes, paragraphes 231 à 243.

²⁰ Déclaration orale des Communautés européennes, paragraphe 75.

²¹ Brochure de la Kookmin Bank, page 22, (pièce n° 100 des CE).

- injections de capitaux (qui ont dans la plupart des cas amené les pouvoirs publics coréens à obtenir d'importantes participations - atteignant 100 pour cent dans certains cas),
- certitude de pouvoir compter sur l'intervention des pouvoirs publics en cas de problèmes de liquidité, ou
- apport pur et simple de fonds publics.

65. En plus des mesures personnalisées susmentionnées, tous les créanciers de DHI ont bénéficié de l'aide du gouvernement coréen par l'intermédiaire de la KAMCO, c'est-à-dire des rachats de leurs créances improductives par la KAMCO, qui a ainsi obtenu 26 pour cent des actions de DSME après la conversion des dettes en prises de participation.

66. Les CE communiquent séparément une **pièce jointe n° 3** qui montre de quelle manière chaque créancier de DHI a reçu l'aide du gouvernement coréen.

67. Dans ces circonstances, où la survie des établissements financiers susmentionnés dépendait du gouvernement coréen, on voit bien mal dans quelle mesure ces établissements auraient pu défendre des vues qui s'écartaient de celles du gouvernement coréen au sujet de la restructuration.

68. Finalement, les banques qui avaient reçu des fonds publics se trouvaient limitées quant à la manière dont elles pouvaient exercer leur indépendance en participant à une restructuration. L'article 18 de la *Loi spéciale sur la gestion des fonds publics*²² oblige les banques à conclure avec les sociétés qu'elles souhaitent soutenir des accords écrits dont les dispositions détaillées sont énoncées dans un décret présidentiel.²³ De plus, il est interdit aux banques de fournir des fonds si les accords ne sont pas mis en œuvre ou s'il est probable qu'ils ne soient pas mis en œuvre.

69. Bref, en signant l'Accord sur la restructuration des entreprises, les banques avaient déjà renoncé à la possibilité de choisir entre la liquidation et la restructuration au moyen de conversions de dettes en prises de participation. Leur pouvoir discrétionnaire de décider comment et quand fournir des fonds aux entreprises a ensuite été encore entravé par les autres mesures décrites plus haut, qui prises ensemble apportent une démonstration claire de l'intervention des pouvoirs publics dans les décisions des banques en matière de financement.

70. Étant donné que le cadre de l'Accord sur la restructuration des entreprises n'a été mis en place qu'au premier semestre de 1998, il était trop tard pour qu'il puisse être utilisé par **Halla** et **Daedong** qui étaient en difficulté dès 1997 et qui ont été obligées de suivre le cadre alors existant (procédure de réorganisation de l'entreprise sous la supervision des tribunaux). Daedong a demandé l'application de cette procédure le 10 février 1997 et Halla le 6 décembre 1997. Cependant, cela ne change pas leur situation, ainsi qu'il est expliqué plus haut et dans la réponse à la question n° 21.

18. Question n° 18

En quoi la conversion de la dette de Daewoo en prises de participation constitue-t-elle une contribution financière d'un organisme public, et à qui un avantage en résultant éventuellement a-t-il été conféré? Y a-t-il des éléments de preuve montrant que des dettes ont fait l'objet de conversion à une valeur inférieure à la juste valeur marchande, ou que des actifs ont été obtenus à un prix supérieur à leur valeur marchande?

²² Loi spéciale sur la gestion des fonds publics (pièce n° 103 des CE).

²³ Au cours du processus visé à l'Annexe V, la Corée a refusé de communiquer le décret présidentiel en disant qu'aucun exemplaire d'une traduction du décret n'était disponible; voir la réponse de la Corée aux questions supplémentaires des CE du 20 octobre 2003 à la section "pièce jointe n° 2.1 6)", pages 7 et 8.

Réponse

71. La conversion de la dette de Daewoo en prises de participation constituait une contribution financière parce qu'elle impliquait une annulation de dettes et une conversion des dettes en prises de participation et par conséquent des transferts directs de fonds sous forme de dons ou de participation au capital social, au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'*Accord SMC*.

72. Comme il a été expliqué dans les réponses aux questions 14 et 17 ci-dessus, les créanciers qui ont pris les décisions concernant la conversion de la dette en prises de participation étaient des organismes publics ou des organismes privés que les pouvoirs publics avaient chargés de le faire ou auxquels les pouvoirs publics avaient ordonné de le faire, au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'*Accord SMC*. Ainsi, la conversion de dettes en prises de participation constitue une contribution financière.

73. L'avantage résultant de cette subvention à la création a été conféré à la société restructurée, Daewoo.

74. Au sujet de son montant, il est important de noter que dans la perspective du bénéficiaire, c'est-à-dire la société Daewoo restructurée, une conversion de dettes en prises de participation n'est pas simplement une réorganisation du bilan ne comportant pas d'apport d'argent frais.

75. Premièrement, les obligations et les actions n'ont pas la même valeur, une obligation est censée être remboursée intégralement plus les intérêts, tandis que le rendement des actions et leur valeur sont extrêmement volatils. Ainsi, d'un point de vue formaliste, une conversion de dettes en prises de participation pourrait être en soi considérée comme conférant un avantage, en particulier si le bénéficiaire est une société insolvable ou se trouve dans une situation financière si précaire qu'aucun investisseur privé n'aurait participé à une telle opération. Une obligation nécessite que le paiement des intérêts et le remboursement s'effectuent à un moment déterminé dans le temps. La conversion en prises de participation libère le débiteur de ses contraintes. Quant à savoir si la valeur des actions augmentera et si les dividendes seront encaissés, le risque est entièrement supporté par le détenteur des actions. Le rendement est volatil et incertain. Cela dit, il est difficile de généraliser dans ce domaine, car les faits varieront dans chaque cas particulier. L'existence d'une subvention et le montant de l'avantage dépendront des circonstances de chaque cas.

76. L'*Accord SMC* n'est pas rédigé en termes de flux monétaires. L'article premier concerne l'existence d'une contribution financière en cas de certaines *actions* conduites par des pouvoirs publics, ou par des organismes privés agissant sur leur ordre. L'existence d'un avantage est déterminée par rapport à ce qui aurait pu être obtenu par le bénéficiaire sur le marché dans une transaction de pleine concurrence. Le montant de l'avantage doit également être évalué sur cette base, comme il est indiqué à l'article 14 de l'*Accord SMC*.

77. Comme le montrent les calculs figurant dans la **pièce jointe n° 1** annexée aux présentes réponses, les créanciers de Daewoo ont surpayé les actions lors de la conversion de dettes en prises de participation du 14 décembre 2000, soit 649 089 millions de wons coréens de trop par rapport au cours de l'action lorsqu'elle a été négociée publiquement pour la première fois le 2 février 2001.²⁴

78. Cependant, les CE tiennent à préciser que le calcul de l'avantage résultant de la conversion de dettes en prises de participation implique que le plan de restructuration lui-même ait reposé sur une base de marché. Or, les CE affirment, et elles développeront plus avant cet argument, que le marché, comme le montre le comportement des créanciers étrangers, n'aurait en aucune manière accepté le plan de restructuration, y compris la conversion des dettes en prises de participation, et que le montant de l'avantage en résultant pour Daewoo est en conséquence nettement plus élevé. (Voir la réponse à la question n° 15 et la pièce n° 112 des CE.)

²⁴ Première communication écrite des Communautés européennes, paragraphes 258 et 284.

19. Question n° 19

Veillez commenter le paragraphe 56 de la déclaration orale de la Corée, au sujet de l'incidence des changements de propriété sur l'analyse de l'avantage.

Réponse

79. L'argument de la Corée, si les CE le comprennent correctement, est que les chantiers restructurés n'ont pas reçu d'avantage parce que le processus de restructuration comportait des changements de propriété. Cependant, la référence aux affaires de privatisation est tout à fait à côté de la question. La raison d'être fondamentale des affaires de privatisation, c'est qu'il ne peut pas être présumé qu'une entreprise privatisée continue de bénéficier des contributions financières fournies à une entité étatique précédemment détentrice des actifs lorsque la vente a été effectuée dans des conditions de pleine concurrence et sur la base de la valeur du marché. Dans un tel cas, ce n'est plus à l'entreprise privatisée, mais à l'ancien propriétaire des actifs qu'est acquis l'avantage, et si cet ancien propriétaire est l'État lui-même, la subvention est effectivement retirée.

80. La situation est très différente dans l'affaire dont le Groupe spécial est saisi. Le changement de propriété et la subvention constituent une seule et même mesure et c'est la société successeur qui est l'unique bénéficiaire de l'avantage; la société prédécesseur ne reçoit jamais d'avantage. Au demeurant, le changement de propriété ne s'est pas opéré dans des conditions de pleine concurrence et fait en réalité partie de la mesure qui constitue la subvention.

20. Question n° 20

Les CE affirment (au paragraphe 281 de leur première communication écrite) que la KAMCO a acquis des créances non garanties détenues par des créanciers étrangers de DHI à des conditions plus favorables que celles qui étaient offertes aux créanciers nationaux. En quoi cela est-il pertinent pour l'examen par le Groupe spécial de la question de savoir s'il y a eu ou non une contribution financière et un avantage accordés à la société restructurée?

Réponse

81. Au cours de la période allant d'août 1999 à juin 2000, la KAMCO a racheté pour [RCC: omis dans la version publique] de prêts improductifs de DHI²⁵ à des établissements financiers dont [RCC: omis dans la version publique] était liée à Daewoo-SME²⁶ et est devenue un créancier de DAEWOO-SME, détenant [RCC: omis dans la version publique] des actions après la conversion.²⁷

82. La KAMCO a racheté des prêts improductifs à des taux de [RCC: omis dans la version publique] aux créanciers étrangers et [RCC: omis dans la version publique] aux créanciers coréens de Daewoo-HI. Le rachat au rabais par la KAMCO de prêts non garantis est une contribution financière, dans le sens d'un don à DSME ou d'une injection de capitaux dans DSME.

83. Le rachat par la KAMCO prouve que les créanciers étrangers agissant indépendamment et en fonction du marché n'approuvaient pas la restructuration. Comme la Corée l'a dit au paragraphe 356 de sa première communication écrite, les créanciers étrangers auraient pu faire obstacle à la

²⁵ Réponse de la Corée aux questions de l'Annexe V (version contenant des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 39 des CE), réponse à la question 30, page 80.

²⁶ Réponse de la Corée aux questions de l'Annexe V (version contenant des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 39 des CE), réponse à la question 36, page 52.

²⁷ Pièce jointe n° 3.1 (13) des réponses de la Corée aux questions de l'Annexe V (version contenant des renseignements commerciaux confidentiels).

liquidation. Le rachat à un taux plus élevé peut être considéré comme une preuve que c'était là un moyen de se débarrasser des créanciers étrangers en les "achetant".

84. Même d'après le rapport d'Arthur Andersen, la valeur totale recouvrable alléguée par rapport aux créances exigibles détenues par les créanciers n'était que de:

- **[RCC: omis dans la version publique]** dans le scénario basé sur la valeur de liquidation
- **[RCC: omis dans la version publique]** dans le scénario basé sur la "valeur d'exploitation".²⁸

85. Le rachat par la KAMCO de plus de **[RCC: omis dans la version publique]** de dettes improductives de DHI²⁹ constituait un avantage pour la Daewoo Shipbuilding Company restructurée, parce que:

- il a assaini le bilan des créanciers de DHI qui n'auraient pas pu sans cela accepter de procéder à une conversion de dettes en prises de participation étant donné leur situation précaire³⁰;
- il a permis à un organisme public (la KAMCO) d'échanger des dettes pour un montant s'élevant à **[RCC: omis dans la version publique]** du capital de DSME; et
- il a permis de laisser entre les mains de la KAMCO un volume important de dettes de DHI qui sont restées oisives jusqu'à ce que ces créances soient revendues au lieu de rester entre les mains de créanciers qui auraient usé de tous les moyens juridiques disponibles pour obtenir le remboursement, y compris par la liquidation des emprunteurs en difficulté.

86. En somme, ces contributions financières n'ont pas été fournies directement à Daewoo mais lui ont apporté un avantage en facilitant sa restructuration et en lui permettant de refaire surface avec un bilan plus sain que ce n'aurait été autrement le cas.

21. Question n° 21

Au paragraphe 296 de sa communication, la Corée défend son action en matière de restructuration dans le contexte à la fois des procédures de renégociation de la dette et de la réorganisation des entreprises au motif que ces mesures étaient subordonnées à la majorité des voix des créanciers nantis et non nantis; dans le cas des réorganisations d'entreprises, la Corée fait valoir en outre que celles-ci étaient effectuées par voie de décision judiciaire. Veuillez commenter.

Réponse

87. En ce qui concerne la restructuration de DHI, les CE ont expliqué plus haut (réponse à la question n° 17) comment les décisions des créanciers ont été influencées par le gouvernement coréen.

88. Au sujet de la procédure supervisée par les tribunaux, les CE voudraient faire observer que le tribunal se borne à examiner si un certain nombre de conditions sont remplies pour l'ouverture de la procédure de restructuration, l'approbation du plan de restructuration et la clôture de la procédure de

²⁸ La valeur totale recouvrable déclarée par la Corée au paragraphe 348 de sa première communication écrite.

²⁹ Réponse de la Corée aux questions de l'Annexe V (pièce n° 39 des CE) (RCC), question 30, page 80.

³⁰ Voir la réponse à la question 17 ci-dessus.

restructuration. L'une de ces conditions est que les créanciers aient accepté le plan de restructuration avec une majorité des deux tiers (pour les créanciers nantis) et des trois quarts (pour les créanciers non nantis) respectivement.³¹ Ainsi, ce sont les créanciers qui exercent le pouvoir discrétionnaire. Sans leur accord, le tribunal ne peut pas prendre de décision.

89. Ainsi, le fait que la restructuration de ces entreprises a été supervisée par le tribunal ne signifie pas qu'il n'y a pas de subvention puisque le rôle du tribunal était simplement de veiller à ce que les créanciers se soient conformés aux procédures appropriées. Nulle part il n'est suggéré dans les renseignements communiqués que le tribunal est intervenu dans le processus décisionnel ou qu'il a substitué son opinion à celle des créanciers. Au contraire, la Corée a dit à maintes reprises que les créanciers prenaient leurs décisions dans ces affaires sur la base de leurs propres intérêts.

90. De plus, le fait qu'il a été procédé aux restructurations de Hallal/Samho et de Daedong conformément à un cadre juridique existant (à la différence des renégociations qui sont de nature parajuridique) n'empêche pas de constater qu'une subvention pourrait avoir été accordée. Si une telle opinion devait prévaloir, cela empêcherait l'application de l'*Accord SMC* à toute procédure de restructuration/de faillite - résultat qui n'était certainement prévu ni par l'esprit ni par la lettre de cet Accord de l'OMC.

22. Question n° 22

Veillez développer votre argument concernant la spécificité alléguée de la restructuration des entreprises, dont il est question aux paragraphes 87 à 89 de votre déclaration orale. Plus précisément, hormis les questions de la contribution financière et de l'avantage, sur quelle base se fonde votre allégation selon laquelle la restructuration était spécifique? Faites-vous valoir qu'il y a spécificité *de jure* ou *de facto* à cet égard

Réponse

91. Les subventions à la restructuration d'entreprise sont spécifiques en vertu de l'article 2 a) et b) de l'*Accord SMC* parce que ce sont des mesures individuelles qui ne s'appliquent qu'au chantier restructuré et qu'elles ne sont généralement pas, en soi, accessibles à toutes les entreprises. L'accès aux subventions à la restructuration d'entreprise est limité par la loi à des entreprises individuelles, parce qu'elle bénéficie d'une manière sélective à certaines entreprises, par opposition à une mesure générale de politique économique, telle que la réduction des impôts sur les sociétés.

92. Plus spécifiquement, le montant de l'avantage accordé à, par exemple, Daewoo, ne résulte *pas* d'une application automatique de critères objectifs au sens de l'article 2 b) et de la note de bas de page 2 de l'*Accord SMC*. La partie pertinente de ces dispositions dispose que:

Pour déterminer si une subvention, telle qu'elle est définie au paragraphe 1 de l'article premier, est spécifique à une entreprise ou à une branche de production ou à un groupe d'entreprises ou de branches de production (dénommés dans le présent accord "certaines entreprises") relevant de la juridiction de l'autorité qui accorde cette subvention, les principes suivants seront d'application:

- a) Dans les cas où l'autorité qui accorde la subvention, ou la législation en vertu de laquelle ladite autorité agit, limite expressément à certaines entreprises la possibilité de bénéficier de la subvention, il y aura spécificité.
- b) Dans les cas où l'autorité qui accorde la subvention, ou la législation en vertu de laquelle ladite autorité agit, subordonne à des critères ou conditions

³¹ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 302.

objectifs le droit de bénéficier de la subvention et le montant de celle-ci, il n'y aura pas spécificité à condition que le droit de bénéficier de la subvention soit automatique et que lesdits critères ou conditions soient observés strictement. Les critères ou conditions doivent être clairement énoncés dans la législation, la réglementation ou autre document officiel, de manière à pouvoir être vérifiés.

² L'expression "critères ou conditions objectifs" telle qu'elle est utilisée ici s'entend de critères ou conditions neutres, qui ne favorisent pas certaines entreprises par rapport à d'autres, et qui sont de caractère économique et d'application horizontale, par exemple nombre de salariés ou taille de l'entreprise.

93. L'avantage résultant d'une décision de restructuration, par exemple l'avantage dans le cas de Daewoo, n'est nulle part décrit comme un "critère objectif" de la manière prescrite par l'article 2 b) de l'*Accord SMC* et par la note de bas de page 2. En particulier, le *montant spécifique* de la subvention n'est généralement pas décrit et les critères d'admissibilité ne sont pas automatiquement appliqués à toutes les autres firmes qui demandent une procédure de restructuration. Aucune mesure législative, ni aucune autre mesure adoptée en Corée, ni, en particulier, l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA) ne dispose que toutes les sociétés en difficulté sont i) restructurées comme l'est Daewoo et ii) reçoivent le même *montant spécifique* d'avantage résultant de l'annulation des dettes, des bonifications d'intérêts, du rééchelonnement de la dette et finalement de la conversion des dettes en prises de participation, dont a bénéficié Daewoo. Au contraire, les règles régissant les procédures de renégociation et la restructuration sont uniquement des règles de procédure et laissent aux créanciers le pouvoir discrétionnaire de décider, dans chaque cas individuel, s'il y a lieu de restructurer et comment restructurer.

94. Le caractère individuel, par exemple, des mesures de restructuration de Daewoo est en outre corroboré par le fait qu'en tout état de cause les critères d'admissibilité concernant les renégociations n'ont pas été strictement appliqués. Le premier "critère éliminatoire"³² en vertu duquel un requérant "peut se voir opposer une fin de non recevoir" est le suivant:

Une société dont l'encours de la dette dépasse d'une manière notable les recettes provenant de ses ventes et la rentabilité de sa principale activité.

95. Il ressort clairement du rapport d'Arthur Andersen que c'était loin d'être le cas pour DHI.

[RCC: omis dans la version publique]

96. En fait, la Corée a reconnu dans les réponses aux questions de l'Annexe V que ce critère n'était pas rempli et a en outre admis que les critères d'admissibilité n'étaient pas strictement appliqués mais sont plutôt "des facteurs à prendre en compte pour déterminer si des entreprises peuvent être écartées comme candidates à une renégociation. Aucun de ces facteurs n'est décisif considéré isolément".³³

23. Question n° 23

Êtes-vous d'avis, comme le dit la Corée, que toutes les sociétés insolubles devraient être liquidées et dissoutes, et non restructurées? Dans la négative, quel critère devrait déterminer la question de savoir s'il faut maintenir en activité une société insoluble? Dans ce contexte, quel poids ou quelle importance faudrait-il donner à une analyse ou évaluation relative au maintien en activité?

³² Première communication écrite de la Corée, pièce jointe n° 8, page 2, dernier paragraphe et page 3.

³³ Réponse de la Corée à la question (RCC) 3.1.2.11 au titre de l'Annexe V, page 69.

Réponse

97. Non, les CE reconnaissent pleinement que la législation des faillites est un élément nécessaire d'une économie de marché et qu'une procédure de faillite convenablement conduite ne donnerait normalement pas lieu à une subvention. Cependant, lorsque l'issue d'une procédure de faillite ou d'une restructuration d'entreprise est déterminée par des organismes publics - ou par des organismes privés agissant sous leur direction - et aboutit à un résultat plus avantageux pour l'entreprise que ce qui aurait été obtenu si les créanciers avaient agi conformément aux principes de marché, tous les éléments constitutifs d'une subvention sont présents. Il n'y a dans l'Accord SMC aucune base permettant de faire de l'insolvabilité un moyen d'échapper aux disciplines en matière de subventions.

98. Les critères pertinents pour décider de maintenir une entreprise insolvable en activité sont les suivants:

- Le point de savoir si un créancier/un investisseur se trouvant dans des circonstances semblables, étant donné l'évolution probable du marché et la position de l'entreprise, aurait agi de la même manière, c'est-à-dire aurait accepté d'annuler ou de rééchelonner les dettes. En ce qui concerne une conversion de dettes en prises de participation, il faudrait examiner si un investisseur privé rationnel opérant dans une économie de marché aurait acheté les actifs au prix prévu dans le plan de restructuration.
- Le point de savoir s'il existe un plan de restructuration qui restaure la viabilité à long terme de la firme dans un délai raisonnable et sur la base d'hypothèses réalistes quant aux conditions d'exploitation futures. Le plan de restructuration devrait aussi décrire les circonstances qui sont à l'origine des difficultés de la société, offrant ainsi une base pour évaluer si les mesures proposées sont appropriées.
- Le point de savoir si le bénéficiaire est capable d'apporter avec ses propres ressources une contribution notable au plan de restructuration, y compris en vendant des actifs qui ne sont pas essentiels pour la survie de la firme, ou au moyen d'un financement extérieur aux conditions du marché. Une telle contribution est un signe que le marché a confiance dans la faisabilité du retour à la viabilité.

99. En ce qui concerne les éléments de preuve, les CE considèrent que l'indice primordial est le comportement des autres créanciers effectifs qui n'étaient pas influencés par les pouvoirs publics (en l'espèce les créanciers étrangers). Par ailleurs, la capacité d'une entreprise d'obtenir des crédits ou d'attirer des investissements provenant du marché est hautement pertinente. L'existence d'une analyse au maintien en activité peut être un indice donnant à penser qu'un créancier privé hypothétique aurait agi de la même manière, à condition que cette analyse comporte les éléments ci-dessus et qu'elle ait été communiquée aux créanciers avec un délai suffisant pour qu'ils puissent se prononcer en connaissance de cause.

24. Question n° 24

Lorsqu'une entité des pouvoirs publics est le créancier d'une société insolvable en cours de restructuration, la restructuration entraînera-t-elle toujours une subvention? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Réponse

100. La restructuration entraînera toujours une contribution financière lorsqu'elle comporte une annulation de la dette, un rééchelonnement des dettes ou une conversion des dettes en prises de participation. Cependant, une telle contribution financière ne se traduirait pas toujours

nécessairement par un avantage et, en conséquence, par une subvention. L'existence d'un avantage dépend du point de savoir si le créancier public a agi comme un créancier privé l'aurait fait sur la base des éléments décrits dans la réponse à la question n° 23.

25. Question n° 25

À votre avis, le concept de "produit similaire" s'applique-t-il en ce qui concerne les allégations relatives à l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix? Veuillez expliquer votre opinion, y compris le fondement textuel et tous autres éléments que vous jugez pertinents.

Réponse

101. La partie pertinente de l'article 6.3 c) de l'*Accord SMC* ne fait pas référence au "produit similaire" en ce qui concerne la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix. Les CE considèrent que l'intention de l'*Accord* est donc de laisser place à la souplesse pour la détermination du "même marché" sur lequel se produisent les effets de prix.

102. Ainsi, l'article 6.3 c) de l'*Accord SMC* prévoit une adaptation des critères appropriés pour tenir compte de l'évolution des prix sur le marché du produit et le marché géographique pertinent affectée par le subventionnement en appliquant une approche cas par cas.

26. Question n° 26

Vous avez fait valoir qu'une approche fondée sur une "segmentation en fonction du produit" devrait s'appliquer en l'espèce. Sur quel point, le cas échéant, ce concept diffère-t-il de la notion de "produit similaire" telle qu'elle est définie dans la note de bas de page 46 de l'*Accord SMC*?

Réponse

103. Les CE ont pris note avec approbation de la déclaration du Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles* selon laquelle une approche fondée sur la segmentation du marché est compatible avec les critères applicables à une analyse de produits similaires au titre de l'*Accord SMC* (à la différence d'une analyse de produits similaires au titre de l'article III:2 et III:4 du GATT de 1994, comme l'a fait valoir la Corée).

104. La partie pertinente de la note de bas de page 46 de l'*Accord SMC* dispose ce qui suit:

Dans le présent accord, l'expression "produit similaire" ("like product") s'entend d'un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui, bien qu'il ne soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré.

105. Les produits appartenant à un seul segment du marché auront généralement des caractéristiques se ressemblant étroitement parce que les acheteurs et les vendeurs considéreront que les utilisations finales des produits sont les mêmes ou sont semblables. Il y aura donc une forte corrélation entre les prix des produits ayant la même utilisation finale. En conséquence, les variations des prix d'un producteur affecteront les prix des autres producteurs de ce produit. En général, l'objectif des analyses de produits similaires est d'évaluer avec précision les effets d'une subvention accordée aux producteurs d'un produit sur les prix des produits fabriqués par d'autres producteurs. Ainsi, *en pratique*, une analyse de la segmentation du marché implique des questions analogues à celles qui se posent dans une analyse de produits similaires au titre de l'*Accord SMC*.

27. Question n° 27

La Corée fait valoir qu'il y a une très grande variation ou diversité des produits à l'intérieur de chaque segment de produits que vous proposez, à savoir que ces segments de produits sont trop grands et devraient être décomposés, par exemple, au moins en différents groupes en fonction de la taille. Veuillez commenter la diversité des produits à l'intérieur de chacun des segments de produits que vous proposez, et, dans ce contexte, veuillez répondre spécifiquement aux arguments de la Corée sur ce point.

Réponse

106. La Corée se contente de contester d'une manière générale les trois segments du marché identifiés par les Communautés européennes (transporteurs de GNL, porte-conteneurs et transporteurs de produits)³⁴ sans présenter aucun argument étayé expliquant pourquoi ces segments ne seraient pas corrects. Tout au plus, la Corée affirme que ces segments du marché devraient être ventilés davantage en fonction des différences de taille à l'intérieur de ces catégories de navires.³⁵

107. Comme il a été déjà expliqué dans notre déclaration orale, il n'y a pas de classifications types des navires. La difficulté inhérente à la classification des navires tient au fait qu'il s'agit de produits sur mesure et construits sur commande et qu'ils présentent en conséquence une variété considérable de spécifications techniques.

108. Au sein du Groupe de travail de l'OCDE sur la construction navale, il n'y a même pas de consensus sur le point de savoir s'il y a

*Un marché unique pour tous les types de navires ou un certain nombre de segments de marché basés sur les principaux types de navires (c'est-à-dire un marché pour les pétroliers, un marché pour les navires de croisière, etc.). Dans la définition du marché du produit, l'opinion commune des experts est qu'aussi bien la substituabilité de la demande que la substituabilité de l'offre devraient être prises en considération.*³⁶

109. Curieusement, la Corée soutient dans cette instance que "le niveau de substituabilité de l'offre est si élevé qu'il fait de la construction navale un marché unique pour tous les types de navires" et a invoqué "la capacité des constructeurs navals à passer facilement de la production d'un type de navire à un autre comme un élément fortement probant du haut degré de substituabilité" de l'offre alors que les CE soutenaient avec d'autres pays que "le marché de la construction navale [est] fragmenté en segments selon le type de navire ...".

110. Aux fins du présent différend dans le cadre de l'OMC, qui nécessite une identification des marchés sur lesquels les effets des subventions peuvent se faire sentir, les CE ont expliqué dans leur déclaration orale pourquoi il devait être tenu compte à la fois de la perspective de l'armateur (volet de la demande) et de la perspective du constructeur naval (volet de l'offre).

111. Les CE soutiennent que tous les analystes dans cette branche de production font la distinction entre les principaux types de navires, et que les chantiers navals coréens font de même sur les pages de leurs sites Internet consacrées à leurs produits.³⁷ Cela justifie l'utilisation des principaux types

³⁴ Première communication écrite des Communautés européennes, paragraphes 417, 418. Voir aussi la déclaration orale, paragraphes 101 à 110.

³⁵ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 514.

³⁶ Groupe de travail du Conseil de l'OCDE sur la construction navale, rapport du Président de la réunion du Groupe d'experts informel tenue les 1^{er} et 2 mars 2004 (C/WP6/SNG(2004)5, (pièce n° 104 des CE) (pas d'italique dans l'original).

³⁷ Voir dans la pièce jointe n° 4 la liste des produits mentionnés sur les sites Internet des producteurs coréens et des producteurs des CE.

proposés par les Communautés européennes pour la définition du marché aux fins du présent différend, à savoir le marché des transporteurs de GNL, des porte-conteneurs et des transporteurs de produits/de produits chimiques.

112. Cependant, contrairement à ce que fait valoir la Corée, il n'y a aucune base pour une segmentation plus poussée des marchés pertinents en fonction de la taille. Premièrement, il n'y a pas de taille standard en fonction de laquelle les navires de ces principaux types pourraient être utilement répartis entre des catégories distinctes. En fait, curieusement, la Corée elle-même se réfère, même dans sa première communication écrite, à différentes fourchettes de tailles. Ainsi, par exemple, au paragraphe 19 de sa première communication écrite, elle se réfère au "marché des porte-conteneurs de 1999 EVP au maximum et au marché des porte-conteneurs de 2 000 à 3 999 EVP", tout en mentionnant ensuite favorablement, au paragraphe 515 de sa première communication écrite, les catégories de navires utilisées dans une analyse de la First Marine International LTD relative aux "porte-conteneurs de collecte (d'une capacité allant jusqu'à 3 500 EVP environ)".

113. Une segmentation plus poussée des principaux types en fonction de la taille ne répond pas au problème posé qui est que les navires sont destinés aux mêmes utilisations finales et sont donc substituables du point de vue de l'armateur. Les Communautés européennes renvoient aux figures 2.2 et 3.2 de la pièce jointe n° 2. On y trouve un histogramme de la fréquence de toutes les commandes de transporteurs de produits et de porte-conteneurs passées entre 1997 et 2002 (établi sur la base des données du Lloyd's Register), réparties en fonction du tonnage de port en lourd.

114. Si la figure 2.2 fait apparaître certains maxima pour les transporteurs de produits, ces fourchettes de taille, par exemple entre 32 000 tpl et 40 000 tpl, ne peuvent pas être considérées comme des normes dimensionnelles strictes pouvant servir de ligne de démarcation pour la substituabilité ou les utilisations finales. Ainsi, un transporteur de produits de 31 000 tpl est tout à fait substituable à un pétrolier de 32 000 tpl, du point de vue des utilisations finales. Pour ce qui est des navires porte-conteneurs, les choses sont encore plus claires parce qu'aucun maximum n'apparaît clairement sur la figure 3.2, et toute subdivision fondée sur la taille serait donc arbitraire.

115. Cependant, comme les Communautés européennes l'ont expliqué dans leur déclaration orale, dans la perspective des armateurs la taille peut *limiter* la substituabilité intégrale; aussi bien pour les porte-conteneurs que pour les transporteurs de produits il y a d'importants chevauchements entre les utilisations finales des navires de toutes tailles.³⁸ En fait, il n'y a pas de marché, par exemple, pour un transport de conteneurs par le canal de Panama ou le canal de Suez ou entre les grands ports d'éclatement et les ports plus petits. Les entreprises de transport maritime exploitent des réseaux de routes maritimes et échangent les navires en fonction de routes qui sont constamment adaptées aux besoins du marché.

116. En tout état de cause, dans la perspective du constructeur de navires, la distinction entre types de navires est encore moins importante car la technologie de production est en grande partie la même pour tous les navires de commerce et en particulier pour les principaux types identifiés par les Communautés européennes. On ne peut en aucune circonstance dire que la taille joue un rôle important dans la perspective des constructeurs de navires.³⁹

117. Bref, la segmentation du marché proposée par les CE est justifiée, aussi bien dans la perspective de la demande que dans la perspective de l'offre.

³⁸ Déclaration orale des Communautés européennes lors de la première réunion de fond avec le Groupe spécial, paragraphes 105 à 107.

³⁹ Déclaration orale des communautés européennes lors de la première réunion de fond avec le Groupe spécial, paragraphes 108 et 109.

28. Question n° 28

Veillez commenter la déclaration de la Corée, qui affirme que "les constructeurs navals coréens et ceux des CE ont opéré et continuent d'opérer dans des segments totalement différents du marché de la construction navale, que les segments dans lesquels il peut exister une certaine concurrence sont marginaux et que la demande dans ces segments a donné des signes de fléchissement" (paragraphe 19 de la première communication écrite de la Corée).

Réponse

118. Au paragraphe 19 de sa communication, la Corée présente un instantané et tente de minimiser la *participation* ou les *opérations* effectives des chantiers navals des CE sur les trois marchés dans certaines fourchettes de taille sélectionnées. Cependant, aux fins d'une allégation concernant la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix, le point de savoir si les producteurs des CE et les producteurs coréens "opèrent" effectivement sur le même marché ou "participent" effectivement au même marché, n'est pas pertinent, comme la fait valoir la Corée. Ce qui est requis, c'est que les producteurs des CE entrent en concurrence pour tous les produits et soient capables de les construire.

119. À cet égard, il est important de rappeler que la concurrence entre les chantiers navals commence au stade du soumissionnement à un marché. Les soumissions comportent des spécifications techniques et une offre de prix. Elles comportent en outre fréquemment un volet financement et entraînent des coûts substantiels pour le chantier qui soumissionne. En conséquence, l'absence de commande n'est pas l'indice d'une absence de concurrence sur le marché. Les chantiers navals des CE ont une grande expérience de tous les segments concurrentiels du marché et cherchent activement des occasions d'obtenir des commandes dans tous les secteurs.

120. La liste des catégories de produits standards disponible sur leurs sites Internet peut en apporter une première preuve.⁴⁰

121. Au demeurant, la Corée elle-même reconnaît que les chantiers navals des CE et les chantiers navals coréens sont en concurrence sur les mêmes segments du marché et l'indique clairement dans la requête qu'elle a récemment adressée au Groupe spécial dans l'affaire DS 301, le 6 février 2004, dans laquelle la Corée considère que

les mesures susmentionnées prises par les CE et ses États Membres constituent une infraction aux obligations des CE et de leurs États Membres au titre des dispositions suivantes: article I:1 et III:4 du GATT de 1994 parce que la réglementation TDM et les mesures d'application des États Membres comportant l'octroi de subventions allemandes, danoises, néerlandaises, françaises et espagnoles à des chantiers navals sur des bases spécifiques en fonction des navires et en rapport avec les produits, modifient d'une manière défavorable les conditions de la concurrence entre les navires de commerce coréens et les navires similaires construits dans les pays tiers *et entre les navires de commerce coréens et les navires similaires construits dans les CE, respectivement.*

29. Question n° 29

Vous faites valoir qu'il y a trois "segments" du marché pertinents pour votre allégation concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix: transporteurs de GNL, transporteurs de produits/produits chimiques, et porte-conteneurs.

⁴⁰ Voir la pièce jointe n° 4.

- a) **Cela implique-t-il qu'à votre avis, il faudrait constater séparément en ce qui concerne chacun de ces segments qu'il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix?**

Réponse

122. Oui.

- b) **Dans l'affirmative, quelle est la pertinence des figures 33 à 36 figurant dans votre communication? Plus précisément, veuillez expliquer quelles conclusions concernant les tendances des prix et des coûts pour les types de navires particuliers mentionnés dans votre allégation peuvent être dégagées de ces graphiques, qui semblent représenter des moyennes pour tous les navires de tous les types.**

Réponse

123. Les paragraphes 443 à 453 de notre première communication écrite et les figures 33 à 36 traitent de l'empêchement de hausses de prix à un niveau agrégé avant d'examiner l'évolution des prix/des coûts dans les trois segments particuliers. Les principes sous-jacents sont les mêmes, qu'ils soient envisagés à un niveau agrégé ou spécifiquement pour les trois segments du marché, comme il est expliqué plus en détail dans les paragraphes qui précèdent. Les prix des navires neufs se sont déconnectés des principaux déterminants économiques, à savoir le volume des commandes (c'est-à-dire de la demande), les taux de fret et les coûts de production.

124. Les CE notent également que les principaux consultants du secteur de la construction navale tiennent à jour un indice composite des prix des navires neufs, parallèlement à leurs données plus spécifiques relatives aux prix de types particuliers de navires. De même, l'OCDE publie régulièrement sa propre analyse des prix des navires neufs qui comporte un indice composite des prix assorti d'un profil temporel

- c) **Acceptez-vous l'argument du Japon selon lequel un prix peu élevé pour une transaction individuelle exercera une pression à la baisse sur tous les types de navires, qu'ils soient substituables ou non? Dans l'affirmative, pourquoi? La baisse du prix d'un navire d'un certain type, par exemple un porte-conteneurs, entraîne-t-elle la baisse du prix d'un navire d'un autre type, par exemple un pétrolier ou un paquebot? N'est-il pas plus défendable de faire valoir que la baisse du prix d'un navire entraîne la baisse du prix d'un autre navire destiné à la même utilisation finale?**

Réponse

125. Oui, nous sommes d'accord. Comme il est expliqué dans la réponse à la question n° 30 ci-dessous, l'utilisation finale du navire est dans une large mesure dénuée de pertinence pour le constructeur naval, exactement comme l'utilisation finale d'un bâtiment est en grande partie secondaire pour l'activité d'une entreprise de construction. Dans la construction navale, c'est une pratique courante, de la part des chantiers navals, de recentrer leur activité en passant d'un segment du marché à un autre pour répondre aux évolutions du marché. En raison de cette aptitude au changement, ou même de cette nécessité du changement, ce serait une erreur de croire que les chantiers navals ne sont affectés que s'ils entrent directement en concurrence pour les types de navires au sujet desquels ont été formulées des accusations concernant un empêchement de hausses de prix.

126. C'est pourquoi, en fait, une baisse des prix d'un type de navire donné ira toujours de pair avec des variations des prix pour un autre type de navire. La corrélation entre les variations des prix sera cependant plus forte pour les navires destinés à la même utilisation finale.

30. Question n° 30

D'une manière générale, jusqu'à quel point un chantier naval typique a-t-il la flexibilité de produire la totalité des types de navires ou un large éventail de ces types? Quelles sont les contraintes matérielles et autres qui affectent la gamme de produits potentielle d'un chantier naval quelconque? Jusqu'à quel point l'expérience préalable est-elle importante pour le coût de production du chantier naval et sa capacité de construire un type de navire donné? Eu égard à ces considérations, veuillez décrire les capacités et expériences de chaque chantier naval des CE qui produit ou est capable de produire certains ou la totalité des types de navires de commerce mentionnés dans votre allégation relative au préjudice grave.

Réponse

127. Tous les chantiers navals ne sont finalement limités que par la taille. Du point de vue d'un constructeur naval, il y a dans les limites de cette contrainte liée à la taille un large degré de souplesse en ce qui concerne la substitution entre produits.

128. Aux yeux d'un constructeur naval, un navire est un assemblage de panneaux d'acier, à l'intérieur duquel sont installés des machines, des tuyaux, des câbles, des locaux à usage d'habitation, et ainsi de suite, et la fonction finale du navire est en grande partie dénuée de pertinence. Aux yeux d'un constructeur naval, un pétrolier, un transporteur de vrac sec et un porte-conteneurs sont en grande partie des produits semblables, quand bien même la disposition et les proportions des éléments assemblés diffèrent selon le produit. Alors que les constructeurs navals cherchent à améliorer l'efficacité économique en construisant en série des produits semblables, très peu de chantiers navals se spécialisent dans un seul type de produit, bien qu'il y en ait des exemples. Ainsi, par exemple, Hyundai Heavy Industries, a actuellement dans le même chantier naval, des commandes portant sur des pétroliers de différentes tailles, pour des porte-conteneurs de différentes tailles, pour des transporteurs de GPL, des transporteurs de vrac sèche et des transporteurs de GNL. De même, Daewoo construit actuellement des pétroliers, des transporteurs de GNL, des transporteurs de GPL, des transporteurs de véhicules automobiles et des porte-conteneurs, pratiquement dans les mêmes installations. La plupart des chantiers navals prennent des commandes de cette manière, en construisant un large éventail de types de navires.

129. La comparaison à cet égard la plus appropriée est une comparaison entre la construction navale et le secteur de la construction où une entreprise de construction sera capable de construire un large éventail de types de bâtiments et où l'utilisation finale est de peu de pertinence pour le processus de construction. Les caractéristiques des produits intermédiaires produits par le chantier naval et à partir desquels les navires seront assemblés seront essentiellement semblables pour les différents types de navires et les processus d'assemblage et d'équipement seront eux aussi plus ou moins semblables, quand bien même les produits finals ainsi assemblés auront des fonctions très différentes dans le transport maritime.

130. L'expérience antérieure spécifique est d'un intérêt limité pour la plupart des types de navires. Font exception les transporteurs de GNL et les navires de croisière pour lesquels les coûts à l'entrée sont élevés et pour lesquels un volume considérable de travaux de développement sera nécessaire pour prendre pied sur le marché.

131. Les chantiers navals pertinents de l'UE sont trop nombreux pour qu'il soit possible de donner une réponse spécifique à la dernière partie de cette question. Des transporteurs de GNL sont en commande dans des chantiers navals qui ont de l'expérience dans ce secteur en France (Chantiers de

l'Atlantique) et en Espagne (Izar), et des chantiers navals finlandais ayant également une bonne expérience de la construction de transporteurs de GNL sont de sérieux concurrents sur ce marché, bien qu'ils n'aient pas encore obtenu de commande. Des porte-conteneurs sont en construction partout en Europe dans toutes les gammes de tailles, les chantiers navals allemands et danois se concentrant en particulier sur les plus grands gabarits. De même, dans toute l'UE, le secteur de la construction navale a une grande expérience en ce qui concerne les transporteurs de produits, mais peu de commandes ont été remportées par des chantiers européens face à la concurrence des bas prix ces dernières années.

31. Question n° 31

La concurrence "frontale" est-elle une condition préalable nécessaire à toute constatation de l'existence d'un préjudice grave fondée sur l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix? Dans la négative, pour quelle raison? Si tel est le cas, comment peut-on observer une telle concurrence frontale en ce qui concerne différents types de navires? Veuillez fournir ou mentionner tout élément de preuve pertinent pour illustrer votre réponse.

Réponse

132. S'il y a dans le secteur de la construction navale de l'UE de nombreux exemples de marchés perdus à la suite d'une concurrence frontale avec les chantiers navals coréens en cause, cela ne constitue pas une condition préalable nécessaire pour constater l'existence d'un préjudice grave fondé sur la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix.

133. Comme il est expliqué dans la réponse à la question n° 29, il suffit d'établir que les producteurs de la partie plaignante et de la partie défenderesse sont en concurrence sur les segments du marché faisant l'objet de l'allégation concernant l'existence d'un préjudice grave. La capacité et la volonté de produire des navires de toute sorte ou de toute taille constituent le facteur décisif et ne devraient pas être confondues avec les succès réels régulièrement enregistrés dans l'obtention de commandes spécifiques sur le marché. Ainsi, la présence réaliste d'un chantier (en termes d'installations, de technologie et de créneaux disponibles) sur un segment donné du marché est suffisante pour déterminer les mécanismes du marché. En général, les courtiers devraient être en mesure d'indiquer nommément les chantiers qui ont été invités à faire une offre de prix. Le fait que les courtiers considèrent un chantier comme un soumissionnaire potentiel constituerait la preuve de la présence sur le marché, indépendamment du point de savoir si le chantier a été récemment actif sur ce segment du marché ou non.

134. Finalement, les chantiers navals cesseront de soumissionner pour obtenir des commandes s'ils savent qu'ils sont incapables de les remporter, en raison du coût si élevé du soumissionnement. Ce retrait d'un chantier naval est l'expression ultime d'un préjudice grave imputable à l'empêchement de hausses de prix et à la dépression des prix, mais ce n'est pas une analyse des contrats perdus à la suite d'une concurrence frontale qui permettra de le constater.

32. Question n° 32

Veillez indiquer, en termes aussi précis que possible, les produits, à l'intérieur de chacun des segments de produits que vous proposez, pour lesquels les chantiers navals européens et coréens se font le plus directement concurrence. Veuillez décrire la nature de la concurrence entre les navires européens et coréens pour chacun de ces types.

Réponse

135. Les CE renvoient à la **pièce jointe n° 6** qui décrit les carnets de commande et les parts de marché pour les trois segments de produits.

a) *Transporteurs de produits*⁴¹

136. Sur ce marché, on peut distinguer trois fourchettes de sous-types au-dessus de 20 000 tpl: handysize, handymax et panamax. La situation pour ces trois types de navires ressort de la figure 2.2 de la **pièce jointe n° 2** sur lequel on observe des maxima pour les fourchettes de tailles suivantes:

- *de 32 000 à 40 000 tpl (Handysize)*
- *de 44 000 à 51 000 tpl (Handymax)*
- *de 69 000 à 76 000 tpl (Panamax).*

137. En ce qui concerne la nature de la concurrence entre navires européens et coréens dans le segment des transporteurs de produits, les CE se réfèrent aux renseignements complémentaires communiqués dans la **pièce jointe n° 6**. La Corée a une position dominante dans chacun des trois secteurs, alors que les chantiers navals de l'UE ont perdu pratiquement toute leur part du marché face aux bas prix. Il y a quatre navires Handysize actuellement en commande en Italie et un en Espagne. Aucun navire des deux types de plus grande taille n'est en commande dans l'UE. Dans le passé, c'était là un important secteur du marché pour les chantiers navals de l'UE, qui affichaient dans ce domaine un remarquable palmarès.

b) *Transporteurs de GNL*

138. S'il y a, techniquement parlant, deux variantes de transporteur de GNL, le type sphérique et le type à membranes, la taille des navires, au moins jusqu'à présent, était relativement uniforme (et il n'y a pas de différence entre ces deux variantes du point de vue de l'utilisation). C'est ce qui ressort de la figure 1.2 de la pièce jointe n° 2 qui présente un histogramme de la fréquence de toutes les commandes de transporteurs de GNL passées entre 1997 et 2002 (sur la base des données du Lloyd's Register), réparties en fonction du tonnage de port en lourd. Un très petit nombre de navires ont été construits en dehors de cette fourchette de taille (quatre ont été commandés en dehors de cette fourchette de taille sur un total de 86 commandes de transporteurs de GNL passées entre 1997 et 2002), mais la majorité des navires se situe dans une fourchette relativement étroite allant d'environ 140 000 à 150 000 m³ de capacité de charge.

139. En ce qui concerne la nature de la concurrence à l'intérieur de ce segment, les CE se réfèrent à la **pièce jointe n° 6**. La Corée occupe une position dominante, avec près de 60 pour cent de part de marché, et les chantiers navals de l'UE n'ont que des chances très limitées de remporter des commandes. Il y a actuellement trois navires en commande en France, deux en Espagne, avec une part de marché totale de 7,3 pour cent.⁴² L'aptitude à produire ce type de navires est une caractéristique spécifique de bon nombre des chantiers navals de l'UE. Le fait que les constructeurs navals européens n'ont pas réussi à s'assurer une part appréciable du marché dans ce secteur face à des prix très bas, et malgré de gros efforts de développement des produits et de réduction des coûts, a été la source d'une déception considérable.

⁴¹ Comme il a été expliqué au paragraphe 103 de la déclaration orale des Communautés européennes, l'allégation qui a trait aux transporteurs de produits/de produits chimiques ne couvre pas les purs chimiques. En conséquence, dans la suite du présent document, les CE se référeront à ce segment du marché collectivement, qui sera désigné par l'expression "marché des transporteurs de produits".

⁴² (Note: le navire de très petite taille en commande aux Pays-Bas est une variante inhabituelle pour ce type de navire et n'est pas pris en compte dans le marché général des gros transporteurs de GNL d'environ 150 000 m³ de capacité.)

c) *Porte-conteneurs*

140. Le marché des porte-conteneurs est moins clairement divisé en sous-classes en fonction de la taille que ce n'est le cas des autres types de navires en cause, comme le montre la figure 3.2 de la pièce jointe n° 2 qui présente un histogramme de la fréquence de toutes les commandes de porte-conteneurs passées entre 1997 et 2002 (sur la base des données du Lloyd's Register), réparties par EVP.

141. Au-dessus de la fourchette de taille correspondant aux navires de collecte (environ de 500 à 3 500 EVP), des maxima apparaissent pour:

- *les navires Panamax (entre environ 4 000 et 5 000 EVP)*
- *les navires Post-Panamax (au-dessus d'environ 5 000 EVP).*

142. La nature de la concurrence est décrite dans la **pièce jointe n° 6**. La Corée reçoit environ les trois quarts des commandes aussi bien pour les Panamax que pour les Post-Panamax. Les chantiers navals de l'UE ont perdu toute leur part du secteur des navires Post-Panamax et conservent moins de 1 pour cent du secteur des navires Panamax. Cela malgré des efforts de commercialisation considérables dans ces secteurs et un solide palmarès sur le plan de la production. Dans le secteur des navires de collecte, la Corée a la plus forte part de marché mais sans position dominante. Les chantiers navals de l'UE conservent environ un quart des commandes, qui vont essentiellement à des chantiers allemands. Le Danemark et les Pays-Bas participent à ce secteur mais seulement dans une mesure limitée.

33. Question n° 33

Veillez fournir les données qui sont à la base de vos estimations concernant la part de marché des CE en 2002, mentionnées au paragraphe 15 de votre communication (à savoir 17 pour cent du tonnage mondial en TBC, et un tiers de la valeur du commerce mondial des navires). Combien de navires, et de quels types, ces chiffres représentent-ils?

Réponse

143. Les renseignements concernant la part de marché sont basés sur les données du Lloyd's Register ou proviennent de l'OCDE.⁴³ L'OCDE n'indique pas le nombre de navires et n'utilise comme référence que le tonnage en TBC.

144. Les données économiques et les données relatives à l'emploi pour le secteur de la construction navale des CE figurent dans le rapport annuel 2002 de IAWES (Association des constructeurs et réparateurs navals européens).⁴⁴ L'AWES compte également parmi ses membres la Norvège, la Pologne, la Roumanie et la Croatie. Les chiffres relatifs à ces pays n'ont pas été inclus dans les totaux des CE.

145. En termes de production (navires livrés en 2002), les pays de IAWES, non compris la Norvège, la Pologne, la Roumanie et la Croatie, avaient une production s'élevant à 289 navires. Dans ses statistiques, IAWES ne donne pas de ventilation par pays et par type de navire. La liste suivante englobe donc tous les pays de l'AWES (425 navires au total):

⁴³ Document de l'OCDE C/WP6/SG(2003) 3 "Situation de la construction navale dans le monde en 2002" (pièce n° 105 des CE).

⁴⁴ AWES - Rapport annuel 2002-2003 (pièce n° 106 des CE).

Navires livrés en 2002, par type de navire:

Pétroliers	4
Transporteurs de produits/de produits chimiques	22
Vraquiers	3
Cargos	46
Porte-conteneurs	66
Rouliers	8
Transporteurs de véhicules automobiles	9
Transporteurs de GPL	1
Transbordeurs	27
Navires à passagers	28
Navires de pêche	66
Autres	145

34. Question n° 34

D'une manière générale, veuillez décrire la nature précise de l'analyse qui, selon vous, est nécessaire pour établir l'existence d'un préjudice grave dû à l'empêchement de hausses de prix ou à la dépression des prix, y compris les points suivants:

- a) **Doit-il être démontré (du moins entre autres choses) que les prix des produits de la partie plaignante ont été déprimés ou leur hausse empêchée, ou l'analyse est-elle plutôt axée sur les prix du produit de la partie dont il est allégué qu'elle accorde une subvention? Ou les deux séries de prix sont-elles l'une et l'autre pertinentes?**

Réponse

146. Les CE estiment qu'il y a un préjudice grave sous forme de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix lorsque les prix sont déprimés ou que la hausse des prix est empêchée sur tout marché sur lequel les produits du Membre plaignant sont en concurrence avec ceux du Membre qui accorde la subvention. Comme il a été noté plus haut, cette concurrence peut être "frontale" ou se traduire simplement par la possibilité d'être en mesure de soumissionner à des marchés pour la construction des mêmes navires. La dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix sur un marché peut ainsi amener les fournisseurs du Membre plaignant à ne pas engager des dépenses considérables pour soumissionner à une adjudication à des prix déprimés ou dont la hausse est empêchée.

147. En d'autres mots, la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix traduit une situation de l'ensemble du marché. (D'un autre côté, établir l'existence d'une sous-cotation peut nécessiter des éléments de preuve concernant les ventes effectivement réalisées par les fournisseurs respectifs.)

148. Étant donné que le marché des navires est un marché mondial, la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix ne se limite pas à une seule région. Au contraire, tous les prix offerts n'importe où dans le monde peuvent entraîner une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix partout sur le marché mondial.

- b) **Comment, le cas échéant, ces deux séries de prix devraient être juxtaposées l'une à l'autre ou mises en relation l'une avec l'autre?**

Réponse

149. Comme indiqué plus haut, la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix doit être établi sur un marché où les produits du Membre plaignant sont en concurrence avec ceux du Membre qui accorde la subvention. Étant donné que, de lavis des CE, ce marché est le marché mondial, il suffit de montrer qu'il y a dépression des prix ou empêchement de hausses de prix pour un prix quelconque. Les CE ont démontré à l'aide de leurs graphiques l'existence de la dépression des prix/de l'empêchement de hausses de prix dans le cas des constructeurs navals coréens (les prix ne suivent pas l'évolution des coûts) ainsi que des prix partout dans le monde (les prix ne répondent pas à l'augmentation de la demande). Étant donné que les constructeurs navals coréens exercent une influence déterminante sur les prix, la dépression des prix/l'empêchement de hausses de prix en Corée est particulièrement important. Elle affecte, autrement dit elle déprime les prix/empêche les hausses de prix de tous les constructeurs navals dans le monde entier.

- c) **Jusqu'à quel point les produits de la partie plaignante et ceux de la partie dont il est allégué qu'elle accorde une subvention doivent-ils être semblables?**

Réponse

150. Il faut seulement qu'ils soient suffisamment semblables pour que les variations du prix de l'un affectent le prix de l'autre.

35. Question n° 35

La nature de votre argument fondamental concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix dans la présente affaire, en particulier pour ce qui est du rôle et de la signification des prix des navires coréens, n'apparaît pas tout à fait clairement. Veuillez formuler des observations sur les points suivants:

- a) **Votre argument concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix consiste-il à dire que les prix coréens ont fléchi, ou n'ont pas augmenté, malgré divers facteurs qui auraient dû entraîner leur hausse, et que cette situation (ces tendances des prix coréens) constitue elle-même l'"empêchement de hausses de prix" ou la "dépression des prix" dont il est question à l'article 6.3 c) de l'Accord SMC?**
- b) **Ou faites-vous valoir que les prix coréens ont causé la baisse des prix des chantiers navals des CE ou ont empêché ces prix d'augmenter?**
- c) **Ou faites-vous plutôt valoir que les prix coréens ont soit causé le fléchissement des "prix mondiaux" des navires, soit empêché ces prix d'augmenter, et que ces tendances des prix mondiaux constituent l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix dont il est question à l'article 6.3 c)?**
- d) **En quoi les exemples présentés comme des "ventes perdues" dans votre première communication concernent et étayent-ils spécifiquement vos allégations relatives à l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix?**

Réponse

151. Tous les phénomènes décrits sous a), b) et c) se sont produits. L'élément critique est probablement le phénomène décrit au point c). Il a été causé par le phénomène décrit au point a) et a eu pour conséquence le phénomène décrit au point b).

152. Les ventes perdues d) ont été mentionnées uniquement à titre d'exemple pour montrer l'effet réel des prix coréens sur les prix des CE.

36. Question n° 36

À supposer qu'il existe un marché mondial qui permet la concurrence entre tous les fournisseurs pour la vente d'un navire donné, êtes-vous d'avis que si l'adjudicataire est, par exemple, un chantier naval finlandais, allemand ou japonais, le prix moins élevé de la soumission retenue s'explique par un avantage compétitif naturel (à savoir un coût moins élevé ou une plus grande productivité), tandis que si le soumissionnaire retenu est un chantier naval coréen, vous excluez une telle possibilité? Veuillez expliquer.

Réponse

153. Les CE admettent que différents chantiers navals ont des avantages compétitifs différents, et cela également à l'intérieur d'un pays ou d'une région spécifique où existe un secteur de la construction navale. Cependant, en excluant systématiquement certains facteurs de coût tels que le service de la dette ou l'inflation, les chantiers navals coréens sont capables de proposer des prix sur lesquels aucun concurrent ne peut s'aligner. Les coûts de la construction navale sont tout à fait transparents et il est possible de faire des hypothèses raisonnables au sujet des principaux coûts et de la rentabilité des chantiers.

154. Il faudrait se souvenir que les coûts de production réels n'apparaissent que des années après le soumissionnement et la passation du marché relatif au navire. Des chantiers navals peuvent faire des offres déraisonnables sans avoir immédiatement besoin d'une subvention. Les CE allèguent que les subventions coréennes ont permis à certains chantiers de rester sur le marché et d'exercer une influence déterminante sur les prix en fixant des prix artificiellement bas qui sont ensuite devenus le nouveau point de repère.

155. De surcroît, le Japon dans sa communication de tierce partie indique clairement⁴⁵ que "les constructeurs navals japonais ont enregistré un certain nombre de ventes perdues concernant des transporteurs de GNL en concurrence avec des offres faites par des constructeurs navals coréens à des prix qui étaient de 10 à 27 pour cent inférieurs ... Les constructeurs navals japonais ont également signalé des ventes perdues concernant certains porte-conteneurs, parce que les prix offerts par les concurrents coréens étaient de 15 à 17 pour cent inférieurs". Le Japon indique clairement que pour certains types de navire, seuls les chantiers navals coréens faisaient des offres très basses qui empêchaient les autres concurrents de remporter les adjudications.

156. Les CE voudraient cependant rappeler qu'elles n'allèguent pas l'existence d'un préjudice résultant de cas spécifiques de ventes perdues. Leur plainte concerne plutôt le fait que les prix ont été déprimés ou les hausses de prix empêchées dans une mesure notable et que cela est dû au subventionnement d'un certain nombre de chantiers coréens.

37. Question n° 37

Vous faites valoir que l'expression "sur le même marché" désigne tout marché sur lequel il existe une concurrence entre l'entité accordant la subvention et la partie plaignante, et que dans le cas des navires, qui ne sont pas importés au sens véritable du terme, le seul marché pertinent en ce sens est le marché mondial. En ce qui concerne "le même marché", vous citez aussi, en l'approuvant, au paragraphe 392, l'affirmation du Groupe spécial dans sa réponse du 19 septembre 2003 à la demande de décision préliminaire présentée par la Corée, selon laquelle "le même marché" est "un marché où les producteurs de navires de commerce de la Corée et

⁴⁵ Voir la communication de tierce partie du Japon, paragraphe 18.

des Communautés européennes se font concurrence et où les effets défavorables allégués des subventions sur les prix ou les ventes devront être démontrés".

- a) **Qu'est-ce qui distingue, à votre avis, un "marché global" d'un groupe de marchés nationaux ou peut-être régionaux, et en quoi une analyse de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix pour un "marché global" différerait-elle d'une analyse correspondante pour un marché national ou régional? Veuillez répondre à l'argument des États-Unis selon lequel l'acquéreur de tout produit a toujours le choix de l'importer d'un certain nombre de pays, sans que cela change le champ du marché où la vente a lieu.**

Réponse

157. Les marchés nationaux ou régionaux sont souvent distincts parce que les acheteurs ne sont pas entièrement libres d'acheter n'importe où ils le souhaitent et les vendeurs ne sont pas entièrement en mesure de vendre n'importe où ils le souhaitent dans les mêmes conditions, en raison de l'existence de droits de douane, de régimes réglementaires différents ou simplement des coûts à supporter pour acheter ou vendre loin de son pays. Aucune de ces restrictions ne s'applique sur le marché de la construction navale. Par exemple:

- les navires sont par nature extrêmement mobiles (et leur transport représente un coût négligeable comparé à leur valeur);
- normalement les navires n'ont pas besoin d'être importés, c'est-à-dire dédouanés ou assujettis à des droits;
- les réglementations et les normes sont généralement harmonisées ou internationales - et l'existence de "registres de libre immatriculation" et de pavillons de complaisance rend inapplicable toute tentative d'imposer des taxes et des réglementations nationales sensiblement différentes;
- les constructeurs navals opèrent sur une grande échelle et exercent leur activité partout sur le "marché mondial";
- les armateurs sont aussi de grandes entreprises et sont établis sur de nombreux territoires différents.

158. Contrairement à la suggestion des États-Unis, la situation est sensiblement différente pour la plupart des autres produits.

- b) **Les navires appartenant à chacun des "segments de produits" indiqués par les CE sont-ils achetés dans tous les régions/pays du monde?**

Réponse

159. Oui. Dans les trois segments de produits indiqués par les CE, les navires sont effectivement achetés dans toutes les régions/tous les pays du monde. Ce fait est démontré par le tableau figurant dans la **pièce jointe n° 7**, qui indique le nombre de navires commandés au cours de la période allant de janvier 1997 à décembre 2002, ventilé en fonction du "pays de l'avantage économique"⁴⁶ (lorsque

⁴⁶ L'expression désigne le propriétaire qui tire un avantage de l'exploitation du navire. Le Lloyd's Register utilise maintenant l'expression "pays de l'avantage économique" pour désigner le pays le plus approprié pour la détermination de la propriété selon le critère de la propriété effective. En effet, s'il peut sembler à première vue que le propriétaire immatriculé peut être le meilleur indice pour remonter jusqu'au propriétaire du

ces renseignements sont disponibles). Le tableau indique clairement que les trois types de navires pertinents sont en fait achetés par un large éventail de pays.

- c) **Les chantiers navals des CE soumissionnent-ils/ont-ils soumissionné dans tous ces régions/pays pour tous ces segments de produits?**
- d) **Les chantiers navals coréens le font-ils/l'ont-ils fait?**

Réponse combinée

160. Oui. Les tableaux de la **pièce jointe n° 7** présentent séparément les commandes remportées par les chantiers navals de l'UE et celles remportées par les chantiers navals sud-coréens. Il ressort de ces tableaux que les commandes remportées par les chantiers navals de l'UE et les chantiers navals coréens ont été passées par une large gamme de pays, et qu'une proportion importante de ces pays ont acheté des navires à la fois à des chantiers de l'UE et à des chantiers coréens.

161. Il faut rappeler que dans de nombreux cas les commandes de navires sont le résultat d'une procédure d'appel d'offres en vertu de laquelle tous les pays intéressés ont toute liberté de faire une offre, quelle que soit leur nationalité. Au cas où un courtier maritime interviendrait, il pourrait orienter l'armateur dans son choix d'un chantier. À cette fin, la réputation acquise par un chantier naval pour la construction d'un type spécifique de navire et éventuellement l'existence d'un navire type reconnu peuvent jouer un rôle, mais la nationalité du chantier naval n'est pas un critère pertinent à cet égard. En fait, la plupart des principaux chantiers navals de la planète proposeront dans leur gamme de produits une conception et une qualité acceptables pour les navires pertinents.

162. En plus des tableaux susmentionnés, qui montrent que les chantiers navals de l'UE et les chantiers navals coréens sont les uns et les autres en concurrence à l'échelle mondiale, les CE ont également fourni - dans le cadre de la procédure visée à l'Annexe V - un exemple de cas dans lesquels les chantiers navals des CE ont, en diverses circonstances, fait une offre de prix pour les trois secteurs pertinents, mais la commande a été ensuite passée avec un chantier naval coréen.⁴⁷ Tel a été notamment le cas pour la plupart des commandes importantes concernant des transporteurs de GNL. Voilà qui démontre une fois de plus qu'il y a des offres émanant de chantiers navals des CE et de chantiers navals coréens pour les mêmes projets, et que tant les chantiers navals des CE que les chantiers navals coréens entrent en concurrence dans les trois secteurs pertinents.

- e) **Y a-t-il des contraintes techniques ou juridiques qui affectent la capacité de la branche de production des CE (ou des différents chantiers navals des CE) d'entrer en concurrence pour l'éventail complet de ces activités?**

Réponse

163. En principe, non.

164. Cependant, il n'y a que six chantiers des CE qui ont l'expérience de la construction des transporteurs de GNL et trois seulement d'entre eux sont aujourd'hui des participants actifs sur ce marché qui nécessite un vaste savoir-faire et d'importants investissements dans les installations.

165. Les chantiers navals est-allemands, qui se concentrent sur les porte-conteneurs, sont encore soumis à des restrictions en termes de capacité (c'est-à-dire de production en TBC) à la suite de l'approbation de mesures antérieures d'aide à la restructuration, mais il n'y a pas d'exemple connu où

navire, il y a un certain nombre de complications qui rendent cette catégorie confuse: le propriétaire immatriculé peut être une société financière, une société immatriculée offshore opérant sur Internet, etc.

⁴⁷ Voir la réponse des CE à la procédure visée à l'Annexe V, annexe 7.

ces restrictions auraient empêché les chantiers de participer à des soumissions concernant des porte-conteneurs. Ces restrictions ont plutôt dissuadé les chantiers en question de chercher à obtenir des marchés portant sur des navires de croisière, étant donné que ce type de navire a une teneur en TBC nettement plus élevée que les porte-conteneurs ou que les autres navires autres que les navires à passagers.

38. Question n° 38

En faisant valoir, sur la base de l'affaire États-Unis – Droits compensateurs sur le saumon norvégien et de l'article 15 de l'Accord SMC, qu'un critère "une cause" suffit pour une constatation de l'existence d'un préjudice grave, laissez-vous entendre que le critère de causalité pour le préjudice grave est le même que celui qui s'applique à une mesure compensatoire? Dans l'affirmative, quel est le fondement textuel d'un tel argument? Dans la négative, en quoi l'article 15 de l'Accord SMC ou le critère appliqué par le Groupe spécial Droits compensateurs sur le saumon sont-ils pertinents pour le présent différend? Dans le présent contexte, veuillez répondre à l'observation des États-Unis qui met l'accent sur la différence de rédaction entre l'article 6.3 c) de l'Accord SMC et l'article 15 de l'Accord SMC ("la subvention se traduit par [...] par opposition à "les effets des importations subventionnées [...]", respectivement).

Réponse

166. Les CE ont fait référence à l'article 15 de l'Accord SMC pour mettre en contexte et appuyer leur argument selon lequel les subventions ne sont pas nécessairement la *seule* cause de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix, mais plutôt *une* cause. L'article 15 de l'Accord SMC distingue plus précisément entre les "effets des subventions" et d'autres causes possibles (15.5) par opposition à l'"effet/l'incidence des importations subventionnées" sur les prix sur le marché intérieur (15.1, 4, 6). Cela corrobore l'idée que le membre de phrase "effect of the subsidy" ("la subvention se traduit par") ne doit pas être interprété comme exigeant que les subventions soient la cause exclusive de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix, comme il a été également reconnu par les États-Unis.⁴⁸

39. Question n° 39

Dans les figures 11 à 25 de votre première communication, vous énumérez les différents APRG et PSL accordés aux constructeurs navals coréens qui, selon votre allégation, étaient assortis de conditions inférieures à celles du marché. Affirmez-vous que les chantiers navals des CE ont fait concurrence à des chantiers navals coréens pour chacune de ces ventes? Dans l'affirmative, veuillez donner des détails. Dans la négative, veuillez expliquer ce que signifient ces exemples de financement pour vos allégations concernant les effets défavorables.

Réponse

167. Les transactions énumérées sont présentées à titre d'exemple de subventions à l'exportation accordées par la KEXIM et couvrent ainsi presque tous les principaux secteurs de la construction navale, y compris des secteurs qui ne sont pas mentionnés dans la partie concernant les subventions pouvant donner lieu à une action, comme par exemple les pétroliers, les rouliers, etc.

168. Les chantiers navals des CE entrent en concurrence dans tous ces secteurs. Cependant, étant donné que les renseignements communiqués par la Corée ne l'ont été qu'en tant que renseignements commerciaux confidentiels dans le contexte du processus visé à l'Annexe V, les CE n'ont pas pu partager ces informations avec les chantiers navals de l'UE pour vérifier s'ils participaient éventuellement à l'une ou l'autre des adjudications concernant ces transactions.

⁴⁸ Communication de tierce partie des États-Unis, paragraphe 50.

40. Question n° 40

Vous ne présentez aucun argument concernant les effets des différents APRG ou PSL sur les prix des différentes transactions dans lesquelles ces instruments étaient utilisés. Au lieu de cela, vous semblez limiter votre argument concernant les effets défavorables allégués des APRG et PSL à l'observation plus générale selon laquelle ces instruments ont contribué à "sauv[er] [les] chantiers navals de la liquidation", en renforçant l'intérêt qu'il y a à les maintenir en activité par opposition à leur fermeture.

- a) **Est-ce une interprétation correcte de votre argument concernant les effets défavorables allégués des APRG et PSL?**

Réponse

169. Oui.

170. Les CE souhaitent en fait simplement clarifier les effets défavorables allégués des programmes APRG et PSL, mais sans se limiter à des transactions spécifiques.

171. Les CE ne pensent pas que les APRG ou les PSL n'ont pas d'effet sur les prix des différentes transactions dans lesquelles ces instruments ont été utilisés. Leur effet est cependant très difficile à calculer en l'absence de détails précis sur les transactions. À cet égard, la Corée a refusé de fournir aux CE des données essentielles telles que les prix auxquels ont été conclus les marchés, les conditions de paiement ou les dates de livraison des navires (voir la réponse de la Corée en date du 10 octobre 2003, paragraphe 3).

172. Néanmoins, les CE ont présenté dans la pièce jointe n° 5, en utilisant les meilleurs renseignements disponibles, un exemple de ce que serait l'incidence d'une APRG ou d'un PSL sur deux transactions. Ces exemples montrent que l'incidence des APRG et des PSL peut être effectivement très importante (jusqu'à 2 pour cent du prix de la transaction).

173. Les CE, cependant, tiennent à souligner l'incidence que la disponibilité de ces instruments peut avoir sur le marché en général, car l'impossibilité pour un chantier naval d'offrir une APRG à un acheteur amènera la plupart du temps les acheteurs à s'adresser aux chantiers navals qui peuvent offrir une telle garantie.

174. En fait, la possibilité de recourir à une APRG est à ce point cruciale pour un chantier naval qu'Arthur Andersen, dans son examen des causes de la défaillance financière de DHI⁴⁹, a considéré le refus des banques coréennes de fournir des APRG à DHI et le relèvement des primes exigées par les banques étrangères comme une cause fondamentale de ses difficultés financières. En particulier, Arthur Andersen a expliqué que l'absence de l'offre d'APRG (ou l'offre d'APRG onéreuses) s'est traduite pour DHI par des annulations de commande ou des retards dans la passation de commandes.

175. De même, la possibilité d'offrir un PSL signifie qu'un chantier naval peut proposer à un acheteur des conditions de paiement permettant à ce dernier de concentrer ses versements en fin de contrat (ce que les acheteurs préfèrent généralement car ils ont ainsi moins de liquidité à verser d'avance pour le paiement du navire), sans avoir à se soucier du financement des coûts de construction).

- b) **Dans l'affirmative, quelle incidence, le cas échéant, l'aspect chronologique des différents APRG et PSL a-t-il sur l'analyse? Dans la négative, veuillez expliquer.**

⁴⁹ Pièce jointe n° 64 des CE, page 40.

Réponse

176. L'impact aussi bien des APRG que des APSL se fait sentir au moment des négociations avec l'acheteur car la possibilité de recourir à ces facilités influence le choix du chantier et les conditions de paiement qu'un chantier peut offrir à l'acheteur.

Question n° 41

Veillez répondre à l'argument de la Corée selon lequel vous alléguiez qu'il y a subventionnement de certains mais non de la totalité des chantiers navals coréens, et selon lequel seuls les chantiers navals ayant reçu une subvention alléguée pourraient peut-être causer un préjudice grave alors que les renseignements que vous présentez dans le contexte du préjudice grave concernant la branche de production coréenne se rapportent à celle-ci dans son ensemble.

Réponse

177. Pour répondre à cet argument, il est nécessaire de comprendre la nature de la situation actuelle de la concurrence dans la construction navale en Corée du Sud.

178. Tous les chantiers navals se trouvent dans la nécessité de s'assurer un carnet de commandes bien garni pour financer des installations coûteuses, un endettement éventuellement considérable et un personnel nombreux. Cette nécessité est encore accrue en Corée du Sud par la recherche de volumes élevés pour tenter de contrecarrer les effets des bas prix en s'efforçant de réaliser des économies d'échelle. Pour cette raison, les chantiers navals sont contraints de chercher à s'assurer une part aussi élevée que possible des secteurs du marché qu'ils ont choisis. Étant donné que les principaux chantiers navals de Corée du Sud ciblent en gros les mêmes secteurs du marché, c'est-à-dire ceux qui présentent les plus grandes possibilités de volume associées au maximum de valeur (ou à ce qui est perçu comme tel), le résultat est une concurrence interne extrêmement vive en Corée du Sud.

179. Dans les secteurs du marché les plus fortement contestés, là où les chantiers navals considèrent qu'il y a le maximum de valeur, pas plus de quatre chantiers navals peuvent contrôler jusqu'aux trois quarts du marché. La position dominante d'un petit nombre de fournisseurs a un impact notable sur le marché et, en particulier, sur les prix. C'est la concurrence avec ces grands fournisseurs qu'un chantier naval aura en vue quand il fixera le prix d'un marché. Des statistiques détaillées des carnets de commandes sont présentées dans les pièces jointes n° 2 et n° 6. Elles montrent que la construction navale sud-coréenne occupe une position dominante dans tous les segments du marché en cause, et que les chantiers navals en cause figurent parmi les chantiers dominants dans chaque secteur.

180. Dans ces conditions de concurrence, les bas prix offerts par les chantiers navals subventionnés contraignent les concurrents à s'aligner sur ces bas prix, indépendamment des conséquences économiques à long terme. Il faudrait garder à l'esprit que les conséquences économiques de l'acceptation d'une commande se feront sentir deux ou trois ans plus tard lorsque la production aura démarré, pas au moment de la prise de commande.

181. Le déterminant ultime du prix d'un navire n'est pas "le marché" mais le contrat conclu entre le chantier naval et l'armateur. La question se pose alors: à quel prix un chantier naval peut-il se permettre d'accepter une commande? Assurément, la réponse à cette question est que cela ne peut pas être à n'importe quel prix, indépendamment de l'effet sur la rentabilité et la liquidité à long terme.

42. Question n° 42

Veillez répondre à l'argument de la Corée selon lequel l'effet de toute subvention alléguée doit être "actuel" et donc que des subventions antérieures ne devraient pas être prises en compte sauf s'il peut être démontré qu'elles ont un tel effet actuel.

Réponse

182. Comme les CE l'ont expliqué lors de la première réunion avec le Groupe spécial, il n'y a à l'OMC aucune règle qui dispose qu'une violation est pardonnée dès lors qu'elle se situe dans le passé. Le temps grammatical utilisé dans le libellé des obligations est le présent, pour exprimer l'intention qui est qu'elles devraient être applicables à tout moment - dans le passé, dans le présent et dans le futur! Cependant, il est également clair pour les CE que le subventionnement coréen continue d'avoir des effets défavorables qui se traduisent par la dépression des prix/l'empêchement de hausses de prix sur le marché mondial de la construction navale. Les CE soumettent dans les **pièces jointes n° 1, 2 et 5** annexées aux présentes réponses des analyses de l'effet quantitatif des subventions et des effets de ces subventions en termes de dépression des prix/d'empêchement de hausses de prix. Elles développeront plus avant dans leur communication présentée à titre de réfutation leur explication du lien existant entre ces phénomènes, en tenant compte également des renseignements présentés par la Corée en réponse aux questions qui lui ont été posées.

43. Question n° 43

Veillez commenter la déclaration des États-Unis selon laquelle vous vous fondez, pour affirmer que l'empêchement allégué des hausses de prix/la dépression alléguée des prix est "notable", sur le fait que les chantiers navals des CE se heurtent à de gros problèmes à la suite de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix mondiaux. Est-ce une description correcte de votre argument? Dans l'affirmative, veuillez en expliquer les fondements textuels et autres. Dans la négative, veuillez préciser sur quelle base vous affirmez que l'empêchement allégué des hausses de prix/la dépression alléguée des prix est "notable".

Réponse

183. Si les États-Unis sont corrects en disant que les chantiers navals des CE se heurtent à de gros problèmes à la suite de l'empêchement de hausses de prix et de la dépression des prix mondiaux des navires, ce n'est pas là toute la portée de l'argument des CE.

184. Les CE ont expliqué que la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix étaient notables.

185. L'adjectif "notable" ne se rapporte qu'aux expressions "empêchement de hausses de prix" et "dépression des prix" (par opposition au membre de phrase "la subvention ... a pour effet". Ainsi, il doit y avoir une baisse des prix ou une absence de hausses des prix qui est perceptible par opposition à non notable.

186. Le fait que la chute des prix a été non seulement "notable" en elle-même, mais nous a même évincées du marché, montre seulement à quel point cette chute des prix a été notable.

44. Question n° 44

Nous notons que l'article 6.3 c) dispose que l'empêchement des hausses des prix ou la dépression des prix doit être "notable" pour qu'une constatation de l'existence d'un préjudice grave puisse être établie sur cette base. Comment le Groupe spécial peut-il savoir si l'effet des subventions alléguées est notable s'il ne sait pas quel(s) prix aurai[en]t été pratiqué(s) en

L'absence de subventions? Sur quelle base le Groupe spécial peut-il formuler un jugement en ce sens? L'importance de la subvention alléguée n'est-elle pas pertinente pour cette question?

Réponse

187. Les CE présentent les **pièces jointes n° 1, 2 et 5** annexées aux présentes réponses pour fournir des bases supplémentaires permettant d'établir la dépression des prix/l'empêchement de hausses de prix résultant des subventions. Cependant, les CE maintiennent que le fait de quantifier l'effet des types particuliers de subventions en cause (qui comportent dans plusieurs opérations de restructuration l'annulation d'une dette à l'égard des pouvoirs publics) n'aide pas à comprendre pleinement les effets de ces subventions. L'article 6.1 d) de l'*Accord SMC* a énoncé une présomption directe de préjudice grave en cas d'annulation directe d'une dette à l'égard des pouvoirs publics *en plus* de la méthode quantitative prévue à l'article 6.1 a) de l'*Accord SMC*.

188. Les CE réaffirment que la préservation de la capacité en Corée du Sud a entraîné une très forte concurrence entre les principaux chantiers navals coréens, les chantiers navals devant offrir des prix alignés sur les bas prix pour obtenir des commandes. La simulation détaillée des coûts sur laquelle s'appuie l'allégation des CE concernant l'empêchement de hausses de prix a révélé que les chantiers navals à la recherche de forts volumes de commandes ont été ainsi amenés à ne pas tenir compte de la rentabilité future. En particulier, il a été constaté que les prix ne couvraient généralement pas l'inflation, les coûts du service de la dette et le profit. On peut présumer qu'une situation d'équilibre entre la capacité et la demande aurait placé les chantiers navals de Corée du Sud dans une position où ils auraient pu couvrir intégralement les coûts, y compris les engagements au titre de la dette et l'inflation, et réaliser un profit de 5 pour cent. Ainsi, par exemple, pour les transporteurs de GNL, on aurait pu s'attendre à un prix d'environ 168 millions de dollars. Par comparaison, le prix indiqué était de 155 millions de dollars à la fin de l'année 2003. Dans leur communication présentée à titre de réfutation, les CE s'efforceront d'aider encore davantage le Groupe spécial à se prononcer comme il est appelé à le faire, en se fondant sur ces renseignements et en tenant compte des renseignements présentés par la Corée en réponse aux questions qui lui ont été posées.

45. Question n° 45

Veillez commenter l'argument de la Chine, exposé au paragraphe 46 de sa communication écrite, selon lequel si le montant total d'une subvention est de 10 dollars seulement, il ne peut pas être démontré avec succès que l'effet d'une telle subvention est d'empêcher dans une mesure notable la hausse du prix d'un navire valant 1 milliard de dollars ou de déprimer ce prix dans une mesure notable.

Réponse

189. La Chine lit trop de choses dans le terme "notable". Ce terme a trait exclusivement au degré de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix. Le montant de la subvention n'est pas directement pertinent à cet égard. En conséquence, le terme "notable" n'est pas le fondement d'une obligation de quantifier l'effet de la subvention et de le rattacher au degré de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix. En tout état de cause, ce qui est hypothétique est irréal, parce qu'il est peu probable qu'une subvention de 10 dollars déprime dans une mesure notable le prix de navires qui coûtent habituellement 1 milliard de dollars.

B. QUESTIONS AUX DEUX PARTIES

95. Question n° 95

L'article 11-2 des Lignes directrices sur les intérêts et les commissions (modifiées) (pièce n° 13 des CE) dispose que [RCC: omis dans la version publique].

- a) Question à la Corée: Cela donne-t-il à penser que la KEXIM estime que les marchés financiers étrangers constituent un point de repère du marché approprié? Veuillez expliquer.
- b) Question aux CE: Quelle incidence, le cas échéant, cette disposition a-t-elle sur l'argument des CE selon lequel la KEXIM n'est pas tenue d'agir sur la base de principes commerciaux? Veuillez expliquer

Réponse

190. Les taux d'intérêt de la KEXIM se composent d'un certain nombre d'éléments dont certains comportent un pouvoir discrétionnaire limité. L'article 11 concerne les taux de base, qui sont le point de départ pour le calcul des taux effectifs. Le principe qui ressort de l'article 11, c'est que le taux de base correspond au taux auquel la KEXIM est capable d'emprunter des fonds sur les marchés financiers ("l'obligation destinée à financer les exportations et les importations est émise à cette fin par la KEXIM") - c'est-à-dire le coût des fonds pour la KEXIM.

191. Le coût des fonds pour la KEXIM ne correspond cependant pas au taux du marché applicable à ses clients pour le type de financement qu'ils obtiennent de la KEXIM. Et la marge dont ce taux peut être ajusté à la hausse (ou à la baisse) pour tenir compte des taux réels du marché offerts par d'autres établissements financiers est limitée à 0,5 pour cent.

192. En conséquence, la disposition n'indique ni que la KEXIM est tenue d'agir ni qu'elle agit en fait **sur la base de principes commerciaux**.

96. Question n° 96

La note de bas de page 5 de l'Accord SMC peut-elle être utilisée pour justifier une interprétation *a contrario* du point j) et du premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation? Veuillez expliquer.

Réponse

193. Non. La note de bas de page 5 doit être interprétée conformément à son libellé qui est que les mesures désignées dans l'Annexe I comme ne constituant pas des subventions à l'exportation ne seront pas prohibées en vertu de cette disposition, ni d'aucune autre disposition du présent Accord.

194. En conséquence, seules les mesures "désignées dans l'Annexe I comme ne constituant pas des subventions à l'exportation" bénéficient de ce qu'il est convenu d'appeler un "refuge".

195. Une interprétation *a contrario* généralisée de la note de bas de page 5 serait en contradiction avec le fait qu'il s'agit d'une liste de mesures qui sont *présumées constituer* une subvention à l'exportation prohibée (indépendamment du point de savoir si oui ou non elles relèveraient d'une autre manière de l'article 3.1 a))⁵⁰, et avec le fait que cette liste n'est qu'*exemplative*.

⁵⁰ Cette interprétation a été confirmée par exemple par le Groupe spécial dans *Canada – Aéronefs régionaux*, paragraphe 7.395, où le Groupe spécial a estimé que "le point j) expose les circonstances dans

196. La Liste exemplative, par ses termes mêmes, n'est pas censée constituer une liste exhaustive de subventions à l'exportation. "Exemplatif" est défini comme "providing an illustration or example" (fournissant une illustration ou un exemple).⁵¹ Une interprétation *a contrario* de la Liste comme "permettant" des mesures qui relèvent autrement de la définition d'une subvention à l'exportation au sens de l'article 3.1 a), équivaldrait à traiter la Liste exemplative comme une liste exhaustive de subventions à l'exportation et contredirait les termes de l'article 3.1 a) qui interdit toutes les subventions subordonnées aux résultats à l'exportation, y compris celles qui sont énumérées à titre d'exemple dans l'Annexe I.

197. Le premier paragraphe du point k) ne "désigne" aucune mesure comme "ne constituant pas des subventions à l'exportation", et ne peut donc pas faire l'objet d'une interprétation *a contrario*. C'est particulièrement clair à la lumière du contexte constitué par le deuxième paragraphe, qui se réfère clairement aux mesures qui ne sont pas des subventions à l'exportation. Il serait bizarre qu'une disposition unique qui désigne expressément certaines mesures comme ne constituant pas des subventions à l'exportation soit interprétée *a contrario* comme désignant toutes les mesures ne relevant pas de ses termes comme ne constituant pas des subventions à l'exportation. Lorsqu'une disposition est censée être interprétée *a contrario* comme autorisant ce qui n'est pas prohibé, elle n'inclut pas d'exception expresse. En fait, lorsqu'il y a une exception expresse, on pourrait également considérer que l'exception peut être interprétée *a contrario*, ce qui rendrait entièrement caduque la distinction entre le principe et l'exception.

198. Le fait que l'accent doit être mis sur le point de savoir s'il y a une "référence" à une mesure ne constituant pas une subvention à l'exportation a été confirmé par le Groupe spécial dans *Brésil – Aéronefs*, deuxième recours au titre de l'article 21.5 ("le premier paragraphe du point k) ne "désigne" pas de mesures comme "ne constituant pas des subventions à l'exportation" au sens de la note de bas de page [5]").⁵²

199. La Corée accorde un grand poids à une déclaration de l'Organe d'appel dans l'affaire *Brésil – Aéronefs*. Quoique l'Organe d'appel ait voulu dire dans cette déclaration, il ne s'agissait pas d'une interprétation de la note de bas de page 5 puisque l'Organe d'appel a dit "[n]ous tenons à souligner que nous n'interprétons pas la note de bas de page 5 de l'Accord SMC, et nous n'émettons pas une opinion sur la portée de la note de bas de page 5." Au demeurant, la déclaration de l'Organe d'appel était une opinion incidente parce que la constatation de l'Organe d'appel reposait sur le fait que les paiements en question étaient utilisés pour assurer un avantage important.

200. Le contexte du point j) est très différent du point k) et il semblerait possible de considérer que les mots "à des taux de primes qui sont insuffisants pour couvrir, à longue échéance, les frais et les pertes au titre de la gestion de ces programmes" constituent une clause restrictive et désignent donc les garanties du crédit à l'exportation accordées à des taux de primes qui couvrent, à longue échéance, les frais et les pertes au titre de la gestion de ces programmes, comme ne constituant pas des subventions à l'exportation.

97. Question n° 97

Quel est le sens de l'expression "avantage important" figurant dans le premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation?

lesquelles l'octroi de garanties de prêt est en soi réputé être une subvention à l'exportation" et par l'Organe d'appel dans *Brésil – Aéronefs*, paragraphe 179, où l'Organe d'appel a soutenu que "[l]e premier paragraphe du point k) décrit un type de subvention qui est réputé être une subvention à l'exportation prohibée".

⁵¹ The New Shorter Oxford English Dictionary (1993), page 1311.

⁵² Aux paragraphes 5.274 et 5.275. Voir également l'opinion incidente dans le premier rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire *Canada – Aéronefs*, paragraphe 9.117.

Réponse

201. Les CE ne croient pas que cette question se pose en l'espèce puisque le point k) n'est pas applicable aux prêts avant expédition.

202. En tout état de cause, il est admis par la Corée que ses prêts avant expédition ne remplissent pas les conditions voulues pour être considérés comme des crédits à l'exportation en vertu du deuxième paragraphe du point k), et en conséquence les CE ne croient pas que le taux d'intérêt commercial de référence utilisé dans l'Arrangement de l'OCDE fournisse un point de repère pertinent. En fait, il n'y a pas de taux d'intérêt commercial de référence correspondant à des prêts de la durée des prêts avant expédition.

203. L'Organe d'appel dans *Brésil – Aéronefs (article 21:5)* a estimé qu'un Membre de l'OMC qui alléguait qu'il ne procurait pas un "avantage important" résultant de l'utilisation de crédits à l'exportation, devait prouver, premièrement, qu'il avait défini un "critère relatif au marché" approprié; et, deuxièmement, que les taux d'intérêt applicables étaient égaux ou supérieurs à ce critère.⁵³ La Corée n'a fait ni l'un ni l'autre.

98. Question n° 98

Sur le plan juridique, la définition des crédits à l'exportation utilisée par l'OCDE dans le contexte de l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation régit-elle le sens de cette expression figurant dans le premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Réponse

204. Comme il a déjà été indiqué dans la réponse à la question n° 10, les CE considèrent que la définition des "crédits à l'exportation" donnée par l'OCDE correspond au sens généralement accepté de cette expression dans les milieux pertinents, que l'expression "crédit à l'exportation" qui figure au deuxième paragraphe a le sens qui lui est donné dans l'Arrangement de l'OCDE et qu'en raison de l'étroit parallélisme existant entre le premier et le deuxième paragraphe il doit être présumé, en l'absence de toute indication contraire, que l'expression a le même sens à la fois dans le premier et dans le deuxième paragraphe.

99. Question n° 99

Pourriez-vous nous indiquer les raisons sur lesquelles se fonde votre définition des crédits à l'exportation et des garanties du crédit à l'exportation? Un crédit à l'exportation doit-il toujours être un crédit accordé à l'acheteur par l'exportateur ou un établissement financier, et une garantie du crédit à l'exportation doit-elle toujours être la garantie d'un tel crédit? Les PSL sont des prêts accordés par la KEXIM au constructeur naval, et non à l'acheteur. Les APRG sont des garanties accordées par la KEXIM à l'acheteur, non pas pour garantir un crédit octroyé à l'acheteur par l'exportateur ou un établissement financier privé, mais pour garantir qu'un paiement anticipé versé par l'acheteur à l'exportateur sera remboursé dans le cas d'un défaut contractuel. Cela exclut-il les APRG et PSL du champ des crédits à l'exportation/garanties du crédit à l'exportation?

Réponse

205. Oui, les prêts avant expédition et les APRG ne sont pas des crédits à l'exportation/des garanties du crédit à l'exportation.

⁵³ Rapport de l'Organe d'appel *Brésil – Aéronefs (article 21:5)*, paragraphe 69.

206. La justification ou la raison d'être des règles spéciales prévues pour les crédits à l'exportation et les garanties et l'assurance du crédit à l'exportation (y compris la justification ou la raison d'être du refuge prévu au deuxième paragraphe du point k)) est que des règles et des conventions spéciales pour cette forme de subvention à l'exportation ont été élaborées à un niveau international, en particulier à l'OCDE. Les principes qui sont appliqués sont l'harmonisation et la transparence.

207. Cette justification et cette raison d'être ne s'appliquent pas aux prêts avant expédition et aux APRG tels qu'ils ont été développés par la Corée, pour lesquels il n'y a pas de consensus international.

208. En fait, si l'intention était d'englober dans les "crédits à l'exportation" tous les types d'aide de l'État qui ont quelque pertinence pour les exportations, alors toutes les subventions à l'exportation constitueraient automatiquement des crédits à l'exportation, ce qui rendrait obsolète la distinction entre une "subvention à l'exportation" et un "crédit à l'exportation".

100. Question n° 100

Dans l'affaire Indonésie – Automobiles (le seul rapport de groupe spécial distribué à ce jour qui traite d'allégations relatives à un préjudice grave), le Groupe spécial a appliqué une approche "en l'absence de" lorsqu'il a analysé les allégations concernant le détournement d'importations ou l'entrave à des importations sur le marché indonésien. En particulier, le Groupe spécial a posé la question de savoir si, "en l'absence" des subventions, les volumes des ventes et/ou les parts de marché des parties plaignantes sur le marché indonésien soit n'auraient pas diminué, soit auraient augmenté davantage que cela n'avait été le cas effectivement.

Une approche analogue serait-elle appropriée ici? Concrètement, dans l'évaluation des allégations relatives à l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, le Groupe spécial devrait-il chercher à répondre à la question de savoir si, en l'absence des subventions, les prix en question soit n'auraient pas diminué soit auraient augmenté davantage que cela n'a été le cas effectivement?

Dans l'affirmative, quels types de considération le Groupe spécial devrait-il prendre en compte pour essayer de déterminer quels mouvements des prix auraient eu lieu en l'absence des subventions alléguées? Dans la négative, pour quelles raisons, et quelle autre approche devrait être adoptée?

Réponse

209. Oui. Conformément à *CE – Sucre* et à *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial devrait examiner si les subventions établies par les CE sont une cause contributive ou aggravante de la dépression notable des prix et de l'empêchement notable des hausses des prix dont la démonstration a été faite par les CE. Cela ne peut se faire qu'en suivant une approche cas par cas. Le Groupe spécial peut examiner des facteurs tels que les tendances des prix des produits au cours d'une période de temps, l'évolution des prix de différents types de navire, le comportement des prix de différents chantiers navals, l'évolution des prix par comparaison avec les coûts et l'évolution des prix par comparaison avec celle de la demande.

210. Les CE ont communiqué des données complémentaires dans la **pièce jointe n° 2** et donneront davantage de détails dans leur deuxième communication écrite à la lumière également des renseignements qui doivent être présentés par la Corée en réponse aux questions qui lui sont posées. Les CE se réfèrent également à leur réponse à la question n° 44.

101. Question n° 101

Le mot "peut" figurant dans la partie introductive de l'article 6.3 signifie-t-il que celui qui se plaint d'un "préjudice grave" doit prouver quelque chose de plus que l'existence d'un empêchement de hausses de prix/d'une dépression des prix?

Dans l'affirmative, que doit prouver le plaignant outre l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, et sur quelle disposition du texte de telles prescriptions additionnelles se fondent-elles?

Dans la négative, que signifie le mot "peut"?

Réponse

211. Comme il est expliqué dans la déclaration orale des CE, il n'y a dans l'article 6.3 de l'*Accord SMC* aucune prescription imposant l'obligation de prouver quoi que ce soit au-delà de l'existence de l'empêchement de hausses de prix ou de la dépression des prix. Les CE expliqueront plus en détail plus loin que le terme "may" ("peut"), dans la *partie introductive de l'article 6.3 de l'Accord SMC* est compatible avec cette interprétation.

212. Le sens ordinaire du terme "may" ("peut") est "to express possibility, opportunity, or permission" ("exprimer une possibilité, une opportunité, ou une permission").⁵⁴ La structure de l'article 6 de l'*Accord SMC* confirme que le terme "may" ("peut") est employé à l'article 6.3 c) de l'*Accord SMC* pour exprimer une "permission". Ainsi, l'article 6 énonce un régime autonome définissant la notion de préjudice grave. Si l'article 6.1 *présument* que l'existence d'un préjudice grave est présumée dans certaines situations et si l'article 6.7 *exclut* l'existence d'un préjudice grave dans certaines situations, l'article 6.3 *permet* une constatation de l'existence d'un préjudice grave dès lors que le plaignant établit que l'un ou plusieurs des paragraphes 6.3 a) à d) s'appliquent.

213. Cette interprétation est confirmée par le contexte immédiat du terme "peut" à l'article 6.3 c), dans lequel est utilisé le membre phrase "dès lors qu'il existe l'une ou plusieurs" des situations visées aux paragraphes a) à d). En conséquence, un Membre de l'OMC peut attaquer des subventions comme constituant des subventions pouvant donner lieu à une action en vertu de l'article 6.3 c) dans tous les cas où est présent l'un des effets décrits à l'article 6.3 c), par exemple une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix, respectivement.⁵⁵

214. De surcroît, la note de bas de page 13 relative à l'article 5 c) de l'*Accord SMC* précise que l'expression "préjudice grave" est utilisée avec le même sens qu'au paragraphe 1) de l'article XVI du GATT de 1994. Des groupes spéciaux du GATT (et de l'OMC) ont déjà constaté l'existence d'un "préjudice grave" fondé uniquement sur la dépression des prix et la sous-cotation des prix, respectivement.⁵⁶

102. Question n° 102

Dans leurs arguments concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, les CE ont mis l'accent sur les facteurs du côté de la demande. La Corée, par contre, a mis l'accent sur les facteurs du côté de l'offre. N'est-il pas plus correct de considérer ensemble les

⁵⁴ Random House Dictionary, citée dans la communication des États-Unis, paragraphe 38.

⁵⁵ Ceci est également confirmé par la version espagnole: "en cualquier caso" et française "dès lors qu'il existe l'une ou plusieurs des situations ci-après".

⁵⁶ *Restitutions à l'exportation de sucre* (page 24, paragraphe V f) et le *Groupe spécial de l'OMC chargé de l'affaire Indonésie – Automobiles* (paragraphe 14.254 à 14.246).

deux aspects? Veuillez expliquer l'incidence d'une telle approche sur votre argument concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix.

Réponse

215. Les CE ont formulé leur argument relatif à la dépression des prix et à l'empêchement de hausses de prix en tenant compte à la fois de facteurs relatifs à l'offre et à la demande parce qu'elles considèrent que les uns et les autres sont pertinents pour la détermination des marchés des produits en question et de leurs prix.

LISTE DES PIÈCES JOINTES

Pièce jointe n° 1	Analyse quantitative des subventions à la restructuration
Pièce jointe n° 2	Estimation de la dépression des prix et de l'empêchement de hausses de prix, établie par First Marine International
Pièce jointe n° 3	Analyse de la situation des créances de DHI
Pièce jointe n° 4	Compilation d'une liste de produits affichée sur les sites Internet des producteurs coréens et des producteurs des CE
Pièce jointe n° 5	Effet <i>ad valorem</i> des APRG et des prêts avant expédition
Pièce jointe n° 6	Renseignements supplémentaires sur la nature de la concurrence dans la construction navale
Pièce jointe n° 7	Nombre de navires commandés par "pays de l'avantage économique"

LISTE DES PIÈCES

Pièce jointe n° 101 des CE	Communiqué de presse du Ministère des finances et de l'économie en date du 6 octobre 2000 - publié sur le site Internet du Ministère des finances et de l'économie
Pièce jointe n° 102 des CE	Lettre d'intention adressée au FMI par la Corée, en date du 24 septembre 1998
Pièce jointe n° 103 des CE	Loi spéciale sur la gestion des fonds publics
Pièce jointe n° 104 des CE	Groupe de travail du Conseil de l'OCDE sur la construction navale, rapport du Président de la réunion du Groupe d'experts informel, tenue les 1 ^{er} et 2 mars 2004 (C/WP6/SNG (2004)5)
Pièce jointe n° 105 des CE	Groupe de travail du Conseil de l'OCDE sur la construction navale, situation de la construction navale dans le monde en 2002 - 4 mars 2003 (CWP6/SG (2003)3)
Pièce jointe n° 106 des CE	AWES - rapport annuel, 2002-2003
Pièce jointe n° 107 des CE	Comptes vérifiés de DHI pour 1999
Pièce jointe n° 108 des CE	Comptes vérifiés de DSME pour 2000
Pièce jointe n° 109 des CE	Comptes vérifiés de DSME pour 2001
Pièce jointe n° 110 des CE	Bilan de DHI au 30 septembre 2000
Pièce jointe n° 111 des CE	Compte de résultat de HHI pour 2002 et 2003
Pièce jointe n° 112 des CE	PriceWaterhouseCoopers', analyse du rapport d'Arthur Andersen

ANNEXE D-2

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES PAR LA CORÉE

(22 mars 2004)

Question n° 1

Les CE estiment-elles qu'une entité est un "organisme public" dans tous les cas ?

Réponse

1. Oui, soit une entité est un organisme public, soit elle ne l'est pas.

Question n° 2

Toutes les entités commerciales d'État (au sens de l'article XVII du GATT de 1994) sont-elles des "organismes publics"? Pour toutes les activités?

Réponse

2. Pour les CE, il n'y a pas nécessairement de lien entre ces deux concepts. La position des CE au sujet des organismes publics est exposée dans la réponse à la question n° 1 du Groupe spécial.

Question n° 3

À propos de la question précédente, dans la négative, quels sont les critères permettant de distinguer: a) les entités commerciales d'État qui sont des "organismes publics" de celles qui n'en sont pas? b) les activités apparentées à celles d'un "organisme public" de celles qui ne le sont pas?

Réponse

3. Voir la réponse des CE à la question n° 1 du Groupe spécial.

Question n° 4

Les CE font valoir que, d'après les constatations de l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Pommes*, elles n'ont pas à prouver chaque fait qu'elles affirment. Peuvent-elles indiquer quels sont les faits qu'elles estiment devoir prouver et ceux qu'elles n'ont pas besoin de prouver?

Réponse

4. La question telle qu'elle est posée est trop générale. Les CE ont expliqué leur position tout récemment, aux paragraphes 9 à 15 de leur déclaration orale.

Question n° 5

Quels critères les CE proposent-elles afin de déterminer quels sont les faits qu'elles doivent prouver et ceux pour lesquels elles estiment n'avoir aucune obligation?

Réponse

5. Voir la réponse à la question n° 4 ci-dessus.

Question n° 6

Dans leur déclaration orale, les CE ont indiqué qu'il n'était "pas nécessaire de prouver ce qui [était] évident". Compte tenu du fait que dans le contexte d'un différend il est possible que les parties ou le Groupe spécial ne considèrent pas tous les mêmes questions comme étant "évidentes", veuillez indiquer les éléments de l'argumentation des CE que celles-ci jugent "évidents" et qu'elles n'ont par conséquent pas besoin de prouver.

Réponse

6. Un exemple figure au paragraphe 11 de la déclaration orale des CE.

Question n° 7

Les CE font-elles référence au même concept au paragraphe 10 de leur déclaration liminaire et au paragraphe 61 de leur première communication?

Réponse

7. Si la question fait référence au concept de "*prima facie*", les CE ont expliqué qu'elles admettent avoir la charge de présenter des éléments *prima facie*. Elles estiment qu'elles se sont acquittées de cette charge.

Question n° 8

Des éléments de preuve empiriques relatifs à l'application d'une mesure ont-ils une quelconque pertinence juridique pour ce qui est d'établir si une mesure "telle qu'elle est libellée" est incompatible avec le droit de l'OMC?

Réponse

8. La notion d'"éléments de preuve empiriques" n'est pas claire. Une pratique des pouvoirs publics peut constituer une violation distincte en elle-même et son application effective dans des cas précis peut le mettre en évidence. Voir la réponse des CE à la question n° 8 du Groupe spécial.

Question n° 9

Si une mesure a conféré un "avantage" à un moment donné ou dans un cas particulier, mais pas dans un autre, peut-elle être considérée "telle qu'elle est libellée" comme étant incompatible avec le droit de l'OMC?

Réponse

9. Oui, par exemple, si les pouvoirs publics décident que des prêts à l'exportation doivent être accordés dans tous les cas (c'est-à-dire indépendamment de la solvabilité du bénéficiaire) à un taux

fixe de 5 pour cent par exemple, un avantage sera conféré à certains bénéficiaires mais pas nécessairement à d'autres. Une telle mesure serait, telle qu'elle est libellée, incompatible avec le droit de l'OMC.

Question n° 10

S'il est considéré qu'une mesure telle qu'elle est appliquée était incompatible avec le droit de l'OMC par le passé mais qu'il ne soit pas prouvé qu'elle soit incompatible pendant la période la plus récente, quelle serait la voie de recours au titre de l'article 4 de l'Accord SMC?

Réponse

10. La question des voies de recours est une question distincte de celle de l'existence de la violation et c'est une question sur laquelle il n'a pas été demandé au Groupe spécial de se prononcer.

Question n° 11

Veillez indiquer et quantifier tous les ajustements que les CE ont effectués pour tenir compte de facteurs tels que les différences concernant les durées, les sûretés et les priorités de remboursement, dans leur comparaison entre les obligations de société et les prêts avant expédition.

Question n° 12

Si les CE n'ont pas effectué d'ajustements pour tenir compte de ces facteurs, veuillez expliquer le fondement juridique de la comparabilité.

Réponse aux questions n° 11 et 12

11. Les CE ont exposé leurs vues sur la comparabilité du point de repère dans leur première communication écrite; si la Corée estime que des ajustements sont nécessaires, elle devrait expliquer pourquoi et indiquer sur quelle base ils devraient être effectués.

Question n° 13

Les CE ont-elles des éléments de preuve montrant l'octroi d'APRG actuellement applicables qui, selon elles, confèrent un avantage à une personne quelconque en Corée? Dans l'affirmative, veuillez indiquer tous ces APRG.

Réponse

12. Les CE ont donné des éléments de preuve concernant les transactions subventionnées dont elles ont connaissance. Elles n'ont aucun renseignement indiquant que la KEXIM a cessé d'accorder des APRG à des taux bonifiés. Veuillez aussi vous référer à la réponse des CE à la question n° 42 du Groupe spécial.

Question n° 14

Les CE ont-elles des éléments de preuve montrant l'octroi de prêts avant expédition actuellement applicables qui, selon elles, confèrent un avantage à une personne quelconque en Corée? Dans l'affirmative, veuillez indiquer tous ces prêts avant expédition.

Réponse

13. Les CE ont donné des éléments de preuve concernant les transactions subventionnées dont elles ont connaissance. Elles n'ont aucun renseignement indiquant que la KEXIM a cessé d'accorder des prêts avant expédition à des taux bonifiés. Veuillez aussi vous référer à la réponse des CE à la question n° 42 du Groupe spécial.

Question n° 15

S'agissant de l'analyse de l'avantage, l'analyse dans un cas de conversion de dettes en prises de participation devrait-elle être menée du point de vue de l'investisseur privé ou du point de vue d'un créancier détenteur d'actifs en situation difficile?

Réponse

14. Une analyse de l'avantage est en principe menée du point de vue du bénéficiaire. Les CE ont exposé leurs vues sur la question dans leur réponse à la question n° 18 du Groupe spécial.

Question n° 16

Les CE font-elles valoir que les créanciers de Daewoo ont obtenu un rendement i) trop élevé ou ii) trop faible de leurs créances sur Daewoo?

Réponse

15. Les organismes publics et les organismes privés à l'égard desquels il y avait eu action de charger ont obtenu un rendement trop faible et n'auraient pas accepté la restructuration dans des conditions commerciales.

Question n° 17

Veillez quantifier la surévaluation ou la sous-évaluation que vous alléguiez.

Réponse

16. Voir la réponse à la question n° 15 du Groupe spécial.

Question n° 18

Dans le cas d'une société insolvable, les CE estiment-elles que tous les créanciers avaient raisonnablement la possibilité de vendre leurs créances, comme l'ont fait les prêteurs étrangers?

Réponse

17. Les CE relèvent que la KAMCO a en fait acheté les créances détenues par les créanciers étrangers séparément et à des conditions plus favorables qu'elle ne l'a fait pour celles qui étaient détenues par des créanciers coréens.

Question n° 19

Des chantiers navals des CE ont-ils soumissionné pour l'un quelconque des contrats japonais concernant des transporteurs de GNL? Dans l'affirmative, veuillez indiquer les soumissionnaires et le niveau de leurs offres.

Réponse

18. Les CE ne comprennent pas en quoi cette question est pertinente étant donné qu'elles n'allèguent pas que les chantiers navals japonais sont subventionnés et causent un préjudice grave.

Question n° 20

Si les CE abandonnent l'argument présenté au sujet du marché japonais dans le sixième rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde¹, rejettent-elles les conclusions de la Commission qui figuraient dans ce rapport? Dans l'affirmative, veuillez indiquer les faits qui ont conduit les CE à voir maintenant la situation différemment.

Réponse

19. Les rapports des CE sur la construction navale sont des analyses politiques de la situation du secteur de la construction navale dans le monde. Ce ne sont pas à proprement parler des analyses économiques. Le chapitre auquel la Corée fait référence porte sur la façon dont certaines régions ayant un secteur de construction navale ont réagi face à l'évolution du marché en 2002. En ce qui concerne le Japon, le rapport indique que les chantiers japonais sont en cours de restructuration et que des synergies en ont résulté. En particulier, la production en série de vraquiers (qui ne sont pas visés par l'allégation d'effets défavorables formulée par les CE) est mentionnée, de même que le fait que, pour ces navires, 50 pour cent des commandes au Japon sont d'origine nationale. En fait, à la fin de 2003, les chantiers coréens avaient des commandes de propriétaires japonais pour 12 porte-conteneurs, deux pétroliers et deux transporteurs de GNL.

Question n° 21

Le marché des États-Unis est-il ouvert pour tous les navires entrant dans les catégories de produits que proposent les CE?

Question n° 22

Si le marché des États-Unis n'est pas ouvert pour tous les produits, veuillez fournir des données indiquant quelle est la partie des catégories de produits pour laquelle le marché est fermé en raison de restrictions à l'importation imposées par les États-Unis, produit par produit.

Réponse aux questions n° 21 et 22

20. Oui. Seul le marché du cabotage n'est pas ouvert aux chantiers autres que ceux des États-Unis mais ce marché représente moins du tiers des commandes des propriétaires du pays, c'est-à-dire que ceux-ci passent trois fois plus de commandes à l'étranger qu'aux chantiers des États-Unis. D'après le Lloyd's Register, le total des commandes en attente aux États-Unis fin décembre 2003 représentait 0,8 million de tbc. En même temps, les commandes passées par des propriétaires des États-Unis dans le monde entier représentaient 2,7 millions de tbc. Les lois des États-Unis sur le cabotage n'ont aucune incidence sur les transporteurs de GNL et les chiffres les plus récents indiquent que la quasi-totalité du commerce maritime extérieur des États-Unis est effectué par des navires qui n'ont pas été construits aux États-Unis. Les courants de trafic sur lesquels la législation des États-Unis relative au cabotage a une incidence sont essentiellement ceux qui sont en provenance ou à destination de l'Alaska ou d'Hawaii; ils représentent donc un volume et une demande de navires limités.

¹ COM(2002)622 final, 13 novembre 2002, section 2.2.3, page 8. Voir aussi le septième rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde, COM(2003)232 final, 6 mai 2003, section 2.1.1, page 6.

Question n° 23

Veillez indiquer les facteurs qui devraient être pris en considération pour définir une catégorie de produits.

Réponse

21. Il est impossible de répondre à cette question d'une façon abstraite. Toutefois, les CE ont indiqué leur position concernant les segments du marché appropriés à utiliser en l'espèce dans leur déclaration orale et dans leur réponse à la question n° 27 du Groupe spécial.

Question n° 24

Comment les CE ont-elles tenu compte des différences techniques, des conditions de paiement, des délais de livraison et des autres différences dans leur analyse du lien de causalité?

Question n° 25

Comment les CE ont-elles écarté les navires construits dans des pays autres que la Corée dans leur analyse du lien de causalité?

Réponse commune aux questions n° 24 et 25

22. Veuillez vous référer aux réponses des CE aux questions n° 34 à 39 du Groupe spécial.

Question n° 26

Comment les CE ont-elles écarté les navires coréens construits par des chantiers qui n'ont pas été restructurés?

Réponse

23. Veuillez vous référer à la réponse des CE à la question n° 41 du Groupe spécial.

Question n° 27

Quelle est la position des CE au sujet de la conclusion de leur expert, la FMI, selon laquelle les chantiers des CE et de la Corée n'entrent en concurrence que pour les porte-conteneurs de collecte et les transporteurs de produits chimiques?

Question n° 28

Quelle est la position des CE au sujet de la conclusion de la FMI selon laquelle, même pour ces segments, il est impossible de considérer que la Corée exerce une influence déterminante sur les prix puisque ces segments sont caractérisés par une concurrence importante d'autres pays pratiquant des prix peu élevés?

Réponse aux questions n° 27 et 28

24. Les CE ont expliqué, le plus récemment en réponse à la question n° 28 du Groupe spécial, que les chantiers navals des CE et de la Corée entraînent en concurrence pour l'ensemble de la gamme des segments de produits faisant l'objet du présent différend. En ce qui concerne les transporteurs de

produits chimiques, les CE ont précisé à la première réunion de fond qu'ils n'étaient pas visés par leur allégation. Voir aussi la question n° 27.

Question n° 29

Dans le même ordre d'idées, quelle est la position des CE en ce qui concerne le tableau figurant à la page 4 de la première communication de la Corée indiquant que les navires des CE et de la Corée ne sont présents que dans les segments inférieurs à 100 000 tonnes brutes (avec une faible présence dans le segment compris entre 150 000 et 200 000 tonnes brutes, mais qui est caractérisé par une présence importante des chantiers japonais)?

Réponse

25. Veuillez vous référer à la déclaration orale des CE, paragraphes 109 et 110, ainsi qu'à la réponse des CE à la question n° 28 du Groupe spécial.

Question n° 30

Compte tenu de cette segmentation, veuillez expliquer comment les subventions alléguées à la restructuration des entreprises ont empêché des hausses de prix ou ont déprimé les prix dans tous les segments fondés sur la taille.

Réponse

26. Veuillez vous référer à la réponse des CE à la question n° 29 du Groupe spécial.

Question n° 31

Les transporteurs de GNL entrent-ils en concurrence avec d'autres navires?

Réponse

27. Pas directement, mais veuillez vous référer à la réponse des CE à la question n° 29 du Groupe spécial sur les relations entre les segments.

Question n° 32

Veuillez indiquer tous les chantiers navals des CE qui produisent des transporteurs de GNL ou que les CE estiment capables d'en produire.

Réponse

28. Les Chantiers de l'Atlantique (France), Izar (Espagne) et Kvaerner Masa (Finlande) ont été actifs sur le marché pour ce qui est des soumissions et/ou des commandes. Tous les autres grands chantiers navals des CE seraient aussi intéressés par la construction de transporteurs de GNL si les prix n'étaient pas aussi déprimés.

Question n° 33

Veuillez confirmer que les chantiers navals des CE ont enregistré une baisse de la rentabilité en 1997 et 1998 et un accroissement de la rentabilité de 1999 jusqu'à la fin de 2001. Veuillez donner des chiffres ventilés par chantier naval et par produit et fournir des données à l'appui. Veuillez aussi fournir de telles données pour 2002 et 2003.

Réponse

29. Les chiffres relatifs à la rentabilité des chantiers navals des CE ont déjà été communiqués à la Corée dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V – voir la réponse à la question n° 4 de la Corée (et les annexes 4a et 4b jointes).

Question n° 34

Les CE estiment-elles qu'il peut exister un préjudice grave dans un chantier naval qui construit des navires pour lesquels les chantiers navals coréens n'entrent pas en concurrence? Dans l'affirmative, veuillez préciser le mécanisme du marché qui entraîne la transmission de tels effets.

Question n° 35

Dans la négative, quel niveau de chevauchement concurrentiel entre les produits coréens et les produits des chantiers navals des CE est nécessaire pour qu'une subvention cause un préjudice grave?

Réponse commune aux questions n° 34 et 35

30. Ce qu'il faut montrer, c'est que des Membres de l'OMC subissent un préjudice grave, et non des chantiers navals individuels. Pour une meilleure explication des relations entre les segments, veuillez vous référer à la réponse des CE à la question n° 29 du Groupe spécial.

Question n° 36

Veuillez expliquer en détail comment les CE mesurent la capacité dans le secteur de la construction navale.

Réponse

31. La capacité dans la construction navale est extrêmement difficile à mesurer étant donné qu'elle dépend des installations de production et de la gamme de production.

32. Pour utiliser efficacement leurs ressources techniques et humaines, les chantiers s'efforcent d'offrir un assortiment de produits. En même temps, ils s'efforcent de remplir leurs cales de construction avec des types de navires dans lesquels ils sont spécialisés. Par conséquent, la capacité de production effective dépend des commandes reçues et elle peut changer d'une année à l'autre. La capacité dans le secteur de la construction navale devrait être évaluée en fonction de la production effective ou passée (mesurée en tbc – tonnes brutes compensées), car il est extrêmement difficile de déduire un volume de production abstrait à partir de l'importance des installations de construction matérielles. Celles-ci sont généralement définies, entre autres choses, par les lignes de refendage d'acier disponibles, la superficie des bassins et le grutage, mais les mêmes installations peuvent être utilisées pour des navires simples (donnant un nombre de tbc peu élevé) ou des navires très perfectionnés (donnant un nombre de tbc élevé). Par conséquent, la mesure la plus appropriée de la capacité de production d'un chantier correspond à la production passée maximale de ses installations existantes.

ANNEXE D-3

RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(22 mars 2004)

I. QUESTIONS À LA CORÉE

A. GÉNÉRALITÉS

- 46. Y a-t-il contribution financière si les pouvoirs publics accordent un don en espèces à une société détenue par l'État? Veuillez expliquer, eu égard à l'argument de la Corée selon lequel on ne peut pas faire de contribution financière à soi-même (paragraphe 319 de la première communication de la Corée).**

D'emblée, la Corée note que, si la question de la contribution financière et la question de l'avantage sont juridiquement distinctes, bon nombre des mêmes faits et des mêmes arguments pertinents s'appliquent aux deux. À cet égard, le problème résulte des affaires de privatisation dans lesquelles les CE ont préconisé une règle absolue consistant à examiner les actifs de façon à remonter jusqu'aux propriétaires effectifs pour déterminer s'il y a un avantage. Cela signifie nécessairement que si le propriétaire et celui qui accorde la contribution sont la même "personne" la question se pose de savoir s'il y a vraiment eu une contribution financière quelconque. Il y a assurément d'intéressantes questions juridiques qui découlent du raisonnement défendu par les CE dans les affaires de privatisation. Apparemment, les CE veulent une règle qui leur soit applicable dans les situations de privatisation les concernant et une autre qui s'applique au reste du monde lorsque cela est commode pour les CE. Évidemment cela, ne peut pas être le cas; les règles de l'OMC s'appliquent à chaque Membre uniformément.

Cependant, le Groupe spécial n'est pas confronté à une question aussi fondamentale dans le présent différend. Pour ne prendre qu'un exemple, la Corée est d'avis que les soi-disant participations au capital social dans une entité détenue en majorité par les pouvoirs publics peuvent être une contribution financière. Les soi-disant "participations au capital social" dissimulent souvent des subventions directes destinées à couvrir des pertes d'exploitation. Par exemple, l'État français a pendant une longue période pris de soi-disant participations au capital social de sa société de construction de moteurs d'avion, la SNECMA. Les prétendus appels de fonds n'étaient généralement que de simples subterfuges mis en évidence par le peu d'empressement des actionnaires minoritaires à y répondre. La question qui se pose dans une conversion de dettes en prises de participation effectuée dans une situation d'insolvabilité est néanmoins différente. Dans de tels cas, lorsque la société est insolvable et, par conséquent, entre les mains des créanciers, la conversion traduit un changement dans la forme de l'instrument financier. Les établissements financiers créanciers ne détenaient pas des liquidités qu'ils pouvaient investir dans une gamme d'instruments financiers; ils détenaient des titres de créance et la question qui se posait était de savoir ce qu'ils pourraient en faire pour en maximiser le rendement. Plus précisément les créanciers détenaient des créances sur des sociétés en difficulté dans un pays confronté à une crise financière. L'étrange diversion à laquelle les CE se sont livrées lors de la première réunion de fond en se lançant dans une description élémentaire des différentes caractéristiques des deux formes d'instruments financiers était tout à fait à côté de la question.

Ainsi, il ne découle pas nécessairement de ce qui précède que tout transfert de fonds d'une entreprise détenue par les pouvoirs publics en faveur d'une société privée implique une contribution financière au sens de l'article 1.1 de l'*Accord SMC*. Une fois encore, les CE n'appliquent pas les conséquences correctes de la jurisprudence de l'OMC qui indique que "toute analyse du point de savoir si un avantage devrait être axée sur "les personnes morales ou physiques" et non pas sur les opérations de production".¹ En l'espèce, l'analyse de l'avantage adoptée par l'Organe d'appel dans les affaires de privatisation a nécessairement des implications logiques pour la question de la contribution financière.

B. RÉGIME JURIDIQUE DE LA KEXIM

47. À la page 4 de la pièce jointe n° 1 de sa première communication écrite, la Corée déclare que "Les taux d'intérêt et les conditions de garantie appliqués par la KEXIM étaient fondés sur un taux de base du marché auquel différentes marges ont été ajoutées". La Corée allègue-t-elle que la KEXIM accorde un financement et des garanties à des taux supérieurs aux taux du marché?

Au préalable, il est nécessaire de clarifier ce que l'expression "le taux du marché" est censée signifier. Il n'y a pas de "taux d'intérêt du marché" ou de "prime du marché". Le taux du marché existe plutôt sous forme de certaines "fourchettes" ou "bandes" de taux d'intérêt différents ou de primes différentes. Autrement, il ne peut pas y avoir de concurrence entre les banques en termes de taux d'intérêt ou de primes. De l'avis de la Corée, la question qui se pose est donc de savoir si les taux de la KEXIM se situent à l'intérieur des fourchettes ou des bandes en vigueur sur le marché pertinent.

Ensuite, pour répondre à la question, il faut tenir compte de la structure en fonction de laquelle sont déterminés les taux d'intérêt et les primes. Comme la Corée l'a fait valoir dans sa première communication écrite et comme elle l'a dit lors de la première réunion de fond, les taux d'intérêt et les commissions de la KEXIM sont calculés en ajoutant au taux de base des marges telles que "la marge pour risque de crédit", "la couverture cible", "le taux d'ajustement en fonction du marché", etc.

En ce qui concerne les taux d'intérêt, la KEXIM fixe le taux de base différemment selon que le prêt est libellé en won ou dans une monnaie étrangère, et selon que le taux d'intérêt est un taux fixe ou flottant, ainsi qu'il est stipulé dans les Lignes directrices sur les taux d'intérêt (articles 10, 11 et 11-2 pièce jointe n° 1.1(15) de l'Annexe V de la réponse de la Corée, pièce n° 13 des CE). On trouvera ci-dessous un graphique récapitulant les taux de base actuellement en vigueur pour les prêts accordés par la KEXIM.

[RCC: omis dans la version publique.]

Si les taux de base ainsi obtenus ne correspondent pas aux taux auxquels sont finalement accordés les prêts de la KEXIM, en raison des diverses marges qui y sont ajoutées, le taux de base est en lui-même conçu de manière à refléter d'une manière adéquate le niveau des taux d'intérêt pratiqué sur le marché financier à la date du prêt, ainsi que les coûts supportés par la KEXIM pour se procurer les fonds nécessaires (par exemple des emprunts à l'étranger et des émissions obligataires de la KEXIM). De plus, la pratique courante de toutes les banques commerciales coréennes consiste à utiliser le LIBOR ou les taux de rendement des certificats de dépôt comme taux de base pour leurs prêts à taux flottants (la Corée note que les prêts à taux flottants constituent la majorité absolue de la totalité des prêts accordés par la KEXIM). Compte tenu de ces faits, la structure du taux d'intérêt de la KEXIM garantit que les taux d'intérêt de la KEXIM se situent à l'intérieur de la "fourchette" ou de

¹ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Mesures compensatoires applicables à certains produits en provenance des CE*, paragraphe 110.

la "bande" qui prévaut sur le marché pertinent. À cet égard, la Corée n'a pas allégué que les taux d'intérêt de la KEXIM étaient nécessairement supérieurs aux "taux du marché".

En ce qui concerne les commissions de garantie, jusqu'au déclenchement de la crise financière asiatique, tous les participants au marché des APRG, y compris la KEXIM, avaient appliqué des primes analogues allant de [RCC: omis dans la version publique]. La KEXIM offrait des primes à l'intérieur de cette fourchette, en se fondant sur son expérience passée dans ce domaine et compte tenu également de la concurrence sur le marché. Cependant, pendant la période de la crise et pendant les périodes qui l'ont immédiatement suivie, d'autres établissements financiers participaient rarement au marché. Il n'y avait donc pratiquement pas de primes comparables proposées par d'autres établissements financiers de Corée. Pendant la crise, la KEXIM a adopté pour ses commissions une structure comprenant le taux de base et la marge pour risque de crédit. Le taux de base était calculé principalement en fonction du coût historique de la fourniture de garanties, et la marge pour risque de crédit a été introduite pour prendre en compte les risques de crédit inhérents à des transactions particulières. Lorsque le marché financier s'est stabilisé après la crise (plus précisément depuis 2002), d'autres banques commerciales sont revenues sur le marché, ce qui a favorisé un retour à la concurrence sur le marché des APRG. À la suite des changements intervenus sur le marché, la KEXIM a adopté un autre facteur de marge, le "taux d'ajustement en fonction du marché", qui donne aux dirigeants de la KEXIM la souplesse nécessaire pour réagir aux mouvements des marchés et tenir compte de la relation avec la clientèle. En conséquence, la structure du taux de commission de la KEXIM garantit que les primes demandées se situent à l'intérieur de la fourchette des "primes du marché".

48. Au paragraphe 133 de sa première communication écrite, la Corée "nie que la Loi KEXIM, le Décret et les Lignes directrices sur les taux d'intérêt prévoient l'octroi de subventions au sens de l'Accord SMC, et encore moins de subventions prohibées subordonnées aux résultats à l'exportation, au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC". La Corée conteste-t-elle l'allégation des CE selon laquelle les prêts et garanties accordés au titre du régime juridique de la KEXIM sont subordonnés aux résultats à l'exportation au sens de l'article 3.1 a) de l'Accord SMC?

Dans le paragraphe susmentionné, la Corée entendait souligner simplement que la Loi KEXIM, le Décret et les Lignes directrices sur les taux d'intérêt ne peuvent pas en tant que tels constituer des subventions au sens de l'Accord SMC, et qu'il n'était donc pas nécessaire d'examiner plus avant une éventuelle "subordination" des subventions alléguées "aux résultats à l'exportation". La Corée n'a pas pris position sur le point de savoir si de tels prêts et garanties sont subordonnés aux résultats à l'exportation.

49. Au sujet du paragraphe 158 de la première communication écrite de la Corée, veuillez fournir des éléments de preuve étayant l'argument de la Corée selon lequel le gouvernement coréen a injecté des capitaux dans la KEXIM afin d'"éviter des cotes de crédit négatives" et non pour couvrir des pertes. Si les injections de capitaux étaient faites à cette fin, quelle incidence cela aurait-il sur l'affirmation de la Corée selon laquelle les activités de la KEXIM ont toujours été rentables? En particulier, pourquoi la cote de crédit de la KEXIM aurait-elle été compromise si ses activités ont toujours été rentables?

Comme la Corée le fait valoir dans sa première communication écrite, les injections de capitaux dans la KEXIM étaient nécessaires pour maintenir une bonne cote de crédit ainsi qu'un bon ratio de solvabilité conformément à la définition de la BRI, étant donné que la KEXIM avait recours à des emprunts extérieurs pour se procurer les fonds dont elle avait besoin [RCC: omis dans la version publique] alors qu'au Japon ou aux États-Unis d'autres organismes de crédit à l'exportation se procurent entre 80 et 100 pour cent du total des fonds nécessaires en empruntant auprès de leurs

pouvoirs publics. Le maintien d'une cote de crédit favorable et d'un bon ratio de solvabilité conformément à la définition de la BRI était donc la condition clé des activités de la KEXIM.

Étant donné que le ratio de solvabilité de la BRI est défini comme le rapport entre le "capital social" d'une société et les "actifs pondérés en fonction des risques" auxquels la société est exposée (c'est-à-dire, comme le quotient du capital social divisé par les actifs pondérés en fonction des risques et multiplié par 100 pour cent), les bénéfices d'exploitation n'ont pas de lien direct avec le ratio de solvabilité ni d'incidence directe sur ce ratio à moins et jusqu'à ce que ces bénéfices d'exploitation soient convertis en capital social par le biais d'une "capitalisation des réserves". De plus, étant donné la taille des "actifs pondérés en fonction des risques" et du "capital social", la conversion des bénéfices d'exploitation en capital social n'a qu'un effet généralement insignifiant au regard du ratio de solvabilité de la BRI.

Lors des augmentations de capital auxquelles la KEXIM a procédé en 1998 et 1999, ses actifs pondérés en fonction des risques avaient augmenté et atteignaient un niveau substantiel parce que, entre autres choses, la majorité des prêts accordés par la KEXIM était constituée de prêts libellés en devises et les taux de change won-dollar étaient extrêmement élevés. De surcroît, la KEXIM anticipait un accroissement substantiel de la demande de prêts libellés en devises étant donné la situation du marché.

Dans ces circonstances, un recul du ratio BRI et de la cote de crédit de la KEXIM était prévisible en dépit de sa rentabilité générale. La KEXIM devait donc augmenter ses fonds propres pour soutenir ces indicateurs. À titre d'information, la Corée indique ci-dessous les modifications apportées par Standard and Poor's à la cote de crédit de la KEXIM pour les périodes pertinentes, et le bénéfice d'exploitation de la KEXIM depuis sa création.

[RCC: omis dans la version publique.]

50. La rentabilité des activités de la KEXIM exclut-elle la possibilité que la banque ait accordé des subventions?

La question de la rentabilité de la KEXIM pose en réalité deux problèmes différents.

Premièrement, la Corée n'a pas allégué que la rentabilité des activités de la KEXIM exclut nécessairement la possibilité qu'elle ait accordé des subventions. Cependant, la rentabilité générale des activités de la KEXIM constitue une réfutation directe de l'argument des CE selon lequel la KEXIM était tenue en vertu de certaines dispositions de la Loi KEXIM et des Lignes directrices s'y rapportant d'accorder des emprunts ou des garanties à des taux se traduisant par des pertes ou sans tenir compte des principes commerciaux ni des principes du marché. Le principe du marché étant de générer des profits, la Corée estime que la rentabilité continue de la KEXIM montre qu'elle a agi conformément aux principes du marché.

Deuxièmement, en réponse à l'argument soulevé par les États-Unis selon lequel les aspects liés au coût supporté par les pouvoirs publics sont déterminants pour la question de l'avantage conféré au bénéficiaire, la Corée a signalé le caractère juridiquement non pertinent du rapport coût-avantage et a poursuivi en montrant que, en pratique, la KEXIM avait toujours affiché un bénéfice, ce qui indique qu'en réalité elle ne travaille pas à un prix inférieur à ses coûts.²

² Pour clarifier la réponse à cette question, la Corée note que ces arguments sont présentés à titre subsidiaire. En se référant au coût supporté par les pouvoirs publics, la Corée n'admet pas que la KEXIM est un organisme public. La Corée tient à rappeler que cette question des arguments présentés à titre subsidiaire se pose à maintes reprises tout au long de ces réponses et la Corée demande que cette réserve soit acceptée d'une manière générale sans qu'il soit nécessaire de la répéter dans chaque cas.

51. Au sujet du paragraphe 159 de la première communication écrite de la Corée, pour quelle raison le statut conféré au gouvernement coréen est-il moins préférentiel que celui des autres actionnaires? Cela ne donne-t-il pas à penser qu'il y a une forme quelconque de relation spéciale entre la KEXIM et le gouvernement coréen?

La disposition de l'article 36 de la Loi KEXIM ne semble pas indiquer en tant que telle l'existence d'une relation spéciale quelconque entre la KEXIM et le gouvernement coréen. On obtiendrait une meilleure interprétation de cette disposition si elle était lue dans le contexte de l'article 4 de la Loi KEXIM qui énumère les entités pouvant apporter des capitaux à la KEXIM. Lorsque la Loi KEXIM a été promulguée, le 28 juillet 1969, il était admis que seul le gouvernement coréen injecterait des capitaux dans la KEXIM. Cependant, l'article 4 de la Loi KEXIM a été amendé le 24 décembre 1974 afin d'encourager les établissements financiers commerciaux et d'autres entités à participer aux apports de capitaux à la KEXIM. Afin d'inciter ces établissements financiers commerciaux et d'autres entités à investir dans la KEXIM, l'article 36 a été également amendé de manière à instituer un traitement différencié entre les actionnaires publics et les autres actionnaires non publics. Au demeurant, il n'est pas rare, dans les firmes privées, que les principaux actionnaires touchent moins de dividendes et assument moins de risques que d'autres actionnaires moins importants.

52. Au paragraphe 128 de leur communication, les CE citent le document intitulé "On-Line Road Show" de la KEXIM où celle-ci affirme qu'une partie de sa mission consiste à exercer "un rôle et une fonction complémentaires mais pionniers pour l'économie nationale, que les banques commerciales pourraient difficilement assumer". Cela n'est-il pas la preuve d'un financement inférieur au marché fourni par la KEXIM?

Le document "On-Line Road Show" a été essentiellement conçu à l'intention des investisseurs potentiels qui souscrivent aux obligations émises par la KEXIM. Dans le document On-Line Road Show susmentionné, la KEXIM tentait de décrire le rôle et la fonction spécialisés qu'elle exerce en tant qu'organisme de crédit à l'exportation. Les organismes de crédit à l'exportation comme la KEXIM fournissent généralement un financement spécialisé lié au commerce. Ce financement comporte le plus souvent des prêts à long terme liés à des projets (par exemple des prêts à l'exportation à moyen et à long terme), des modalités de remboursement spéciales (par exemple des remboursements différés ou des remboursements spécialement structurés) ou encore des méthodes spéciales de nantissement. Étant donné ces particularités et ces spécificités du financement fourni par les organismes de crédit à l'exportation, il n'est pas inexact de dire qu'il y a un rôle et une fonction "complémentaires mais pionniers" que les banques commerciales trouvent difficile d'exercer. En particulier, le financement du crédit à l'exportation à long terme sur la base de remboursements différés est un domaine dans lequel la KEXIM est seule à se spécialiser. Cependant, il est également vrai, comme la Corée l'a expliqué lors de la première réunion de fond, que les banques commerciales ont maintenant pris pied dans la plupart des secteurs de financement dans lesquels la KEXIM opère et sont désormais en concurrence avec la KEXIM selon les modalités du marché. Il importe de se souvenir du contexte dans lequel la KEXIM a été créée. La Corée était un pays en développement où les marchés financiers étaient insuffisamment formés, entre autres choses. Il est tout à fait courant, dans ces situations, que des banques spécialisées soient mises en place pour apporter ce savoir-faire pionnier. C'est donc là une question de spécialisation technique et, à mesure que l'économie coréenne mûrit et se développe, ce savoir-faire se diffuse à son tour, entraînant une dilution du "rôle pionnier".

Le document "On-Line Road Show" a été présenté dans ce contexte général. Il est simplement dénué de pertinence en ce qui concerne la question d'un financement par la KEXIM inférieur au marché.

53. **Veillez expliquer comment vous comprenez la clause de "non-concurrence" dans le cadre juridique de la KEXIM. Que signifie dans la pratique le fait de ne pas faire concurrence à des banques commerciales? Que veut dire la Corée lorsqu'elle fait valoir que la KEXIM ne fait pas concurrence à des banques commerciales? Vous semblez expliquer cette clause en termes de différence d'échéance entre les prêts de la KEXIM et les prêts commerciaux. Or les PSL sont accordés pour une durée allant de 90 à 180 jours, qui se situe exactement dans l'éventail des conditions des banques commerciales. De plus, les APRG sont accordées pour une durée non inférieure à six mois et non supérieure à 25 ans, ce qui correspond à la large fourchette à l'intérieur de laquelle les banques commerciales opèrent. Veuillez commenter.**

Comme la Corée l'a dit lors de la première réunion de fond, pour interpréter correctement le sens de l'article 24 et ses liens avec l'article 25.2, il est nécessaire d'avoir une idée exacte des principaux services financiers fournis par la KEXIM. Les services financiers de la KEXIM peuvent se répartir, en gros, entre les quatre (4) domaines énumérés ci-dessous:

- 1) *financement des exportations*: prêts à l'exportation, prêts assortis de conditions de remboursement différé régis par l'Arrangement de l'OCDE; prêts avant expédition (qui constituent la mesure en cause);
- 2) *crédits à l'investissement à l'étranger*: ce sont les crédits à long terme accordés par la KEXIM en conjonction avec des investissements à l'étranger. En règle générale, ces crédits sont à échéance de deux à cinq ans;
- 3) *crédits à l'importation*: ce sont des crédits à long terme accordés en conjonction avec des importations de biens d'équipement; et
- 4) *garanties*: la KEXIM accorde des garanties de bonne exécution, des cautions de soumission, des cautions de retenue de garantie, des cautions de garantie et des APRG (qui constituent la mesure en cause).

Ces services financiers impliquent en général des financements à long terme liés à des opérations commerciales et comportent également des prêts en devises. Lors de la création de la KEXIM en 1976, les établissements financiers étaient peu nombreux à fournir ces types de services. L'objectif principal de la création de la KEXIM était donc de fournir ces types de services financiers à long terme liés à des opérations commerciales pour lesquels il n'y avait pas à l'époque de concurrence de la part des banques commerciales. C'est dans ce contexte que l'article 24 a été adopté pour décrire le caractère spécialisé des activités de la KEXIM. Mais la clause générale de "non-concurrence" de l'article 24 ne visait pas, de par sa nature, à donner une définition très précise des opérations de la KEXIM. À cet égard, l'article 25.2 décrit les services financiers de la KEXIM par référence à la durée des prêts en indiquant que l'échéance des prêts de la KEXIM devrait se situer entre six mois et 25 ans. Bien entendu, cette disposition n'avait pas pour but de donner effet à la clause de "non-concurrence" de l'article 24, étant donné que l'échéance de "six mois à 25 ans" est si large que la plupart des services de financement fournis par d'autres établissements financiers commerciaux se situeront à l'intérieur de cette échéance de "six mois à 25 ans". Toutefois, une échéance de 25 ans recouvre une période très longue pour laquelle peu de banques commerciales fournissent un financement. À cet égard, l'article 25.2 indique néanmoins le rôle spécial de la KEXIM en mettant l'accent sur le financement à très long terme, secteur dans lequel les banques commerciales n'interviennent généralement pas. En tout état de cause, il convient de noter qu'aucune de ces dispositions n'a pour but d'interdire à d'autres établissements financiers de participer aux services financiers à long terme fournis par la KEXIM pour des opérations commerciales ou d'obliger la KEXIM à se retirer du marché de ces services financiers dès lors qu'ils sont fournis par d'autres établissements financiers.

Après la création de la KEXIM, le marché financier coréen s'est développé et les établissements financiers commerciaux ont commencé à fournir les services de financement spécialisés dans lesquels la KEXIM avait exercé ses activités. Ainsi, la KEXIM est aujourd'hui en concurrence avec les banques commerciales dans tous les secteurs des services financiers, à l'exception des crédits à l'exportation à long terme assortis de modalités de remboursement différé, qui sont régis par l'Arrangement de l'OCDE. En ce qui concerne les prêts avant expédition, la KEXIM est en concurrence avec d'autres établissements financiers qui fournissent des "prêts généraux" ou d'autres prêts à court terme. En ce qui concerne les crédits à l'investissement à l'étranger, la réglementation des changes ayant été modifiée pour permettre aux banques commerciales de fournir des crédits à l'investissement à l'étranger, tous les établissements financiers ont désormais toute latitude pour accorder des crédits de ce type. En ce qui concerne les APRG, la KEXIM ne détenait qu'une petite fraction de ce marché (moins de 20 pour cent) avant la crise financière asiatique, comme l'a fait valoir la Corée.

De plus, le sens véritable de l'article 24 de la Loi KEXIM peut être clairement expliqué à la lumière des modifications apportées à l'article 18 de la Loi qui énumère directement les différents types d'opérations à effectuer par la KEXIM. Avant le 16 septembre 1998, l'article 18 stipulait que "la KEXIM peut entreprendre les opérations prescrites à [chaque alinéa de l'article 18] qui ne peuvent normalement pas être menées par d'autres établissements financiers". En d'autres termes, l'article 18 limitait clairement les opérations de la KEXIM aux services financiers qui ne pouvaient pas être fournis par d'autres établissements financiers. Cependant, en vertu de l'Amendement du 16 septembre 1998, cette clause restrictive de "non-concurrence" concernant le champ d'activité de la KEXIM a été supprimée et l'article 18 dispose désormais que la KEXIM peut entreprendre les opérations prescrites dans les "alinéas de l'article 18" sans limitation aucune (veuillez vous reporter aux amendements à la Loi et au Décret KEXIM, pièce jointe n° 1.1(1) à 3 de la réponse de la Corée à l'Annexe V, pièce n° 12 des CE). Cet amendement explique comment l'article 24 de la Loi KEXIM a été interprété et appliqué.

Étant donné que la situation du marché financier a changé depuis l'adoption de la Loi KEXIM, et compte tenu de l'amendement susmentionné à l'article 18, la clause de non-concurrence de l'article 24 de la Loi KEXIM aurait dû être abrogée. En fait, pour cette raison, la KEXIM envisageait de proposer que l'article 24 de la Loi KEXIM soit abrogé ou modifié. Il n'y a là rien d'inhabituel. Chaque juridiction de chaque membre de l'OMC a dans ses codes des dispositions législatives ou réglementaires périmées qui devraient être modifiées, mais parfois cela n'est pas possible en raison de programmes législatifs surchargés.

54. Au paragraphe 170, la Corée affirme que l'article 24 de la Loi KEXIM devrait être lu conjointement avec l'article 25.2 de la même loi. En l'absence de lien explicite entre ces deux dispositions, veuillez indiquer les éléments étayant cet argument (comme, par exemple, l'histoire de la négociation de l'article 24). Si l'affirmation de la Corée concernant le lien entre ces dispositions est correcte, et si l'article 25.2 énonce explicitement des restrictions concernant les conditions du financement que la KEXIM peut accorder, quel est le but de l'article 24, autrement dit, qu'ajoute-t-il à l'article 25.2?

Veuillez vous reporter aux réponses de la Corée à la question n° 53 ci-dessus.

55. En ce qui concerne l'article 26 de la Loi KEXIM, la Corée a laissé entendre lors de l'audience que cette disposition devrait être interprétée dans le contexte de la totalité de cet instrument juridique. Quelles autres dispositions de la Loi KEXIM ont une incidence sur l'interprétation de l'article 26? Veuillez expliquer.

L'article 26 n'a pas d'autre but que d'assurer que tous les taux et commissions couvrent "au moins" les coûts lorsque la KEXIM fournit un financement. Il n'interdit pas à la KEXIM de faire des bénéfices et, au contraire, il l'oblige effectivement à mener des activités rentables. En fait, la KEXIM

a réalisé depuis sa création des bénéfices d'exploitation d'un montant substantiel, comme indiqué dans la réponse à la question n° 49 ci-dessus. De plus, d'autres dispositions pertinentes du Décret KEXIM imposent effectivement à la KEXIM l'obligation d'exercer ses activités dans un but lucratif. Plus spécifiquement, l'article 17.3 à 17.13 du Décret KEXIM énonce les paramètres d'une gestion saine et rentable de la KEXIM. De plus, les Lignes directrices de la KEXIM sur les taux d'intérêt définissent le mécanisme applicable à la détermination des taux d'intérêt et des commissions, qui est structuré de telle sorte que les taux de la KEXIM soient toujours alignés sur les taux du marché (voir les chapitres 2, 3 et 4 des Lignes directrices sur les taux d'intérêt).

56. L'article 26 de la Loi KEXIM dispose, en particulier, que sauf lorsqu'il est "inévitable pour maintenir la compétitivité au niveau international afin de faciliter [...] exportations [...]", les taux d'intérêt seront fixés de façon à couvrir, entre autres choses, les dépenses d'exploitation.

- a) **Quel est le sens du membre de phrase "inévitable pour maintenir la compétitivité au niveau international"?**
- b) **Comment ce membre de phrase est-il appliqué dans la pratique? En pareil cas, lorsque le taux d'intérêt est réduit pour maintenir la compétitivité au niveau international, cela n'impliquerait-il pas que le taux final est inférieur à celui du marché?**

Comme la Corée l'a noté lors de la première réunion de fond, le membre de phrase susmentionné a été inclus dans la Loi KEXIM afin de donner à la KEXIM la possibilité de fournir un financement à un niveau inférieur aux coûts dans des situations exceptionnelles où elle doit faire face à une rude concurrence d'établissements financiers étrangers en matière de "taux". Un exemple type est une situation dans laquelle la KEXIM doit recourir à l'"alignement" autorisé en vertu de l'Arrangement de l'OCDE. En vertu de l'Arrangement, lorsqu'un organisme homologue de crédit à l'exportation s'écarte des lignes directrices établies par l'Arrangement de l'OCDE, les autres organismes de crédit à l'exportation sont autorisés à abaisser leurs taux d'intérêt pour les aligner sur ceux de leurs homologues. C'est pour offrir cette possibilité que l'article 26 a été introduit dans la Loi KEXIM. Cependant, étant donné que cet "alignement" serait exceptionnel, l'article 26 emploie le terme "inévitable", qui signifie que dans des circonstances normales ou ordinaires cette exception ne doit pas s'appliquer. La Corée note que cette exception prévue en vertu de l'article 26 n'a jamais été appliquée en pratique jusqu'à présent. De plus, la KEXIM a interprété ce mécanisme d'alignement d'une manière tellement restrictive qu'il ne peut s'appliquer que pour l'alignement de ... [RCC: omis dans la version publique]. (Voir l'article 43 des Lignes directrices sur les taux d'intérêt.)

En tout état de cause, la Corée estime que la sous-question b) posée par le Groupe spécial ne semble pas pertinente en ce qui concerne la définition de la subvention ou du point de repère du marché. Étant donné que l'avantage n'est pas déterminé par référence au coût supporté par l'autorité qui accorde la subvention, mais par référence aux avantages obtenus par le bénéficiaire de la subvention, le fait que le taux d'intérêt de la KEXIM peut être dans des cas exceptionnels inférieur à ses "dépenses d'exploitation", ainsi qu'il est mentionné à l'article 26, n'a rien à voir avec la constatation de l'existence d'un "avantage" ou d'une "subvention". Au lieu de cela, pour autant que l'article 26 autorise la KEXIM à s'aligner sur les faibles taux d'intérêt pratiqués par d'autres établissements financiers concurrents, la KEXIM finira toujours par appliquer le point de repère du marché, que son taux soit ou non inférieur ou supérieur à ses "dépenses d'exploitation". En somme, l'article 26 n'implique pas que le taux final de la KEXIM est "inférieur au marché".

C. LE PROGRAMME APRG

57. Avons-nous raison de comprendre que le taux d'ajustement en fonction du marché signifie un ajustement à la hausse ou à la baisse, en direction du taux du marché, du

taux de base majoré des marges? Cela ne signifie -t-il pas que l'application d'un taux d'ajustement en fonction du marché pourrait aboutir à un taux inférieur à celui du marché? Veuillez expliquer.

Tout d'abord, comme il est expliqué dans sa réponse à la question n° 47 ci-dessus, la Corée tient à préciser que le "taux du marché" se présente sous forme de "fourchette" ou de "bande", non pas sous la forme d'un taux unique.

Le taux d'ajustement en fonction du marché est l'une des marges (ou primes) qui doit être appliquée, dans le sens de la hausse ou de la baisse, au taux de base en plus d'autres marges telles que "la marge pour risque de crédit" et "la couverture cible". **[RCC: omis dans la version publique.]**

Il est commercialement raisonnable et pleinement conforme à une orientation en fonction du marché de déterminer les taux finals en tenant compte des taux pratiqués par d'autres établissements financiers concurrents ou de permettre à un emprunteur qui a des relations de longue date avec la KEXIM et de solides antécédents d'obtenir des taux d'intérêt et/ou des commissions moins élevés. La Corée voudrait noter que l'application d'un tel taux d'ajustement en fonction du marché ou de marges analogues est une pratique commerciale à laquelle tous les autres établissements financiers commerciaux ont recours.

[RCC: omis dans la version publique.]

La Corée ne croit pas que l'application de ce taux d'ajustement en fonction du marché peut aboutir à un taux de commission final inférieur à ceux du marché. En effet, le taux de base et les marges, y compris le taux d'ajustement en fonction du marché, sont déterminés et appliqués conformément aux critères du marché et le taux final est toujours censé rester à l'intérieur de la fourchette des "taux du marché".

58. Veuillez donner des exemples d'APRG accordées par la KEXIM à des acquéreurs de navires de commerce pour lesquelles le taux d'ajustement en fonction du marché a été i) orienté à la hausse, ii) orienté à la baisse, et iii) nul/neutre. Pendant l'année 2003, quelle proportion de la totalité (c'est-à-dire pour le secteur des transports maritimes et les autres secteurs) des APRG accordées par la KEXIM comportait des taux d'ajustement en fonction du marché i) orientés à la hausse, ii) orientés à la baisse et iii) nuls/neutres?

[RCC: omis dans la version publique.]

59. Dans les transactions pour lesquelles aucun "crédit à l'exportation" n'a été accordé à l'exportateur coréen, l'argument exposé au paragraphe 263 de la première communication écrite de la Corée (selon lequel les exportateurs coréens exportant des biens d'équipement qui remplissent les conditions requises pour bénéficier de prêts au titre des politiques de la KEXIM en matière de prêts à l'exportation sont aussi admissibles au bénéfice des APRG) est-il pertinent? L'APRG constituerait-elle toujours une "garantie du crédit à l'exportation" dans ces circonstances? Veuillez expliquer.

La Corée a soulevé cette question dans le cadre de ses arguments présentés à titre subsidiaire au sujet des refuges offerts par les points j) et k) de l'Annexe I. La Corée a invoqué la similarité entre les critères d'admissibilité au bénéfice des crédits à l'exportation et des APRG comme constituant un indicateur supplémentaire à l'appui de sa conclusion selon laquelle les APRG sont des garanties du crédit à l'exportation. Le fait que des APRG peuvent être accordées lorsque des crédits à l'exportation au sens strict ne le sont pas n'empêche pas les APRG de pouvoir être considérées comme des garanties du crédit à l'exportation parce qu'elles constituent néanmoins une garantie accessoire à une transaction à l'exportation, analogue à une garantie de crédit qui couvre une défaillance de l'emprunteur. Au

demeurant, de l'avis de la Corée, les APRG constituent une garantie contre des augmentations du coût des produits exportés, au sens du point j) de l'Annexe I, pour les raisons indiquées aux paragraphes 265 à 267 de sa première communication écrite.

60. En ce qui concerne l'argument exposé au paragraphe 266 de la première communication écrite de la Corée (à savoir que les APRG constituent une sauvegarde contre les augmentations du coût de production d'un navire, en dispensant le constructeur naval de la nécessité d'emprunter des fonds de roulement), la Corée est-elle d'avis que la fourniture d'une APRG empêche toute augmentation du coût de la production d'un navire de commerce?

Non, la Corée ne soutient pas que, dans le sens le plus large, une APRG empêche "toute" augmentation des coûts. Le programme APRG est assez limité. Il s'applique uniquement au coût lié aux fonds de roulement nécessaires pour produire le navire. La référence à la garantie contre des augmentations des coûts démontre également que le point j) ne se limite pas aux garanties accordées directement aux acheteurs, car la référence aux "coûts" - qui sont plus étroitement liés aux risques supportés par le vendeur - est l'expression utilisée plutôt que la référence à une sauvegarde contre les augmentations de "prix", qui indiquerait plus clairement une focalisation sur les acheteurs.

D. PROGRAMME PSL

61. Eu égard aux paragraphes 260 et 271 de la première communication écrite de la Corée, la Corée est-elle d'avis que toute mesure officielle visant à promouvoir les exportations constitue un crédit public à l'exportation? Veillez expliquer.

La Corée ne voulait pas dire que toute mesure officielle visant à promouvoir les exportations constitue un crédit public à l'exportation, quand elle a fait référence, au paragraphe 260 de sa première communication écrite, à la section 4 de l'Accord sectoriel sur les crédits à l'exportation pour les navires. Au paragraphe 259, la Corée faisait également référence à la section 3 de l'Arrangement de l'OCDE pour préciser que les crédits à l'exportation peuvent être accordés sous forme de crédits/de financements directs, de refinancement, de bonification de taux d'intérêt, de garantie ou d'assurance. La Corée invoquait néanmoins la section 4 pour appuyer son argument selon lequel le concept de "crédit à l'exportation" et de "garantie du crédit à l'exportation" ne devrait pas être interprété d'une manière indûment restrictive qui exclurait les APRG du champ d'application du point j), alors qu'il y a un étroit rapport entre ces dernières et le financement que l'armateur obtient pour la construction du navire faisant l'objet des APRG. La Corée note également que l'expression "crédit public à l'exportation" ne figure qu'au deuxième paragraphe du point k) et constitue un élément de la définition d'une exception stricte au libellé plus large du premier paragraphe du point k). Donc, quoi que ce soit qui constituerait un "crédit public à l'exportation" aux fins du deuxième paragraphe du point k) serait nécessairement inclus dans les dispositions du premier paragraphe. Les références à l'OCDE sont ici exemplatives.

62. Au sujet du paragraphe 272 de la première communication écrite de la Corée, les chantiers navals octroient-ils nécessairement des crédits aux acheteurs toutes les fois qu'ils ont recours à un PSL?

Oui, en ce sens qu'un armateur n'est jamais tenu de régler immédiatement le prix du navire, mais qu'il le règle en plusieurs versements dont la période et les montants varient en fonction des négociations entre les constructeurs navals et les armateurs. Les armateurs sont donc toujours autorisés à différer le paiement, comme il est indiqué dans la citation figurant au paragraphe 272 de la première communication écrite de la Corée. Plus important est le montant dont l'armateur est autorisé à différer le paiement pendant la construction du navire conformément aux conditions de paiement convenues, plus il est probable que le constructeur naval aura besoin d'un prêt avant expédition ou

d'une facilité de financement équivalente pour financer l'achat de matériaux et la construction du navire concerné.

- 63. Au paragraphe 159 de leur communication, les CE citent une déclaration de la KEXIM selon laquelle le programme PSL prévoit "des crédits plus importants et des délais de remboursement plus longs que ceux que les fournisseurs ou les banques commerciales consentiraient". Pourquoi cela ne prouve-t-il pas que les PSL sont accordés à des conditions inférieures à celles du marché?**

La Corée note que la pièce n° 21 des CE mentionnée dans la note de bas de page 116 au paragraphe 159 ne contient pas le membre de phrase cité ci-dessus. De surcroît, elle ne parvient à retrouver le membre de phrase cité dans aucune des autres pièces produites par les CE. En conséquence, la Corée n'est pas en mesure de répondre à cette question pour l'instant. Elle note également qu'en tout état de cause la phrase citée ne conduit pas à la conclusion suggérée. Par exemple, le fait d'accorder un délai plus long que celui qui est généralement offert ne signifie pas que les taux sont inférieurs à ceux du marché. Cela dépend du point de savoir comment ils sont ajustés pour tenir compte de conditions différentes. Le montant d'un crédit peut nécessiter ou ne pas nécessiter des taux différents; cela dépend de facteurs sans rapport avec le seul montant. Cette partie de la déclaration semble donc absolument à côté de la question.

- 64. Veuillez donner les détails de deux calculs de taux de base pour deux prêts à taux fixe accordés à des chantiers navals coréens, eu égard et par référence aux éléments y relatifs qui sont mentionnés dans les Lignes directrices sur les taux d'intérêt.**

Comme il a été noté dans la réponse à la question n° 47 ci-dessus, les prêts à taux d'intérêt fixes sont plutôt exceptionnels. Néanmoins, la Corée communique ci-dessous des précisions au sujet de deux prêts à taux d'intérêt fixes [RCC: omis dans la version publique].

- 65. Au paragraphe 199 de sa première communication écrite, la Corée déclare que la durée des PSL ne dépasse normalement pas six mois. Au paragraphe 277, elle affirme que la durée habituelle des PSL varie entre 90 et 180 jours. Veuillez expliquer ces différences dans la description de la durée des PSL. Quelle est la durée type d'un PSL?**

La Corée note que les deux déclarations ci-dessus décrivent le même fait d'une manière légèrement différente. En ce qui concerne l'échéance des décaissements au titre des PSL, il n'y a pas d'échéance "type" pour un PSL. [RCC: omis dans la version publique.]

- 66. Les PSL comportent-ils tous des taux flottants? En existe-t-il qui soient assortis de taux fixes?**

Les PSL peuvent comporter soit des taux flottants soit des taux fixes. La Corée présente des exemples de PSL à taux fixes dans sa réponse à la question n° 64 ci-dessus.

E. TRANSACTIONS APRG INDIVIDUELLES

- 67. Veuillez communiquer les documents internes concernant l'examen/l'autorisation par la KEXIM de l'APRG octroyée le [RCC: omis dans la version publique]. Veuillez inclure en particulier les feuilles de calcul et autres documents indiquant les calculs du taux d'intérêt et des autres conditions, y compris la prise en compte du nantissement, qui se rapportent à l'examen/l'autorisation par la KEXIM de cette APRG.**

La Corée communique dans la pièce jointe n° 57 de la Corée les procès-verbaux pertinents de la réunion du Conseil d'administration et les documents connexes autorisant la transaction APRG en

question. La Corée note que la KEXIM n'a pas pour pratique de conserver et de tenir à jour les feuilles de calcul et les documents analogues. La Corée ne peut donc pas fournir ces documents.

[RCC: omis dans la version publique.]

- 68. Au sujet du paragraphe 207 de la première communication écrite de la Corée, veuillez expliquer sur quelle base la Corée affirme que les CE "ont confirmé" que le marché offrant au bénéficiaire d'autres solutions possibles devait être limité au marché intérieur.**

La déclaration de la Corée figurant au paragraphe 207 de sa première communication écrite, à laquelle il est fait référence au paragraphe 145 de la première communication écrite des CE dans lequel les CE ont dit que les APRG de la KEXIM conféraient un avantage aux exportateurs coréens "en fournissant un soutien financier à des conditions plus avantageuses que celles qu'ils pourraient autrement obtenir sur le marché financier coréen".

- 69. Au sujet du paragraphe 213 de la première communication écrite de la Corée, veuillez donner un exemple (avec pièces justificatives) de deux cas dans lesquels différents chantiers navals coréens n'ont pas pu choisir eux-mêmes le fournisseur d'APRG. Veuillez aussi fournir les pièces justificatives pour le cas mentionné à la note 161 de la première communication écrite de la Corée.**

[RCC: omis dans la version publique.]

- 70. En ce qui concerne la dernière phrase de la citation figurant dans la note 157 de la première communication écrite de la Corée, est-ce uniquement lorsqu'un nantissement "matériel" est fourni que "la cote de crédit de l'emprunteur n'influencera pas la détermination de la marge"? Veuillez expliquer.**

L'Appendice 1 des lignes directrices sur les taux d'intérêt prévoit l'application de marges différentes pour risque de crédit selon le type des intérêts de sécurité couverts. D'après cet appendice, [RCC: omis dans la version publique].

- 71. En ce qui concerne les deuxièmes phrases des paragraphes 218 et 221 de la première communication écrite de la Corée, et la troisième phrase du paragraphe 223, veuillez préciser quelles APRG, et accordées par quels établissements financiers nationaux, constitueraient de l'avis de la Corée un point de repère du marché plus approprié, et veuillez en donner les détails.**

Premièrement, la Corée souligne une fois de plus que c'est aux CE qu'incombe la charge de la preuve quant à l'établissement des points de repère du marché appropriés, ce qu'elles n'ont pas fait jusqu'à présent, et qu'elles n'ont donc pas établi *prima facie* l'existence de subventions à l'exportation. Cependant, afin de montrer que les CE ont en fait choisi et fourni des données trompeuses, la Corée communique ci-dessous certains taux APRG appliqués par d'autres établissements financiers qui peuvent être comparés aux taux appliqués par la KEXIM à un moment comparable.

[RCC: omis dans la version publique.]

F. TRANSACTIONS PSL INDIVIDUELLES

- 72. Veuillez communiquer les documents internes concernant l'examen/l'autorisation par la KEXIM du PSL [RCC: omis dans la version publique]. Veuillez inclure en particulier les feuilles de calcul et autres documents indiquant les calculs du taux d'intérêt et des**

autres conditions, y compris la prise en compte du nantissement, qui se rapportent à l'examen/l'autorisation par la KEXIM de ce PSL.

La Corée présente dans la pièce n° 60 de la Corée les comptes rendus pertinents de la réunion du Conseil d'administration et les documents connexes autorisant la transaction PSL concernée. La Corée note que la KEXIM n'a pas pour pratique de conserver et de tenir à jour les feuilles de calcul et autres documents analogues. La Corée n'est donc pas en mesure de fournir de tels documents.

73. Au sujet des paragraphes 233 et 240 de la première communication écrite de la Corée, veuillez expliquer précisément en quoi la constitution d'un nantissement et la différence de durée des PSL pertinents expliquaient la différence entre les taux appliqués pour les obligations de ces sociétés et les taux des PSL de la KEXIM, qui atteignaient parfois [RCC: omis dans la version publique]. Veuillez commenter, à cet égard, l'Appendice 1 des Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM.

En premier lieu, la Corée note que les taux des obligations de société mentionnés par les CE sont des taux hypothétiques et ne peuvent donc pas constituer des points de repère aux fins de comparaison avec les PSL. Les taux des obligations de société mentionnés par les CE sont les taux annoncés par l'Association des courtiers en valeurs de Corée ("KSDA") pour la construction d'indices généraux. Plus précisément, pour permettre à la KSDA d'afficher quotidiennement les taux de rendement des obligations de société, les courtiers en valeurs de dix maisons de titres désignées par la KSDA communiquent à cette dernière des taux de rendement quotidiens qui n'ont pas pour base les statistiques des rendements réels, mais reposent sur leurs propres projections effectuées compte tenu des conditions du marché à la date considérée. À son tour, la KSDA calcule simplement une moyenne de ces taux et l'affiche. Les taux de la KSDA sont donc nécessairement, eux aussi, des taux hypothétiques. Les taux de la KSDA ne reflètent pas la différence entre les secteurs industriels auxquels la société émettrice appartient, les différences tenant à la santé financière des émetteurs respectifs (par exemple le point de savoir si la société est une filiale d'un chaebol) et, ce qui est le plus important, les conditions et modalités spécifiques (échéances et nantisements en particulier) dont sont assorties les véritables obligations de société qui se négocient sur le marché. Différentes sociétés, quand bien même elles auraient la même cote de crédit, peuvent être perçues et traitées différemment par le marché en fonction de divers facteurs. En conséquence, les taux de rendement réels des obligations de sociétés émettrices ayant la même cote de crédit peuvent présenter des différences substantielles. Compte tenu de toutes ces considérations, il y a nécessairement des différences ou des écarts entre les taux de la KSDA et les taux réels des obligations de différentes sociétés. C'est pourquoi, d'emblée, la Corée doute que les taux de la KSDA puissent eux-mêmes constituer des points de repère appropriés pour les PSL, pour ne rien dire des différences tenant aux conditions et modalités (échéances et nantisements en particulier).

En outre, la Corée note que la constitution d'un nantissement influe d'une manière substantielle sur l'application des marges pour risque de crédit, comme il est expliqué dans la réponse à la question n° 70 ci-dessus, ce qui induit à son tour des différences substantielles entre les taux d'intérêt finals. [RCC: omis dans la version publique.]

De surcroît, comme le graphique ci-joint (pièce n° 62 de la Corée) le montre clairement, les taux d'intérêt étaient généralement plus élevés sur les prêts à échéance longue que sur les prêts à échéance courte. De même, les marges pour risque de crédit appliquées par la KEXIM étaient plus élevées pour les prêts assortis d'une échéance supérieure à un an que pour les prêts à échéance d'un an ou moins (voir l'Appendice 1 des Lignes directrices sur les taux d'intérêt). Ainsi, il est clair que des échéances différentes influent elles aussi sur le taux d'intérêt global bien que l'ampleur de ces différences ait variée de temps à autre.

74. Au sujet du paragraphe 241 de la première communication écrite de la Corée, veuillez fournir une copie de l'Accord pertinent entre la KEXIM et Hyundai Heavy Industries.

La Corée communique ci-joint en tant que pièce n° 63 de la Corée le document de la KEXIM approuvant cette transaction.

75. Au sujet des paragraphes 272 et 273 de la première communication écrite de la Corée, les conditions auxquelles les PSL sont accordés varient-elles en fonction du montant, de la durée ou des conditions de tout crédit accordé par l'exportateur coréen à ses clients? Veuillez expliquer et communiquer, s'il y a lieu, les pièces justificatives.

Si le délai de paiement convenu entre l'exportateur coréen et son client prévoit des paiements concentrés en fin de contrat, autrement dit, si la plus grande partie du prix d'achat est réglée à un stade plus tardif au cours de la fabrication du produit concerné et après sa livraison, cela signifie que le constructeur naval doit couvrir son coût de production en se procurant son propre financement (des PSL, par exemple), et non pas au moyen d'un paiement anticipé effectué par l'acheteur du navire (c'est-à-dire de versements encaissés avant la livraison du navire concerné). En conséquence, au moins le "montant" des PSL variera en fonction du "montant" et de la "durée" du crédit fourni par le constructeur naval à son client. Cela influencera la prime à terme demandée par la KEXIM quand elle accordera le PSL.

Cependant, la Corée n'a aucun document qui fasse apparaître un lien évident entre les modalités des PSL et les modalités des crédits fournisseurs accordés aux acheteurs de navires.

G. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION

76. La Corée accepte-t-elle l'argument des CE selon lequel la Korea Depository Insurance Corporation et la Banque de Corée constituent des organismes "publics" au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'Accord SMC? Veuillez répondre par oui ou par non, et donner les raisons. Si c'est oui, quelles caractéristiques ces entités ont-elles que la KEXIM n'a pas? Ces entités ont-elles le pouvoir de réglementer et/ou de prélever des impôts?

- a) Oui, la Corée reconnaît qu'au moins la Banque de Corée constitue un organisme "public" au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'Accord SMC. Il est expliqué plus loin que la Banque de Corée possède les pouvoirs essentiels qui caractérisent l'exercice de l'"autorité" publique, c'est-à-dire le pouvoir de "réglementer", d'"interdire", de "superviser" ou de "contrôler". De plus, la Banque de Corée n'est pas habilitée à offrir des biens ou des services selon des modalités commerciales sur des marchés qui sont ouverts aux opérateurs privés. La KEXIM (et KDB et IBK non plus) ne possède pas ces pouvoirs et caractéristiques.

Les principaux pouvoirs et caractéristiques de la Banque de Corée sont notamment les suivants:

- en tant que banque centrale de la République de Corée, émettre la monnaie ayant cours légal en Corée;
- définir et appliquer la politique monétaire et la politique du crédit, en contrôlant le volume et la circulation de la monnaie et en stabilisant les prix;
- faire fonction de "banque des banques" en recevant des dépôts des banques et des autres établissements financiers et en leur accordant des crédits afin d'assurer le fonctionnement et la sécurité systémiques du marché financier coréen;

- faire fonction de banque de l'État en encaissant et décaissant le produit de l'impôt et autres recettes publiques et en assurant la garde des valeurs mobilières détenues par l'État;
- assurer la gestion et la direction du système national de règlement des paiements;
- détenir et gérer les avoirs de l'État libellés en devises et donner des conseils aux pouvoirs publics sur leurs politiques de change;
- assurer la stabilité et la solidité du système financier national en analysant et en inspectant les opérations des banques;
- entreprendre des inspections et des recherches sur la situation et l'évolution générale de l'économie nationale et publier divers rapports statistiques sur l'économie nationale;
- représenter le gouvernement coréen dans toute affaire, négociation et transaction avec les organismes monétaires ou financiers internationaux dont la République de Corée est membre;
- dans l'exercice de ces pouvoirs, la Banque de Corée peut exercer le pouvoir d'ordonner à d'autres banques et établissements financiers de communiquer les documents et renseignements nécessaires;
- le Gouverneur, le Vice-Gouverneur, le Commissaire aux comptes et les employés de la Banque de Corée sont considérés comme des "fonctionnaires publics" aux fins de l'application de la législation pénale et des dispositions pénales d'autres lois;
- il est en principe interdit à la Banque de Corée d'exercer, directement ou indirectement, une activité commerciale quelconque (génératrice de profit) et de recevoir des dépôts de personnes et de sociétés autres que les pouvoirs publics, les organismes publics et les établissements financiers publics ou de prêter de l'argent auxdites personnes et sociétés.

b) Les principaux pouvoirs et caractéristiques de la KDIC sont notamment les suivants:

- la KDIC est chargée de deux fonctions principales: i) administrer le "système d'assurance des dépôts" afin de protéger les titulaires de dépôts auprès des banques et des établissements financiers en remboursant les dépôts au moyen d'un fonds d'assurance des dépôts lorsque les banques ou les établissements financiers se trouvent dans l'incapacité de restituer les dépôts aux déposants à la suite d'une faillite, etc.; ii) organiser la fusion ou le transfert des activités d'établissements financiers "en difficulté" et fournir un financement pour de tels fusions ou transferts d'activités;
- dans l'exercice de ces fonctions, la KDIC a le pouvoir i) d'exiger la remise de documents des établissements financiers visés par le système d'assurance des dépôts de la KDIC et de procéder à l'inspection de ces établissements; ii) d'engager des actions en justice contre les administrateurs, les responsables et les employés des établissements financiers "en difficulté", contre les administrateurs, les responsables, les employés et les principaux actionnaires

de la société débitrice, ou contre toute autre tierce partie dont on estime qu'elle a contribué à ce que l'établissement financier devienne un établissement "en difficulté" (collectivement les "parties responsables");
iii) d'exiger la remise de documents et d'inspecter les opérations et les actifs des parties responsables;

- quiconque s'abstient de communiquer les documents exigés ou communique de faux documents à la KDIC ou refuse, ou entrave l'inspection par la KDIC ou s'y soustrait est passible d'une peine d'emprisonnement ou d'amende;
- les administrateurs, responsables et employés de la KDIC sont considérés comme des fonctionnaires publics aux fins de l'application des dispositions pertinentes du Code pénal.

77. Si un prêt est libellé en dollars EU, n'est-il pas approprié de prendre en compte le marché des États-Unis lorsqu'il s'agit de déterminer le taux du marché en vigueur pour un tel prêt?

La KEXIM a effectué des opérations financières sur les marchés intérieurs coréens en termes de clients et d'établissements financiers concurrents. En conséquence, la KEXIM ne considère pas que le taux du marché des États-Unis soit le taux du marché applicable aux prêts de la KEXIM libellés en dollars des États-Unis. [RCC: omis dans la version publique.]

78. Au sujet du paragraphe 347 de la première communication écrite de la Corée, la valeur de liquidation/d'exploitation de Daewoo a-t-elle été déterminée sur la base de l'hypothèse qu'il y aurait une opération de restructuration donnée (par exemple la restructuration proposée par Arthur Andersen), ou au contraire de l'hypothèse qu'aucune restructuration n'aurait lieu? Si la valeur d'exploitation était fondée sur l'hypothèse d'un processus futur donné de renégociation de la dette ou de restructuration de l'entreprise, quelle serait la valeur de votre déclaration selon laquelle dans tous les cas de restructuration d'une entreprise de construction navale, la valeur d'exploitation était plus élevée que la valeur de liquidation? N'est-il pas vrai que suivant certaines hypothèses concernant le contenu du processus de restructuration, toute société, aussi insolvable soit-elle, pourrait se voir attribuer une valeur d'exploitation plus élevée que la valeur de liquidation?

a) Il n'est pas correct de dire que la valeur de liquidation/d'exploitation de Daewoo Heavy Industry ("DHI") a été déterminée sur la base de l'hypothèse qu'il y aurait une opération de restructuration donnée. C'est l'inverse qui est vrai. C'est-à-dire qu'Andersen a proposé la restructuration de DHI après avoir confirmé que la valeur d'exploitation de DHI était supérieure à sa valeur de liquidation. La principale mission d'Arthur Andersen consistait à l'époque à examiner au titre du processus de diligence raisonnable l'actif et le passif de DHI, à déterminer si la valeur d'exploitation était supérieure à la valeur de liquidation et, au cas où il serait constaté que la valeur d'exploitation était supérieure à la valeur de liquidation, à proposer alors un plan de restructuration faisable. Il ne pouvait donc y avoir aucune hypothèse particulière de restructuration lorsque Arthur Andersen a entrepris de déterminer la valeur de liquidation/d'exploitation de DHI.

- Ce fait peut être établi à la lumière de l'historique de l'intervention d'Arthur Andersen et de son rôle dans la restructuration de DHI. Comme il est clairement indiqué à la section 2 a) de la matrice du deuxième crédit d'ajustement structurel (CASII) de la Banque mondiale sur la restructuration des entreprises (pièce n° 30 de la Corée), le rôle du conseiller financier était

d'indiquer "les meilleurs moyens de maximiser le rendement pour les créanciers – c'est-à-dire au moyen d'une renégociation volontaire, d'un concordat, d'une réorganisation ou d'une liquidation", après le lancement de la procédure de négociation par le Conseil des établissements financiers créanciers (CCFI). À partir de l'évaluation d'experts effectuée par ce conseiller financier, la banque chef de file peut soit passer à la mise au point d'un plan de renégociation de la dette soit proposer que le CCFI mette fin à la procédure de renégociation engagée.³

- **[RCC: omis dans la version publique.]**

Ces faits montrent qu'Arthur Andersen s'est acquitté de sa mission professionnelle qui consistait à analyser "les meilleurs moyens de maximiser les rendements pour les créanciers - c'est-à-dire, au moyen d'une renégociation volontaire, d'un concordat, d'une réorganisation ou d'une liquidation", sans hypothèse préalable quant à la renégociation.

- b) Pour calculer la valeur d'exploitation de DHI, Arthur Andersen a utilisé la méthode "d'actualisation des flux financiers" qui permet de déterminer la valeur d'entreprise de la société en calculant, avec un taux d'actualisation approprié, le montant estimatif des flux de liquidité qui seront générés par la société dans l'avenir. (Voir la pièce n° 64 des CE, Arthur Andersen Corporate Workout Report on DHI, pages 103 et 104.) Conformément à la théorie moderne de la gestion financière, la méthode d'actualisation des flux financiers consiste à calculer la valeur d'entreprise (les flux de liquidité disponibles) en se fondant essentiellement sur les aspects liés à l'exploitation (c'est-à-dire l'actif d'exploitation et le passif d'exploitation). L'hypothèse qui sous-tend l'évaluation de la valeur d'entreprise par la méthode de l'actualisation des flux financiers est la continuité de l'exploitation de la société concernée, mais une "restructuration donnée (par exemple, la restructuration des dettes proposée par Arthur Andersen) n'était pas envisagée lorsqu'il a été procédé à la détermination de la valeur d'entreprise de DHI en tant que société en activité.

Avec la méthode d'évaluation fondée sur l'actualisation des flux financiers, la valeur d'exploitation d'une société peut être supérieure ou inférieure à sa valeur de liquidation, selon la rentabilité et les flux de trésorerie générés par les activités de la société. Par exemple, supposons qu'une société a un actif d'exploitation (valeur comptable) de 1000, un passif d'exploitation (valeur comptable) de 300, des dettes portant intérêt égales à 400 et un capital social de 300, et que le taux d'actualisation (WACC) est de 10 pour cent. Et supposons également qu'en cas de liquidation, la valeur de liquidation estimée de la société est de 700. La comparaison entre la valeur d'exploitation et la valeur de liquidation de la société donne les résultats suivants:

1. Dans l'hypothèse d'un excédent annuel d'exploitation égal à 100, la valeur d'exploitation de la société serait de $100/0,1=1\ 000$, ce qui est supérieur à la valeur de liquidation qui est égale à 700.
2. Dans l'hypothèse d'un excédent annuel d'exploitation égal à 70, la valeur d'exploitation de la société serait de $70/0,1=700$, donc égale à la valeur de liquidation qui est de 700.

³ Pièce jointe n° 8 de la première communication écrite de la Corée, "Description des procédures de négociation dans le cadre de l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA)".

3. Dans l'hypothèse d'un excédent annuel d'exploitation égal à 50, la valeur d'exploitation de la société serait de $50/0,1=1\ 000$, donc inférieure à la valeur de liquidation qui est de 700.

79. Les CE déclarent, dans la note de bas de page 31 de leur communication, que la Corée a refusé de communiquer une copie de l'Accord de janvier 1998 conclu avec les cinq principaux chaebols au motif que cet accord n'était "pas pertinent". Cela est-il correct? Dans l'affirmative, veuillez expliquer pourquoi cet accord n'est pas pertinent.

Il est exact que la Corée n'a pas fourni de copies des accords concernant l'autorestructuration des cinq principaux chaebols (appelé ci-après "Accords sur les cinq principaux chaebols"). La Corée estimait et continue d'estimer que les CE tentaient une fois de plus de noyer le poisson en réclamant des documents qui n'étaient pas pertinents au regard du présent différend.

Les Accords sur les cinq principaux chaebols ne sont pas pertinents au regard du présent différend parce que:

- Ces accords définissaient certains principes de la procédure dite d'"autorestructuration", qui devait être appliquée volontairement par chacun des cinq principaux chaebols *en dehors* des procédures de restructuration conduites dans le cadre de l'Accord sur la restructuration des entreprises (CRA) ou des procédures d'insolvabilité supervisées par les tribunaux. Aucune des mesures de restructuration d'entreprise en cause dans le présent différend n'a pris la forme d'une "autorestructuration" de ce type. Les CE n'ont donc aucune raison de demander le texte des Accords concernant ce type d'autorestructuration.
- Les CE ont fait valoir, dans la note de bas de page 31 de leur première communication écrite, que "cet accord est tout à fait pertinent au regard du présent différend parce qu'il montre le degré de l'intervention du gouvernement de la Corée dans le secteur privé". Les CE tentent d'induire le Groupe spécial en erreur en utilisant intentionnellement des expressions aussi vagues qu'"intervention ... dans le secteur privé". Mais le rôle du gouvernement coréen s'est limité à encourager les cinq principaux chaebols à prendre de leur propre initiative des mesures visant à renforcer la transparence de leur gestion, à éliminer les garanties croisées, à améliorer les structures financières (par exemple en réduisant les coefficients d'endettement), à se débarrasser des filiales non viables et à se concentrer sur les activités de base.
- Le fait que le gouvernement coréen n'avait qu'un rôle aussi limité dans l'autorestructuration des cinq principaux chaebols était en outre clairement indiqué dans la section 3 h) de la matrice de la Banque mondiale sur la restructuration des entreprises, qui était jointe à la lettre d'intentions entre le FMI et la Corée (pièce n° 30 de la Corée). Il faudrait également noter que cette référence de la lettre d'intention à l'autorestructuration des cinq principaux chaebols était faite dans le contexte des "principes" relatifs à la restructuration des entreprises énoncés dans la lettre d'intention, à savoir que *toute restructuration d'entreprise devrait être volontaire (c'est-à-dire qu'elle ne devrait pas être ordonnée par les pouvoirs publics) et devait être axée sur le marché ...* (voir la pièce n° 36 des CE, lettre d'intention entre le FMI et la Corée en date du 2 mai 1992, pièce jointe "Corée - mémorandum mis à jour concernant le programme économique pour le deuxième examen trimestriel, 1998"). Il est donc évident que les Accords sur les cinq principaux chaebols ne sont pas l'indication de l'intervention du gouvernement coréen dans la "restructuration des entreprises".

De surcroît, il est maintenant clair que lorsque les CE ont demandé à la Corée de communiquer l'Accord de janvier 1998, elles étaient déjà en possession de l'Accord du 7 décembre 1998 et elles savaient en quoi consistaient les Accords sur les cinq principaux chaebols (voir la pièce n° 40 des CE). Au demeurant, dans ses réponses à l'Annexe V, la Corée a fourni sur le contenu de ces accords des renseignements suffisants qui montrent clairement que lesdits accords ne sont pas pertinents au regard du présent différend. (Voir les réponses de la Corée à l'Annexe V, sections 2.2(20), (21) et (22).) À cet égard, l'allégation des CE concernant des déductions défavorables est dénuée de fondement.

Bien que les Accords sur les cinq principaux chaebols ne soient pas pertinents au regard du présent différend, la Corée communique ci-joint l'Accord de janvier 1998 en tant que pièce n° 65 de la Corée.

80. Veuillez expliquer les différents tarifs de recouvrement de créances acquittés par la KAMCO pour les créances non garanties détenues par les créanciers nationaux et étrangers de Daewoo, respectivement.

[RCC: renseignements omis dans la version publique.]

81. Vous faites valoir que la restructuration n'était pas spécifique car beaucoup de sociétés ont été restructurées pendant la même période que les constructeurs navals. Faites-vous valoir que les mesures de restructuration et les renégociations de dettes étaient essentiellement uniformisées et assujetties à des "critères ou conditions objectifs régissant l'admissibilité au bénéfice des mesures [en question] et leur montant", et que ces critères et conditions ont été "rigoureusement respectés"? Ou est-il exact que chaque opération de restructuration ou chaque renégociation ont été conçues en fonction de la société concernée? Veuillez expliquer.

Notre argument est double: premièrement, à supposer pour les besoins de l'argumentation que chacun des établissements financiers créanciers des trois constructeurs navals coréens restructurés constitue l'"autorité qui accorde la subvention, visée à l'article 2.1 a) et b) de l'Accord SMC, l'autorité qui accorde la subvention, ou la législation conformément à laquelle agit l'autorité qui accorde la subvention (c'est-à-dire l'Accord sur la restructuration des entreprises et la loi sur la réorganisation des entreprises), ne limitait pas expressément aux constructeurs navals l'accès à une subvention alléguée. Au lieu de cela, la législation relative à la restructuration ou le programme de restructuration prévoient des ensembles harmonisés de règles et de procédures et sont applicables d'une manière générale à toutes les sociétés indépendamment de leurs secteurs industriels. En conséquence, aucune spécificité ne peut être constatée, conformément au principe énoncé à l'article 2.1 a).

Deuxièmement, nous faisons également valoir que la législation relative à la restructuration ou le programme de restructuration établissait "des critères ou conditions objectifs auxquels sont subordonnés le droit de bénéficier d'une subvention et le montant de celle-ci", et que la non-existence de la spécificité peut donc être établie en vertu de l'article 2.1 b). La note de bas de page 2 de l'Accord SMC mentionne "le nombre de salariés" ou "la taille de l'entreprise" comme exemples de "critères ou conditions objectifs" au sens de l'article 2.1 b). Cependant, l'expression "critères ou conditions objectifs" est définie d'une manière beaucoup plus large comme s'entendant de "critères ou conditions neutres, qui ne favorisent pas certaines entreprises par rapport à d'autres, et qui sont de caractère économique et d'application horizontale".

L'Accord sur la restructuration de l'entreprise et la Loi sur la réorganisation de l'entreprise, qui constituent respectivement les cadres juridiques de la procédure de renégociation de la dette et de réorganisation des sociétés autorisaient les établissements financiers créanciers ou le tribunal à accorder le bénéfice de mesures de restructuration à toute entreprise qui était en situation d'insolvabilité ou connaissait des problèmes de liquidité mais dont la valeur d'exploitation était

supérieure à la valeur de liquidation. La Corée estime que le droit de bénéficier de mesures de restructuration est clairement subordonné à ces critères et que ceux-ci constituent des "critères ou conditions objectifs", tels que définis dans la note de bas de page 2 de l'Accord SMC. De plus, d'après les directives d'application de l'Accord sur la renégociation de la dette, lorsqu'une demande de renégociation est présentée par une entreprise, la banque chef de file doit constituer un comité d'examen de l'admissibilité à la procédure de renégociation, afin d'examiner si la société concernée remplit les conditions requises pour être admise au bénéfice de cette procédure. Le Comité d'examen doit étudier la situation financière du requérant et sa situation du point de vue de la gestion afin d'évaluer la viabilité de l'entreprise.

Bien que le montant de la subvention alléguée elle-même n'ait pas reçu une expression en termes numériques dans la législation sur la restructuration ou dans le programme de restructuration, la norme susmentionnée relative à la valeur d'exploitation aurait également constitué des critères ou conditions objectifs "auxquels était subordonné" le montant de la subvention alléguée, en ce sens que le montant de la subvention alléguée serait limité dans la mesure nécessaire pour que la restructuration permette de réaliser la valeur d'exploitation établie et de maximiser le rendement pour les créanciers.

H. PRÉJUDICE GRAVE

82. **Veillez commenter l'affirmation des CE selon laquelle la plainte relative à la concurrence déposée par Samsung démontre l'avantage inéquitable en matière de prix dont bénéficient les chantiers navals coréens restructurés.**

Le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'énergie ("MOCIE") est intervenu dans l'affaire Hamburg Süd conformément aux dispositions de la Loi sur le commerce extérieur. L'article 43 de la loi autorise le MOCIE à prendre, à l'intention des exportateurs de marchandises, une "ordonnance de coordination" portant sur les modalités de l'exportation (y compris, mais non exclusivement, les prix, les quantités et la qualité), si, entre autres choses, les exportateurs ont l'un des types de comportement suivants et s'il est jugé nécessaire de prévenir des actes qui risquent de perturber la concurrence loyale dans les exportations de marchandises ou de compromettre le crédit et la réputation de la Corée à l'étranger:

1. si un exportateur exclut d'une manière déraisonnable d'autres opérateurs des exportations de marchandises;
2. si un exportateur incite ou contraint d'une manière déraisonnable l'homologue d'un autre opérateur à refuser de traiter avec cet opérateur en ce qui concerne les exportations de marchandises; ou
3. si un exportateur entrave d'une manière déraisonnable l'activité commerciale à l'étranger d'autres opérateurs en ce qui concerne les exportations de marchandises.

Comme il ressort de la disposition ci-dessus, cette disposition est une *disposition spéciale du droit de la concurrence* qui s'applique spécifiquement aux transactions commerciales à l'exportation. Dans les juridictions de droit commun, elle est plus proche de la notion dite d'"entrave délictueuse" que du droit de la concurrence.

[RCC: omis dans la version publique.] Le MOCIE ne cherchait pas à savoir si les prix offerts par les constructeurs navals concernés étaient élevés ou bas, mais s'intéressait uniquement à la manière ou à la façon dont se déroulait la concurrence. Le MOCIE a estimé que le comportement était problématique à la lumière des dispositions de l'article 43 de la Loi sur le commerce extérieur. En conséquence, le MOCIE a rendu l'ordonnance de coordination afin de faire cesser la concurrence déraisonnable. Cette ordonnance de coordination concernait la situation exceptionnelle d'un cas

particulier dans la perspective du droit coréen de la concurrence, et ne corrobore à aucun égard l'argument des CE concernant l'existence d'un préjudice grave.

83. Les CE ont-elles raison de décrire votre argument comme consistant à dire qu'aucune violation ne peut être constatée sur la base d'une action antérieure? Veuillez expliquer votre position sur cette question, y compris en ce qui concerne tous différends antérieurs pertinents. Votre position diffère-t-elle selon qu'il s'agit de subventions dont il est allégué qu'elles sont prohibées ou de subventions dont il est allégué qu'elles peuvent donner lieu à une action?

La Corée estime que les CE n'ont pas rendu compte correctement de la position de la Corée dans les paragraphes 17 à 20 de leur déclaration orale. La Corée ne soutient pas que les subventions doivent être encore en vigueur le jour où le Groupe spécial publie son rapport ou le jour où l'ORD adopte son rapport. Cependant, lorsqu'un cadre ou un programme statutaire est contesté en tant que tel, en tant que subvention à l'exportation prohibée, un tel cadre ou programme statutaire doit encore comporter les déficiences faisant l'objet de la plainte au moment du déclenchement de la procédure de règlement des différends. Pour dire les choses simplement, les faits vont totalement à l'encontre de l'argument des CE concernant les programmes "en tant que tels".

Au demeurant, dans le présent différend, il convient de rappeler que la période examinée ne constitue pas une seule période ininterrompue. Tel n'est pas le cas comme ce le serait si le groupe spécial examinait le long passé de subventionnement de leurs chantiers navals par les CE alors que les conditions économiques sous-jacentes étaient relativement stables. En l'espèce, la première partie de la période retenue par les CE a été en Corée et dans d'autres pays d'Asie une période d'énormes turbulences financières et économiques généralisées. Il est aujourd'hui douteux qu'il soit pertinent d'examiner cette période de turbulences financières, compte tenu des mesures prises au cours d'un laps de temps raisonnable dans le passé le plus récent. Comme la Corée l'a noté, cette phase d'extrême turbulence financière fait qu'il est assurément difficile de trouver des points de repère du marché non seulement dans ce secteur mais sur tout autre aspect de l'économie coréenne au cours de cette période. La Corée est fermement convaincue que, s'il est procédé à des ajustements appropriés pour tenir compte de ces conditions, il est clair qu'il n'y a pas eu de subventionnement au cours de cette période non plus. La question n'est donc pas de savoir s'il y a un obstacle juridique qui s'oppose à l'examen de la première partie de la période, c'est une question de probité et une question de pertinence des données.

Les CE elles-mêmes mentionnent le fait qu'une évaluation du risque de crédit a été introduite dans les transactions APRG de la Corée en mars 1998. Il n'est ni raisonnable ni conforme à l'article 3.2 de l'*Accord SMC* de dire qu'une déficience éventuelle à laquelle il a été remédié quelque cinq ans environ avant le déclenchement de la procédure de règlement des différends devrait être encore contestée. En ce sens, on ne peut pas dire qu'un Membre de l'OMC "maintient" une subvention prohibée.

La Corée souhaite également porter à l'attention du Groupe spécial le fait que les CE, pour appuyer leurs arguments, se sont fondés sur des APRG et des PSL qui étaient fréquemment proposés il y a environ jusqu'à cinq ou six ans, alors que la Corée a communiqué des données beaucoup plus récentes. Ainsi:

- i) pour Daewoo: les CE présentent des APRG émises entre 1997 et 2001 (figure 11 de la première communication écrite des CE) et des PSL émis entre 1999 et 2001 (figure 16 de la première communication écrite des CE);
- ii) pour Halla: les CE présentent des APRG émises en 2000 (figure 12 de la première communication écrite des CE) et des PSL émis essentiellement entre 2001 et 2002,

avec deux PSL seulement émis en mai 2003 (figure 17 de la première communication écrite des CE);

- iii) pour Daedong: les CE présentent des APRG émises en 1999 (figure 13 de la première communication écrite des CE) et des PSL émis en 2002 et trois seulement en mai 2003 (figure 18 de la première communication écrite des CE);
- iv) pour Hanjin: les CE présentent des APRG émises en 2002 (figure 14 de la première communication écrite des CE) et des PSL émis entre 1999 et 2001 (figure 21 de la première communication écrite des CE);
- v) pour Samsung: les CE présentent des APRG émises en 1997 (figure 15 de la première communication écrite des CE);
- vi) pour Hyundai Mipo: les CE présentent des APRG émises entre 1997 et octobre 2002 (figure 19 de la première communication écrite des CE);
- vii) pour Hyundai: les CE présentent des PSL émis entre 1999 et 2003.

Les CE ont adopté une approche sélective des APRG et des PSL et choisi pour un certain nombre de chantiers navals des APRG ou des PSL "anciens", alors que la Corée avait communiqué des données supplémentaires sur des APRG et des PSL plus récents dans l'Annexe 1.2(31)-1 et 1.2(30) des réponses communiquées par la Corée au cours du processus visé à l'Annexe V, à savoir:

- i) Daewoo: des APRG émises par la KEXIM en 2002 et 2003 ont été présentées ainsi que des PSL avec des dates d'engagement en 1996, 1997 et 1998;
- ii) Halla: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1997, 1998, 1999, 2002 et 2003 ont été présentées, ainsi que sur des PSL avec des dates d'engagement en 1996, 1997 et 2000;
- iii) Daedong: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1998, 2000, 2001, 2002 et 2003 ont été présentées.
- iv) Hanjin: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1998, 2000, 2001 et 2003 ont été présentées, ainsi que sur des PSL avec des dates d'engagement en 2002 et 2003;
- v) Samsung: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 et 2003 (nombreux exemples) ont été présentées, ainsi que sur des PSL avec des dates d'engagement en 1998, 2000, 2001 et 2002;
- vi) Hyundai Mipo: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 et 2003 ont été présentées, ainsi que sur des PSL avec des dates d'engagement en 1996 et 1998;
- vii) Hyundai: des données sur des APRG émises par la KEXIM en 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 et 2003 ont été présentées.

La position adoptée par les CE au paragraphe 38 de leur déclaration orale est simplement incorrecte en droit. Les groupes spéciaux ne peuvent pas statuer en se fondant sur une hypothèse postulant la mauvaise foi des Membres dans la mise en œuvre. En outre, si l'argument des CE était développé jusqu'à sa conclusion logique, on ne voit pas quelle serait l'utilité des consultations. Si un règlement est trouvé au cours des consultations, le principe est que cela évite la nécessité d'un

règlement du différend, même s'il est théoriquement concevable qu'une partie défenderesse puisse modifier une nouvelle fois son système juridique. Quelle est la différence avec la situation d'une partie défenderesse qui a elle-même remédié à une déficience de son cadre juridique ou réglementaire avant qu'il n'y ait eu même une référence quelconque à un éventuel règlement du différend? Comme la Chine l'a mentionné dans sa communication de tierce partie (paragraphe 18), le mot "maintenir" ("maintain") à l'article 3.2 de l'"*Accord SMC*", ne signifie pas "prévenir" ("prevent").

Le cas des subventions pouvant donner lieu à une action, qui font l'objet des articles 5 et 6 de l'"*Accord SCM*", est assurément différent de celui des subventions prohibées. Pour dire les choses simplement, le plaignant doit démontrer l'existence d'effets défavorables sur le commerce. Ce n'est pas la même chose que de démontrer que des avantages sont annulés ou compromis, comme il est prévu ailleurs dans les Accords de l'OMC où une présomption est créée dès lors qu'une incohérence juridique est démontrée. Toute la pratique passée, sauf la plus récente, n'aura qu'une pertinence juridique et factuelle extrêmement limitée, à plus forte raison lorsqu'il y a une distinction qualitative représentée ici par la crise financière par comparaison avec la normalité retrouvée du passé récent.

Au demeurant, il est important de rappeler qu'en vertu de l'article 7.8, le remède est le retrait de la subvention ou l'élimination de ses effets défavorables sur le commerce. Les négociateurs estimaient donc que des effets défavorables sur le commerce devaient exister au moment du règlement du différend. La Corée a en outre soutenu que l'utilisation de l'indicatif présent "se traduit" à l'article 6.3 c) tranche sur le libellé de l'article 15.2 de l'"*Accord SMC*" où il est dit "s'il y a eu, dans les importations subventionnées, sous-cotation notable du prix ... ou si ces importations ont, d'une autre manière, pour effet de déprimer les prix dans une mesure notable ou d'empêcher dans une mesure notable des hausses de prix qui, sans cela, se seraient produites". La disposition de l'article 15.2 envisage un examen portant sur une période de référence suffisamment longue pour indiquer une tendance montrant l'existence d'un préjudice causé à la branche de production nationale. Dans le cas de l'article 6.3 c), la Corée soutient que la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix doivent être démontrés pour une période relativement récente précédant l'engagement de la procédure de règlement des différends. À l'appui de cet argument, elle s'est référée à la conclusion du Groupe spécial dans l'affaire *États-Unis – Gluten de froment* au paragraphe 543 de sa première communication écrite.

La Corée a noté que les CE, pour appuyer leur allégation concernant la dépression des prix dans le cas des transporteurs de GNL, avaient fourni un graphique indiquant l'évolution des prix des navires neufs jusqu'en janvier 2003 (figure 30). Toutefois, la Corée soutient que les CE devraient indiquer l'évolution des prix des transporteurs de GNL jusqu'en juin 2003, en tenant compte des prix communiqués par la Corée au cours du processus visé à l'Annexe V et des autres prix auxquels le public peut avoir accès depuis janvier 2003. De même, en ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix, les données relatives aux prix communiquées par les CE sont celles du même graphique qui n'indique les prix que pour la période allant jusqu'à janvier 2003 et, pour les porte-conteneurs et pour les transporteurs de produits chimiques/de produits jusqu'à la fin de 2002 seulement (voir les figures 39 et 42 de la première communication écrite des CE), alors que des données relatives aux prix étaient de toute évidence à la disposition des CE dans les rapports mensuels établis par leur propre expert, la First Marine International LTD, et particulièrement pertinentes comme le montre l'Annexe 5a des réponses des CE dans le cadre du processus visé à l'Annexe V.

84. Êtes-vous d'avis que le résultat de toute restructuration est *ipso facto* un résultat axé sur le marché, ce qui rend impossible l'existence du subventionnement? Veuillez expliquer. Qu'entendez-vous lorsque vous affirmez que toute restructuration de société était "orientée en fonction du marché"? Voulez-vous dire que la valeur d'exploitation de la société était plus élevée que sa valeur de liquidation, ou entendez-vous quelque chose d'autre ou quelque chose de plus?

Lorsqu'une procédure d'insolvabilité ne peut être engagée qu'après qu'il a été confirmé que la valeur d'exploitation de la société insolvable est supérieure à la valeur de liquidation et lorsque les créanciers peuvent prendre par voie de négociations mutuelles et en se prononçant à la majorité une décision nettement orientée en fonction du marché quand ils adoptent les plans de restructuration, la Corée considère que la procédure d'insolvabilité aboutit à un résultat axé sur le marché. En particulier, dans les trois affaires en cause, chaque décision était orientée en fonction du marché en ce sens que chaque créancier a tenté de maximiser le rendement des créances qu'il détenait. Dans ces affaires, cela signifie qu'il était plus profitable de maintenir les sociétés en activité que de les fermer et de liquider les actifs. L'existence de règles en matière d'insolvabilité (réorganisation de l'entreprise ou renégociation de sa dette) est l'essence d'une économie de marché; si la restructuration s'effectue conformément aux règles applicables en matière d'insolvabilité sur la base d'une orientation en fonction du marché, alors il n'y a pas de subventionnement.

85. Vous faites valoir que le concept de "produit similaire" s'applique en ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, or la partie pertinente de l'article 6.3 c) de l'Accord SMC ne fait pas référence au "produit similaire". Que signifie à votre avis l'absence de référence au "produit similaire" en ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix ou les ventes perdues? Faites-vous valoir qu'il s'agit d'une omission par inadvertance de la part des négociateurs? Dans l'affirmative, y a-t-il des éléments de preuve étayant cet argument? Veuillez expliquer.

La Corée estime que le libellé de l'article 6.3 c) est compatible avec une conclusion selon laquelle le concept de "produit similaire" s'applique en ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix. À cet égard, l'article 6.3 c) dit qu'un préjudice grave peut apparaître dès lors que:

La subvention se traduit par une sous-cotation notable du prix du produit subventionné par rapport au prix d'un produit similaire d'un autre Membre sur le même marché, ou a pour effet d'empêcher des hausses de prix ou de déprimer les prix ou de faire perdre des ventes sur le même marché dans une mesure notable ...

Le fait que les mots "produit similaire" ne sont pas répétés dans la deuxième partie de la phrase après le coordonnant disjonctif "ou" n'est ni une omission de la part des rédacteurs ni ne devrait être interprété, de l'avis de la Corée, comme impliquant que le concept de "produit similaire" ne s'applique pas dans le contexte de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix. La Corée estime que, lus dans ce contexte, "produit similaire", dans la première partie de la phrase, s'applique également aux mots "d'empêcher les hausses de prix, de déprimer les prix ou de faire perdre des ventes" qui figurent dans la deuxième partie de la phrase. La raison pour laquelle les mots "produit similaire" ne sont pas répétés dans la deuxième partie de la phrase, alors que les mots "sur le même marché" sont répétés, est que la répétition des premiers est superflue tandis que la répétition des seconds ne l'est pas. À cet égard, tout au long des alinéas de l'article 6.3, le traité spécifie et différencie les limites géographiques du marché auquel il est fait référence, c'est-à-dire le "marché du Membre qui accorde la subvention" à l'alinéa a), un "marché d'un pays tiers" à l'alinéa b) ou un "marché mondial" à l'alinéa d), etc. Dans le contexte des marchés géographiques contrastés qui sont juxtaposés dans les alinéas a) à c), il est donc logique que les rédacteurs aient pris soin de préciser les limites géographiques à l'intérieur desquelles les critères du préjudice grave (sous-cotation des prix, dépression des prix, etc.) devraient être examinés.

Au contraire, l'expression "produit similaire" n'est pas différenciée ou redéfinie dans chacun des alinéas a) à c) et il n'est en conséquence pas nécessaire de définir encore une fois cette expression, ou d'y faire encore une fois référence dans la deuxième partie de la phrase.

En fait, des formules comparables se rencontrent ailleurs dans les *Accords antidumping et SMC*. À cet égard, au sujet de l'analyse du dommage, l'article 3.2 de l'*Accord antidumping* dit que:

Pour ce qui concerne l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix, les autorités chargées de l'enquête examineront s'il y a eu, dans les importations faisant l'objet d'un dumping, sous-cotation notable du prix par rapport au prix d'un produit similaire du Membre importateur, ou si ces importations ont, d'une autre manière, pour effet de déprimer les prix dans une mesure notable ou d'empêcher dans une mesure notable des hausses de prix qui, sans cela, se seraient produites. (non souligné dans l'original)

De même, l'article 15.2 de l'*Accord SMC* dispose:

Pour ce qui concerne l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix, les autorités chargées de l'enquête examineront s'il y a eu, dans les importations faisant l'objet d'un dumping, sous-cotation notable du prix par rapport au prix d'un produit similaire du Membre importateur, ou si ces importations ont, d'une autre manière, pour effet de déprimer les prix dans une mesure notable ou d'empêcher dans une mesure notable des hausses de prix qui, sans cela, se seraient produites. (non souligné dans l'original)

Dans aucune des deux formules ci-dessus l'expression "produit similaire" n'est répétée dans la deuxième partie de la phrase après la conjonction "ou". Néanmoins, la Corée considère que l'intention des rédacteurs était clairement que la dépression des prix ou l'absence de hausses de prix dans le contexte des articles susmentionnés soient analysées par référence au "produit similaire" concerné et non pas en fonction de quelque critère nouveau non défini. Il n'y a pas de raison d'interpréter d'une manière différente l'emploi de l'expression "produit similaire" à l'article 6.3 c), et son applicabilité à l'évaluation de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix.

Comme la Corée l'a fait valoir dans sa première communication écrite, les alinéas a), b) et c) de l'article 6.3 posent le principe que le "produit similaire" et le "marché" constituent des prescriptions différentes (paragraphe 506). Pourtant, les CE voudraient que le Groupe spécial parvienne à la conclusion que les mots "sur le même marché" dans le contexte de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix englobent soudain à la fois une dimension géographique et une dimension relative au produit. Cette interprétation est illogique. Elle impliquerait que l'on lise dans le texte de l'alinéa c) de l'article 6.3 une intention totalement inexprimée et inexplicitée selon laquelle le mot "marché" n'aurait qu'une dimension géographique dans certains cas (par exemple aux alinéas a) et b)), mais que, dans le contexte de l'alinéa c), le même mot aurait à la fois une dimension relative au produit et une dimension géographique.

Au demeurant, soutenir que le concept de "produit similaire" n'est pas applicable en ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix signifierait que l'absence des mots "produit similaire" dans la deuxième partie de la phrase de l'alinéa c) devrait être interprétée comme signifiant – sans aucun terme explicite à cet effet – que l'*Accord SMC* prenait l'initiative exceptionnelle d'introduire un critère nouveau et non défini dans le contexte de l'alinéa c), en dépit du fait que le concept de "produit similaire" est un élément fondamental que l'on trouve dans tout l'*Accord SMC* et, en fait, dans tout l'*Accord relatif à l'OMC*. Si les rédacteurs avaient voulu un tel résultat, la Corée considère qu'ils auraient expressément indiqué cette intention et qu'ils auraient par ailleurs défini ou développé dans le contexte de l'évaluation de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix la dimension de l'expression "le même marché" dont il est allégué qu'elle a trait au produit. La Corée note à cet égard que la note de bas de page 46 de l'*Accord SMC* dispose que:

Dans le présent accord, l'expression "produit similaire" ("like product") s'entend d'un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en

l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui, bien qu'il ne soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré.

Si les rédacteurs avaient eu l'intention d'introduire une dimension spéciale relative au produit dans l'expression "le même marché" à l'article 6.3 c), on peut présumer qu'ils auraient également défini ce concept.

Pour ces raisons, en plus des arguments de la Corée présentés précédemment, la Corée considère qu'en vertu du sens ordinaire des expressions employées à l'article 6.3 c), lues dans leur contexte, le concept de "produit similaire" s'applique à l'empêchement de hausses de prix/à la dépression des prix en vertu de l'alinéa c).

Enfin, la question n'est pas ici simplement de savoir quelle étiquette appliquer. Le problème réel, c'est qu'il est impossible de procéder à un examen significatif du marché sans avoir préalablement défini ce marché. Comme il a été noté plus haut, toute la structure de l'*Accord SMC* repose sur la définition de ce marché en termes de "produit similaire" et rien n'indique qu'il y ait une exception pour ce seul et unique segment de l'article 6.3 c). Mais même si l'on devait choisir un terme différent, encore faudrait-il définir le marché. Y a-t-il une dépression notable des prix sur le marché? Mais, quel *marché* doit-on demander? Les paramètres doivent être rigoureusement définis, sinon l'on se trouve dans la situation illustrée par les arguments des CE qui se réfèrent à de vagues catégories entre lesquelles certains produits flottent au hasard, comme le montre l'exclusion inopinée de certains types de "purs" chimiquiers. L'instant d'après, les CE font leur ce qui semble être l'opinion du Japon, selon laquelle il y a une catégorie unique de produit et chaque navire affecte tous les autres d'une manière juridiquement pertinente. Ce flou fait qu'il est littéralement impossible pour la Corée de répondre et pour le Groupe spécial de rendre une détermination.

86. Pensez-vous que la note de bas de page 46 de l'Accord SMC établit une définition plus étroite de l'expression "produit similaire" que celle qui est applicable au titre des paragraphes 2 et 4 de l'article III du GATT de 1994? La similitude quant à l'utilisation finale pourrait-elle être un critère permettant de déterminer le "produit similaire" tel qu'il est défini à la note de bas de page 46? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Ainsi qu'il est expliqué plus en détail plus loin, la Corée est d'avis que l'article III constitue un cadre analytique unique pour la détermination du "produit similaire". Cependant, l'article III ne donne pas de définition unique du "produit similaire". L'expression "produit similaire", à l'article III, peut avoir un sens large dans certains cas et un sens plus restreint dans d'autres (la définition dite en accordéon). La note de bas de page 46, avec sa définition étroite axée sur les caractéristiques physiques, est analogue à l'approche restreinte prescrite par la première phrase de l'article III:2. De même que dans la première phrase de l'article III:2, l'utilisation finale peut être un critère incorporé à l'analyse du produit similaire, mais on ne peut pas se servir de l'utilisation finale pour élargir la portée du produit similaire en s'écartant du caractère restrictif de la définition qu'implique la référence aux caractéristiques physiques.

Il y a de nombreux chevauchements entre les réponses à cette question et à la question n° 87. Il importe de souligner que la Corée n'admet pas l'idée que les CE ont adopté une analyse "du segment de produit" analogue à celle suggérée par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*. Avec leurs références vagues et leurs catégories mouvantes de produits et avec l'absence totale de tout type de preuve de toute nature, les CE n'ont suivi aucune approche reconnaissable appliquée conformément à une disposition quelconque des Accords de l'OMC.

Dans *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial s'est expressément référé au critère du produit similaire, tel qu'il a été développé dans la jurisprudence relative à l'article III, en citant

expressément l'analyse à laquelle l'Organe d'appel a procédé dans *Japon – Boissons alcooliques*.⁴ En fait, les CE ont également entériné cette approche analytique fondée sur l'article III⁵, mais elles ont ensuite complètement abandonné toute tentative d'aller plus loin dans l'analyse. Au lieu de cela, les CE ont tenté de s'arroger le droit de faire de simples assertions sur des points qu'elles considéraient subjectivement comme "évidents" et elles espèrent déplacer sur la Corée la charge de prouver la négative de leurs assertions.

À l'opposé de l'approche suivie par les CE, le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*, a ensuite abordé tous les points de la liste qu'il serait appelé à examiner, y compris les caractéristiques physiques, les perceptions des consommateurs, les utilisations finales, les différences de prix et les classifications tarifaires. Le Groupe spécial a dit qu'il estimait que, dans l'affaire spécifique dont il était saisi les caractéristiques physiques étaient particulièrement importantes, mais il ne s'est pas limité à cet élément de l'analyse du produit similaire.

L'expression "caractéristiques ressemblant étroitement" [telle qu'elle est employée dans la note de bas de page 46], dans son sens ordinaire, comprend les caractéristiques physiques, mais non exclusivement, et nous ne voyons rien dans le contexte ainsi que dans l'objet ou le but de l'Accord SMC qui nous obligerait à conclure autrement.⁶

Ainsi, il est clair que le Groupe spécial, dans *Indonésie – Automobiles*, ne tentait pas de construire une nouvelle approche analytique du concept de produit similaire en se fondant sur quelque chose d'extérieur au libellé du traité et dénommé "segmentation du produit", comme le proposent les CE. Le Groupe spécial cherchait plutôt à situer l'analyse du concept de produit similaire figurant dans la note de bas de page 46 dans le contexte analytique de l'analyse du produit similaire utilisée ailleurs dans les Accords de l'OMC, y compris à l'article III du GATT de 1994.

En se référant à l'article III, le Groupe spécial, dans *Indonésie – Automobiles*, faisait sienne la rigueur analytique de l'approche suivie à l'article III et n'aurait certainement pas approuvé la confusion et le flou de l'approche des CE. Selon les CE, il y a à certains moments une seule catégorie de produit pour tous les navires. C'était la description qui était donnée dans des parties de la première communication écrite des CE et c'était certainement sur cette base que les CE ont approuvé l'approche soutenue du Japon lors de la première réunion de fond, selon laquelle tout navire de commerce a une incidence juridiquement reconnue sur tout autre navire indépendamment de son type.⁷ Cela tranche sur d'autres suggestions des CE selon lesquelles il y a trois catégories de produits plutôt qu'une. Pourtant, même avec trois catégories, les CE n'ont fourni aucune analyse rigoureuse, de quelque nature que ce soit, des paramètres de ces catégories. En fait, les paramètres sont à ce point fluides qu'ils peuvent apparemment permettre à certains types de navire de passer et repasser d'une catégorie à une autre selon les facteurs présents du côté de l'offre en ce qui concerne le plaignant, indépendamment de toute analyse de toute nature.⁸

⁴ *Indonésie – Automobiles*, paragraphe 14.174.

⁵ Première communication écrite des CE, paragraphe 39.

⁶ *Indonésie – Automobiles*, paragraphe 14.173.

⁷ À cet égard, la Corée voudrait appeler l'attention du Groupe spécial sur l'analyse figurant dans le rapport du Groupe spécial chargé de l'affaire Corée - Boissons alcooliques, dans lequel le Groupe spécial a noté que dans le contexte d'une analyse de la catégorie plus large, sur le point de savoir si des produits sont directement concurrents ou substituables, à un certain niveau général tous les produits et services sont en concurrence les uns avec les autres, mais que les prescriptions de l'article III signifiaient qu'une analyse plus rigoureuse et plus spécifique s'imposait. Rapport du Groupe spécial dans l'affaire Corée - Taxes sur les boissons alcooliques, paragraphes 10.39 à 10.43 (rapport du Groupe spécial approuvé sans modification par l'Organe d'appel). Si tel était le cas pour la catégorie plus large, il devrait certainement en aller de même pour la catégorie plus restreinte du produit similaire.

⁸ Les CE ont dit lors de la première réunion de fond qu'un certain type de transporteur spécialisé de produits chimiques n'était plus pertinent parce que les chantiers navals des CE ne construisaient plus de tels navires. Cependant, la question de savoir si les CE fabriquent un produit particulier est dénuée de pertinence

Le point clé qu'il s'agit de comprendre à la lumière de la jurisprudence relative à l'article III, c'est que cet article définit une *approche analytique* de la détermination des catégories de produits. Cette approche analytique est essentiellement la même à l'article III:2 et à l'article III:4. Il y a trois *résultats* différents découlant de cette approche selon qu'un groupe spécial établit des constatations factuelles au titre de la première phrase de l'article III:2 concernant le produit similaire, ou de la deuxième phrase de l'article III:2, concernant les "produits directement concurrents", ou au titre de l'article III:4, "produits similaires". La *conclusion* sera donc différente selon l'ampleur des catégories sur lesquelles elle repose, mais l'*approche analytique* est fondamentalement la même.

En conséquence, l'Organe d'appel, dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques* a constaté que la définition du "produit similaire" était une définition étroite et a utilisé une analogie avec l'accordéon pour indiquer comment l'expression pouvait avoir un sens plus ou moins restreint ou plus ou moins large selon le contexte.⁹ Les produits directement concurrents sont une catégorie plus large dont les produits similaires sont essentiellement un sous-ensemble. Ce point a été formulé en termes très explicites dans l'affaire *Corée – Boissons alcooliques* dans laquelle le Groupe spécial a appliqué aux deux analyses des outils analytiques qui étaient essentiellement les mêmes et a constaté que les catégories restreintes de produits similaires n'avaient pas été établies par les plaignants.¹⁰

Cette approche a été confirmée dans l'affaire *CE – Amiante*, dans laquelle l'Organe d'appel a appliqué l'approche analytique à éléments multiples et a spécialement critiqué le Groupe spécial pour n'avoir examiné qu'un seul facteur dans son analyse de la similarité des produits.¹¹ L'Organe d'appel a ensuite appliqué les critères mais est parvenu à une conclusion fondée sur une définition plus large du produit similaire que celle qui est utilisée dans la première phrase de l'article III:2. Ce faisant, l'Organe d'appel a expressément indiqué qu'il ne s'était pas prononcé sur le point de savoir si l'analyse plus large du "produit similaire" figurant à l'article III:4 était la même que l'analyse du produit directement concurrent à la deuxième phrase de l'article III:2, mais il n'a pas exclu cette possibilité.¹² Les conclusions de l'Organe d'appel à cet égard signifient nécessairement que l'approche analytique du produit similaire et les analyses des produits directement concurrents figurant dans les différentes parties de l'article III doivent être les mêmes. La question du caractère plus ou moins restreint de la catégorie du produit devient une question d'interprétation des résultats des approches analytiques, elle n'est pas liée à des différences quelconques dans les éléments contenus dans ces approches.¹³

La note de bas de page 46 de l'Accord SMC met l'accent sur les produits identiques ou les produits présentant des caractéristiques étroitement ressemblantes. C'est là, à première vue, un critère fort d'identité physique. Le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*, a appliqué ce critère d'une manière qui l'a amené à considérer que les caractéristiques physiques pouvaient englober certains autres aspects tels que les utilisations finales, la classification tarifaire et les rapports de prix. Donc, ces autres facteurs pourraient être également pris en compte dans une analyse du produit similaire entreprise conformément à la note de bas de page 46. Le libellé de la note de bas de page 46 signifie clairement que les conclusions tirées de telles analyses doivent reposer sur des définitions de la similarité conformes à l'analogie de l'"accordéon" plus ou moins "resserrée".

quand il s'agit de répondre à la question de savoir si de tels transporteurs spécialisés de produits chimiques sont ou non similaires à d'autres transporteurs de produits chimiques, c'est-à-dire à la question de savoir s'il y a des similitudes dans les caractéristiques physiques, les utilisations finales, et les rapports de prix du côté de la demande. Les liens de causalité ne peuvent pas être analysés sans que ces paramètres soient correctement établis.

⁹ Rapport de l'Organe d'appel dans *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques*, page 21.

¹⁰ Rapport du Groupe spécial dans l'affaire *Corée – Taxes sur les boissons alcooliques*, paragraphes 10.103 et 10.104 (rapport du Groupe spécial approuvé sans modification par l'Organe d'appel).

¹¹ Rapport de l'Organe d'appel dans *CE – Amiante*, paragraphes 119 et 120.

¹² *Ibid.*, paragraphe 99.

¹³ *Ibid.*, paragraphes 101 et 102.

La Corée considère que, correctement interprétée, cette approche suivie dans *Indonésie – Automobiles* se situe clairement dans le cadre de la jurisprudence qui s'est développée sur la base de l'article III qui tient compte de ces divers éléments du critère du produit similaire et/ou du produit directement concurrent. Cependant, le texte du traité indique tout à fait clairement dans la note de bas de page 46 qu'aux fins de l'Accord SMC le critère correspond à l'approche étroite adoptée par l'Organe d'appel au sujet de la première phrase de l'article III:2, et non pas aux analyses plus larges de l'article III:4 et de la deuxième phrase de l'article III:2.

En l'espèce, le problème s'est posé du fait que les CE ont tenté d'é luder entièrement la question et soutiennent que le Groupe spécial, dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, avait établi un critère entièrement nouveau de "segmentation du produit" qui n'est pas fondé sur le texte du traité et qui est manifestement plus vague, entièrement fluide et très large. Cela va à l'encontre de l'approche suivie par les groupes spéciaux et l'Organe d'appel conformément à l'article III, telle qu'elle a été entérinée par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*. Il n'y a absolument aucune possibilité d'interpréter le rapport de ce groupe spécial comme impliquant un élargissement de l'interprétation du concept de produit similaire ou un relâchement de la rigueur analytique nécessaire pour définir les paramètres des catégories.

En l'absence de catégories de produits aussi rigoureusement définies, il est simplement impossible pour l'entreprise interrogée ou pour le Groupe spécial d'examiner la plainte avec une utilité quelconque et les allégations sont nécessairement irrecevables en droit. Comme la Corée - appuyée par les États-Unis - l'a fait valoir, le fait que les CE ont renoncé à définir les catégories de produits similaires (même si les CE tentent maintenant d'appliquer une étiquette différente) devrait mettre fin aux enquêtes du Groupe spécial parce que les CE ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombe. Comme l'Organe d'appel l'a souligné dans *Japon – Produits agricoles II*¹⁴, le but des questions posées par un groupe spécial conformément à l'article 13 du Mé morandum d'accord est de l'aider à mieux comprendre les arguments des parties, mais pas de plaider la cause d'une partie plaignante.

87. Si le concept de "produit similaire" s'applique effectivement en ce qui concerne l'analyse de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix, quelles seraient à votre avis les catégories appropriées de "produit similaire" à considérer dans le présent différend? Partagez-vous l'opinion des CE sur l'idée générale que les produits similaires pourraient être définis sur la base d'une approche fondée sur la segmentation du marché semblable à celle qui a été utilisée par le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* (même si le Groupe spécial prend note de votre désaccord quant aux segments de marché particuliers proposés par les CE)?

- a) D'emblée, la Corée est dans l'obligation de noter qu'elle est profondément troublée par cette question et elle tient à réitérer sa position selon laquelle c'est aux CE de s'acquitter de la charge de la preuve qui leur incombe en démontrant l'existence d'un préjudice grave. Si le Groupe spécial est d'accord avec la Corée (soutenu sur ce point par les États-Unis) pour estimer que cette question nécessite une analyse fondée sur la similarité des produits, alors, l'enquête se termine. Les CE, pour reprendre le terme qu'elles ont utilisé, "**rejetent**" la pertinence du concept de produit similaire.

La Corée reconnaît que les groupes spéciaux ont un large pouvoir de poser des questions aux fins de clarifier les arguments des parties et reconnaît également qu'en posant simplement une question, le Groupe spécial ne formule pas sa position sur un point de droit. Bien entendu, la Corée fera donc de son mieux pour répondre à cette question d'une manière aussi complète que possible dans le délai imparti de dix jours. La Corée craint cependant que lorsqu'elle aura répondu à cette question, les CE tenteront indûment de déplacer sur la Corée la charge qui leur incombe de présenter des

¹⁴ Rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Produits agricoles II*, paragraphe 129.

arguments. Aussi la Corée doit-elle noter, pour qu'il en soit pris acte dans le dossier, qu'elle désapprouve le fait qu'elle est invitée à faire d'entrée de jeu une présentation sur le "produit similaire" alors que les CE rejettent la pertinence de ce concept.

L'obligation de procéder à une analyse du produit similaire a été confirmée par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*, qui est justement l'affaire invoquée par les CE elles-mêmes au sujet de la définition du "produit similaire". Le Groupe spécial susmentionné a fait observer:

Dans l'évaluation des arguments des parties, n'oublions pas que les plaignants sont tenus de démontrer par des éléments de preuve positifs l'existence d'un préjudice grave. Nous pensons donc comme l'Indonésie qu'il incombe aux plaignants de présenter des arguments et des éléments de preuve pour chaque élément de leurs allégations relatives au préjudice grave, y compris l'existence d'effets sur un "produit similaire".¹⁵ (non souligné dans l'original)

Les CE ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombe. Au paragraphe 393 de leur première communication écrite, elles ont dit que la référence au marché du même produit, à l'article 6.3 c), oblige à démontrer que les produits sont en concurrence, ce qui peut être fait en utilisant les facteurs pris en compte dans l'analyse du "produit similaire" développée dans la jurisprudence fondée sur l'article III du GATT de 1994. Elles proposent une approche fondée sur la "segmentation du marché" utilisée par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles* pour évaluer l'existence d'une sous-cotation des prix au sens de l'article 6.3 c). Elles ont poursuivi en disant qu'il y avait, par principe, trois produits distincts, les transporteurs de GNL, les porte-conteneurs et les transporteurs de produits/de produits chimiques, mais sans présenter aucun argument ou aucun élément de preuve quant aux raisons pour lesquelles ces produits sont des produits similaires distincts du point de vue des facteurs que même le Groupe spécial avait pris en considération dans *Indonésie – Automobiles*. La déclaration orale des CE ne contient que des références générales à l'élasticité croisée des prix et à la substituabilité du point de vue des chantiers navals et des armateurs, sans même présenter aucun élément de preuve à l'appui. Elles indiquent que les porte-conteneurs peuvent être utilisés sur une variété de routes, et que peu importe pour un constructeur naval quel navire il construit puisque chaque navire est un assemblage de produits en acier. Jusqu'à présent cependant, il n'y a aucune indication claire quant aux critères spécifiques sur la base desquels les CE considèrent qu'elles peuvent identifier les transporteurs de GNL, tous les navires porte-conteneurs et tous les transporteurs de produits/de produits chimiques comme des produits similaires distincts. En conséquence, la Corée considère que les CE ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombe et qu'il ne peut pas être remédié à cette carence à ce stade de la procédure. Néanmoins, comme indiqué plus haut, malgré ses profondes réserves quant au bien-fondé de la demande qui lui est faite de présenter cette analyse du produit similaire, alors que les CE rejettent la pertinence juridique de ce concept, et dans un esprit de coopération, la Corée présente ci-joint d'entrée de jeu, en tant que pièce n° 66 de la Corée, les approches qu'il conviendrait de suivre, à son avis, pour définir un "produit similaire". Se faisant, la Corée réserve la totalité de ses droits.

- b) En se référant expressément à l'analyse faite par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles* qui, la Corée le répète, concerne une évaluation d'une sous-cotation des prix au titre de l'article 6.3 c), les CE ont en fait admis que le concept de "produit similaire" s'applique à l'évaluation de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix au titre de l'article 6.3 c) ou fournit tout au moins des lignes directrices déterminantes aux fins de cette évaluation. Lorsque les CE font ensuite volte-face et "rejettent" la pertinence juridique du concept de "produit similaire", elles admettent qu'elles ne se sont pas acquittées de la charge qui leur incombe nécessairement dans le présent différend. En fait, la prétendue segmentation du marché utilisée par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*, n'est pas quelque

¹⁵ Décision du Groupe spécial dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, paragraphe 14.169.

critère nouveau créé de toute pièce tout à fait indépendamment du traité. Si tel était le cas, il ne pourrait pas servir de référence. La segmentation du marché se situe plutôt à l'intérieur du concept de "produit similaire" tel qu'il est énoncé à l'article 6.3 c) et expliqué dans la note de bas de page 46 de l'*Accord SMC*. Définir des segments de marché n'est pas autre chose que déterminer les "contours" - pour utiliser le propre terme des CE - des produits qui peuvent être considérés comme présentant d'étroites ressemblances afin de constituer un "produit similaire". La question fondamentale est néanmoins de savoir quels critères utiliser pour déterminer les contours de ce qui est un segment du marché ou un produit similaire. À cet égard, la Corée se réfère à la déclaration suivante du Groupe spécial dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*:

"En ce qui concerne tout d'abord l'argument des Communautés européennes selon lequel toutes les voitures de tourisme devraient être considérées comme des "produits similaires" à la Timor, nous estimons qu'une approche aussi large n'est pas appropriée dans le présent différend. Certes, il est vrai que toutes les voitures de tourisme "ont les mêmes caractéristiques physiques essentielles et sont destinées à une utilisation finale identique", mais nous convenons avec l'Indonésie que ces voitures sont des produits fortement différenciés. Les Communautés européennes n'ont pas fourni au Groupe spécial de renseignements sur l'éventail des caractéristiques physiques des voitures de tourisme, mais tous les conducteurs savent que ces véhicules peuvent être très différents les uns des autres quant à leur dimension, leur poids, la puissance de leur moteur, la technologie, et les équipements. L'importance de ces grandes différences physiques, aussi bien pour le coût de production des voitures que pour leur image dans l'esprit des consommateurs, se concrétise par de très fortes différences de prix entre les marques et les modèles. Il est évident que les différences, physiques et non physiques, entre une Rolls Royce et une Timor sont énormes, et que le degré de substituabilité entre ces deux voitures est très bas. Dans l'optique de l'Accord SMC, il est presque inconcevable qu'une subvention accordée aux Timor puisse détourner ou entraver des importations de Rolls Royce, ou que l'on puisse analyser sérieusement une sous-cotation des prix impliquant ces deux modèles. En résumé, nous n'estimons pas que l'on puisse raisonnablement considérer une Rolls Royce comme ayant des "caractéristiques ressemblant étroitement" à celles de la Timor."¹⁶ (non souligné dans l'original)

Comme indiqué dans la réponse à la question précédente, ce sont là les critères communs également utilisés dans les analyses du "produit similaire" au titre de l'article III. C'est pourquoi, dans le présent différend, la Corée propose d'utiliser les indicateurs auxquels il est fait référence par le Groupe spécial dans *Indonésie – Automobiles*, qui coïncident avec les indicateurs fréquemment utilisés pour la définition du "produit similaire", c'est-à-dire les caractéristiques physiques, l'image dans l'esprit du client et l'utilisation finale.¹⁷ Il n'y a pas là de différence avec la manière dont les CE elles-mêmes ont évalué le marché de la construction navale comme le montrent plusieurs déclarations faites par les CE et leur expert, la First Marine International LTD, dans divers documents. Ces déclarations ne peuvent pas être simplement écartées par les CE comme étant nécessaires "à des fins d'information uniquement pour suivre l'évolution en ce qui concerne certains sous-types caractéristiques présentant le plus grand intérêt pour les chantiers navals de l'UE" (paragraphe 106 de la déclaration orale des CE). On se référera au document figurant dans la pièce n° 1 des CE jointe à la première communication écrite des CE intitulée "Aperçu du secteur international de la construction de navires de commerce, rapport général" (mai 2003), c'est-à-dire dans un rapport de la First Marine

¹⁶ Décision du Groupe spécial, *Indonésie – Automobiles*, paragraphe 14.175.

¹⁷ Dans l'affaire *Indonésie – Automobiles*, le Groupe spécial a considéré que toutes les voitures avaient la même utilisation finale, à savoir le transport de passagers. Ce n'est pas le cas des navires de commerce qui font l'objet du présent différend, comme indiqué sous a) ci-dessus.

International LTD daté de 2003 dans lequel il est dit au sujet des pétroliers, des vraquiers et des porte-conteneurs:

Les trois types de navire susmentionnés constituent de loin la plus grande partie de la flotte et une proportion importante de la production de l'industrie de la construction navale. Ces principaux produits de série sont ensuite normalement subdivisés en sous-classes distinctes, comme indiqué au tableau 3.2. Les principaux types et sous-types de navire énumérés dans ce tableau correspondent à l'usage courant de l'industrie, et la terminologie employée figure dans toute documentation traitant de la flotte maritime. Le type principal de navire est défini par la fonction du navire et les sous-types sont définis sur la base des classifications dimensionnelles exigées par les exploitants du navire. Les sous-classifications ont été établies pour tenir compte des conditions économiques des principaux trafics dans chaque secteur et peuvent être en grande partie considérées comme des produits standard. Il n'y a guère de différence importante en termes opérationnels à l'intérieur d'une classe quelconque d'un sous-type, quelque puisse être le fournisseur. Il convient de noter que les classes économiques de navire représentées par les sous-types énumérés ci-dessous ne sont pas facilement substituables à d'autres types de navire. Par exemple, il peut être techniquement possible d'adapter un vraquier pour transporter des conteneurs mais en termes opérationnels cela ne serait pas faisable. De même, la substitution est rarement possible sur la base de la taille en raison des impératifs économiques du trafic. Un navire de 70 000 tpl, par exemple, n'est pas opérationnellement ou économiquement équivalent à deux navires de 35 000 tpl.

Il faudrait ajouter à cela la déclaration suivante de la First Marine International LTD relative aux porte-conteneurs qui indique en particulier que les porte-conteneurs ont différentes utilisations en fonction de leur taille:

Il existe une large gamme de dimensions de navires sur un large éventail de routes maritimes, qui correspondent généralement à un schéma bien établi de "ports d'éclatement et de ports de collecte". Les très gros navires (dont les plus grands rivalisent aujourd'hui, du point de vue de leurs dimensions physiques, avec la catégorie des plus gros pétroliers) transportent des conteneurs sur des routes transocéaniques desservant les principaux ports d'éclatement d'Extrême-Orient, d'Europe, d'Amérique du Nord et du Moyen-Orient. Des navires "de collecte" plus petits répartissent ensuite les conteneurs en les acheminant des principaux ports d'éclatement jusqu'aux ports locaux. Le chargement des conteneurs est constitué de "marchandises diverses", et peut comporter des articles aussi variés que des machines, de l'électroménager, des vêtements, du matériel électronique, etc.

88. À quels prix se rapportent les expressions "empêchement de hausses de prix" et "dépression des prix", ceux de l'entité accordant la subvention, ceux de la partie plaignante, ou les uns et les autres?

Étant donné que la question concerne le préjudice grave causé aux intérêts de la partie plaignante, l'empêchement de hausses de prix doit s'entendre des prix de la partie plaignante, sinon il ne peut pas y avoir logiquement de préjudice grave causé aux intérêts de ce Membre, comme le prescrit l'article 5 c). Cependant, la Corée voudrait rappeler que l'empêchement notable des hausses de prix ou la dépression notable des prix doivent être causés par les subventions. Les CE ont laissé de côté l'analyse du lien de causalité. Veuillez vous reporter à la réponse à la question n° 91 ci-dessous.

89. Les groupes spéciaux chargés d'examiner dans le cadre du GATT de 1947 les affaires CE – Sucre introduites par l'Australie et le Brésil ont constaté que les restitutions à l'exportation des CE avaient contribué à déprimer les prix mondiaux du sucre, causant

ainsi indirectement un préjudice grave aux intérêts de l'Australie et du Brésil. En d'autres termes, dans ces affaires, le marché en question était un marché mondial, les prix en question étaient les prix du marché mondial, et la constatation de l'existence d'un préjudice grave causé aux intérêts de l'Australie et du Brésil était exclusivement fondée sur la dépression de ces prix (du marché mondial).

Vous faites valoir, par contre, que les dispositions de l'Accord SMC relatives à l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix ne prévoient ni n'autorisent une analyse fondée sur un "marché mondial". Vous faites valoir aussi que l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix ne constituent pas en soi un élément de preuve suffisant de l'existence d'un préjudice grave, et qu'une partie plaignante doit au contraire 1) présenter des éléments de preuve et une analyse établissant que sa propre branche de production nationale subit une dégradation générale notable, autrement dit quelque chose qui est semblable sinon identique à un "dommage grave" comme dans le cas d'une enquête en matière de sauvegardes, et 2) montrer également que la survie de la branche de production en question est vitale pour les intérêts globaux de la partie plaignante.

- a) **Y a-t-il quelque chose dans le texte de l'Accord SMC qui étaye votre position selon laquelle la branche de production nationale de la partie plaignante devrait subir l'équivalent d'un "dommage grave", alors qu'à l'article 5 de l'Accord SMC, le dommage et le préjudice grave sont traités comme deux concepts distincts?**
- i) Le mot "may" ("peut") tel qu'il est employé dans la partie introductive de l'article 6.3 n'est pas synonyme de "permitted" ("permis"), du moins tel que ce mot a été utilisé par les CE lors de la première réunion de fond. Si les négociateurs avaient voulu indiquer qu'un préjudice grave existerait à n'importe quel moment dès lors que l'un seulement des facteurs énumérés dans les alinéas a) à d) de l'article 6.3 était présent, ils auraient utilisé le mot "shall" (le futur de l'indicatif en français), comme cela a été fait dans bon nombre des dispositions des Accords de l'OMC. Le mot "may" ("peut") indique qu'il n'y a pas automatiquement de préjudice grave lorsqu'est constatée l'existence de l'un ou de plusieurs des facteurs visés aux alinéas a) à d) de l'article 6.3.
- ii) L'emploi des mots "l'une ou plusieurs" dans la partie introductive de l'article 6.3 confirme encore une fois que l'existence d'un seul facteur ne conduit pas *ipso facto* à une constatation positive de l'existence d'un préjudice grave.
- iii) L'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix sont seulement deux indicateurs de l'existence du dommage important au sujet duquel l'article 15.2 dispose qu'"aucun ni même plusieurs de ces facteurs ne constitueront pas nécessairement une base de jugement déterminante". S'il était permis au titre de l'article 6.3 de constater l'existence d'un préjudice grave en cas soit d'une dépression des prix, soit d'un empêchement de hausses de prix le critère applicable pour constater l'existence d'un préjudice grave au titre de l'article 5 c) serait nettement moins strict que le critère requis pour constater l'existence d'un dommage important au titre de l'article 5 a) et de la note de bas de page 11. Cependant, l'Organe d'appel, dans l'affaire États-Unis - Viande d'agneau, a conclu que le "terme "grave" dénote un critère beaucoup plus strict concernant le dommage que le terme "important"¹⁸. La différence qualitative entre "grave" et "important" ne change pas selon que le terme qualifie un "dommage" ou un "préjudice". Elle est inhérente au sens des termes considérés isolément.

¹⁸ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Viande d'agneau*, paragraphe 124.

- b) **Y a-t-il quelque chose dans le texte de l'Accord SMC qui étaye votre position selon laquelle pour qu'il y ait préjudice grave, la survie de la branche de production nationale de la partie plaignante doit être vitale pour ses intérêts globaux?**

La Corée a dit qu'elle estimait que le terme "prejudice" ("préjudice") faisait partie d'une série de termes en usage à l'OMC tels que "injury" ("dommage"), "damage" ("tort") ou causant une "market disruption" ("désorganisation du marché"). La Corée notait que le membre de phrase tout entier "causer un préjudice grave aux intérêts d'un autre Membre" dénote un critère qui est non seulement plus strict que le dommage important (en se fondant sur la jurisprudence considérable existant sur ce point), mais qui est aussi plus large, car les intérêts d'un Membre englobent nécessairement quelque chose de plus que la seule branche de production en cause. La branche de production nationale fait partie des intérêts du Membre mais ne peut pas être automatiquement assimilée aux intérêts plus larges d'un Membre de l'OMC. Loin de traiter cette question du "préjudice grave aux intérêts d'un autre Membre", les CE tentent de présenter des arguments qui ne rempliraient même pas les conditions requises pour le *déclenchement* d'une enquête d'une autorité nationale compétente au titre de la Partie V de l'Accord SMC. Les "critères" proposés par les CE sont si peu rigoureux et si vagues qu'on peut apparemment y satisfaire en montrant une "bulle" sur un graphique.

- c) **Comment conciliez-vous vos arguments avec l'approche et les résultats entièrement différents des groupes spéciaux antérieurs du GATT cités ci-dessus?**

Les groupes spéciaux cités qui ont été saisis des affaires portant sur le sucre ont examiné les restitutions à l'exportation des CE au titre des exportations de sucre dans le contexte de l'article XVI:1 et XVI:3 du GATT. L'article XVI:1 dispose qu'"une subvention, y compris toute forme de soutien des revenus ou des prix, qui a directement ou indirectement pour effet d'accroître les exportations d'un produit du territoire de ladite partie contractante ou de réduire les importations de ce produit sur son territoire", fera obligatoirement l'objet d'une notification et de consultations. Le dispositif est la Partie B qui a trait aux "subventions à l'exportation" qui ne sont pas pertinentes pour l'interprétation de la Partie III de l'Accord SMC. Spécifiquement, l'article XVI:3 dispose que, en ce qui concerne les subventions à l'exportation, si un Membre accorde directement ou indirectement, sous une forme quelconque, une subvention ayant pour effet d'accroître l'exportation d'un produit primaire en provenance de son territoire, "cette subvention ne sera pas octroyée d'une façon telle que ladite partie contractante détiendrait alors plus d'une part équitable du commerce mondial dudit produit". En ce sens, pour autant qu'il y a pertinence en vertu de la Partie III de l'*Accord SMC* qui traite des subventions à l'exportation en tant que subventions pouvant donner lieu à une action, ces dispositions sont plus proches (sans être cependant les mêmes) de l'article 6.3 d) qui envisage la situation où une subvention se traduit par un accroissement de la part du marché mondial détenue par le Membre qui accorde la subvention pour un produit primaire ou un produit de base subventionné particulier, ce qui est la seule disposition de l'article 6.3 qui prévoit expressément qu'"un marché mondial" peut être pris en considération.

Les dispositions de l'article XVI:1 et XVI:3 indiquent que les obligations relatives à la notification et aux consultations doivent s'appliquer et qu'une subvention ne peut pas donner à une partie contractante plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation étant donné que le mot "shall" (l'indicatif futur dans le texte français) est utilisé tout au long du texte anglais de ces dispositions. En ce sens, le libellé de la partie introductive de l'article 6.3 est différent et il n'est en conséquence pas possible de déduire des travaux des groupes spéciaux susmentionnés chargés des affaires relatives au sucre des inférences directes aux fins de son interprétation.

- d) **À cet égard, quelle est à votre avis la signification de la note de bas de page 13 relative à l'article 5 c) de l'Accord SMC, qui dispose que l'expression "préjudice grave" a dans l'Accord SMC le même sens qu'à l'article XVI:1 du GATT? Nous notons que l'article VI:1 du GATT de 1994 ne contient aucune référence à un**

dommage causé à la branche de production nationale du plaignant. Le but de cette note de bas de page est-il d'incorporer dans l'Accord SMC les interprétations données par les groupes spéciaux antérieurs du GATT de la notion de préjudice grave? Dans la négative, quel est le but de cette note de bas de page?

Étant donné les dispositions explicites de la partie introductive de l'article 6.3, le but de la note de bas de page 13 est de préciser qu'une menace de préjudice grave, qui est expressément prévue à l'article XVI:1, relève également de l'article 5 c) de l'*Accord SMC*. De plus, cette référence peut être interprétée comme signifiant qu'une constatation de l'existence d'une dépression des prix ou d'un empêchement de hausses de prix n'est pas suffisante mais doit s'accompagner d'une augmentation des exportations du Membre qui accorde la subvention en provenance de son territoire ou d'une réduction des importations sur son territoire, dont il doit être démontré qu'elles sont le résultat de la subvention alléguée. Pour répondre à la fois à cette question et à la sous-question précédente, la Corée voudrait rappeler que l'Organe d'appel a expressément approuvé la déclaration suivante du Groupe spécial chargé de l'affaire *Brésil – Noix de coco desséchée* au sujet de la relation entre l'*Accord SMC* et l'article VI, qui s'applique également à l'article XVI, à la lumière plus particulièrement de la note de bas de page 13.

L'article VI du GATT de 1994 et l'Accord SMC représentent, pour les Membres de l'OMC, un ensemble de droits et d'obligations nouveaux et différents concernant l'utilisation de droits compensateurs. En conséquence, l'article VI et les Accords SMC respectifs imposent des obligations à un utilisateur éventuel de droits compensateurs, sous la forme de conditions qui doivent être remplies pour pouvoir imposer un droit, mais ils confèrent également le droit d'imposer un droit compensateur lorsqu'il est satisfait à ces conditions. Les Accords SMC n'imposent pas simplement des obligations fondamentales et procédurales additionnelles à un utilisateur éventuel de mesures compensatoires. En fait, les Accords SMC et l'article VI considérés ensemble définissent, clarifient et dans certains cas modifient l'ensemble global de droits et d'obligations d'un utilisateur éventuel de mesures compensatoires.¹⁹

Il n'y a rien dans l'article XVI qui aille à l'encontre de l'interprétation proposée des articles 5 à 7 de l'*Accord SMC*. En fait, lorsque cet article est lu conjointement avec l'article VI et la Partie V de l'*Accord SMC*, il est tout à fait évident que c'est l'approche minimaliste des CE qui est incompatible avec le contexte général du libellé du traité. L'approche des CE est vague et ne repose sur aucun critère; elle ne comporte pas d'analyse de produits similaires, pas d'examen de la situation de la branche de production du Membre plaignant, pas d'examen du champ plus large des intérêts de ce Membre et rien que l'analyse la plus minimaliste du lien de causalité, qui n'est pas conforme aux dispositions du traité. L'approche des CE rendrait les critères de la Partie II de l'*Accord SMC* et de l'article XVI concernant les marchés d'autres Membres beaucoup moins stricts que les critères requis pour l'examen des importations sur le propre marché d'un Membre conformément à l'article VI et à la Partie V de l'*Accord SMC*. Cela est à la fois absurde au regard de la logique et dénué de toute base dans le contexte plus large du libellé du traité.

90. À votre avis, le critère de causalité est-il le même pour le préjudice grave que dans une enquête en matière de droits compensateurs? Dans l'affirmative, qu'est-ce qui explique alors la nette différence de rédaction entre les dispositions respectives de l'Accord SMC, ainsi que la distinction claire faite à l'article 5 de l'Accord SMC entre le dommage et le préjudice grave? Dans la négative, veuillez expliquer les différences.

¹⁹ Rapport du Groupe spécial dans l'affaire *Brésil – Noix de coco desséchée*, paragraphe 246, approuvé dans le rapport de l'Organe d'appel sur l'affaire *Brésil – Noix de coco desséchée*, page 21.

Le critère de causalité applicable au préjudice grave et le critère de causalité applicable dans une enquête en matière de droits compensateurs sont différents. Aux termes de l'article 6.3 c), il doit être démontré que c'est spécifiquement la subvention contestée qui cause la dépression ou l'empêchement de hausses de prix faisant l'objet de l'allégation. L'article 6.3 c) dit expressément: "... la subvention se traduit ... dans une mesure notable ...". Il ne suffit donc pas de montrer que les produits bénéficiant de la subvention sont la cause de l'empêchement des hausses des prix ou de la dépression des prix mais il doit être démontré que la subvention considérée isolément a causé un empêchement de hausses de prix ou une dépression des prix dans une mesure notable. Comme il est dit dans la première communication écrite de la Corée (paragraphe 532), lorsqu'une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix suffisamment notable pour causer un préjudice grave n'est pas causé par la subvention alléguée mais par d'autres facteurs, les subventions pouvant donner lieu à une action ne peuvent pas être prohibées. Lorsque la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix est causé par la subvention alléguée et par d'autres facteurs, les subventions pouvant donner lieu à une action ne peuvent être prohibées que lorsque c'est la subvention alléguée qui a elle-même causé une dépression notable des prix ou un empêchement notable des hausses de prix indépendamment d'autres facteurs. Ici encore, une quantification de la subvention alléguée est indispensable, ainsi qu'il est expliqué au paragraphe 536 de la première communication écrite de la Corée. Comme la Corée l'a noté lors de la première réunion de fond, il est possible de considérer aussi bien le critère de causalité que le critère de dommage aux fins des enquêtes en matière de droits compensateurs comme des critères moins stricts englobés dans les critères des articles 5 et 6. Ainsi, apporter la preuve de l'existence des éléments constitutifs du dommage et du lien de causalité au sens de la Partie V pourrait être considéré comme des éléments nécessaires, mais pas suffisants pour démontrer l'existence d'un préjudice grave au sens des articles 5 et 6.

91. En ce qui concerne le lien de causalité, vous faites valoir que, quels que soient les autres facteurs qui peuvent être présents sur le marché, le subventionnement indépendamment de ces autres facteurs doit lui-même causer le préjudice grave.

a) Comment une telle analyse peut-elle être effectuée?

Comme indiqué plus haut à propos de la question du "produit similaire", la Corée voudrait noter ses préoccupations quant au déplacement de la charge de la preuve. Les CE ont rejeté tout type d'approche conventionnelle du lien de causalité, pour se fonder à la place sur une approche vague, mécanique comportant un critère beaucoup moins strict que pour toute enquête ou tout différend concernant des mesures commerciales correctives au titre de l'un quelconque des Accords de l'OMC. Ainsi, si le Groupe spécial reconnaît qu'une analyse normale du lien de causalité devrait être effectuée sous une forme ou une autre, le différend devrait prendre fin à ce stade, car le plaignant a rejeté cette approche et refusé de présenter tout élément de preuve ou tout argument de cette nature.

Comme la Corée l'a noté, l'Organe d'appel a très clairement indiqué dans *Japon – Produits agricoles II*, que le Groupe spécial est investi d'un large mandat le chargeant de recueillir des renseignements afin de clarifier les arguments des parties, mais pas pour plaider la cause d'une partie plaignante. Ici encore, reconnaissant que des questions ne sont pas l'énoncé d'une position, la Corée présente l'analyse suivante dans laquelle ses vues sont exposées. Cependant, la Corée doit une fois encore réserver tous ses droits afin que sa réponse ne puisse être interprétée comme signifiant qu'elle accepte d'assumer une charge qui incombe à la partie plaignante.

Compte tenu de ces réserves, la Corée estime que, pour établir l'existence d'un lien de causalité entre la subvention et la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix, l'analyse pourrait s'effectuer dans l'ordre suivant:

Étape I: La subvention alléguée doit être quantifiée en ce qui concerne chaque constructeur naval subventionné.

- Si le montant de la subvention alléguée est non notable, l'analyse doit s'arrêter là.
- Si le montant de la subvention alléguée est notable, le Groupe spécial devrait passer à l'étape II.

Étape II: L'effet de la subvention sur les prix du constructeur naval subventionné doit être quantifié.

- Logiquement, la chaîne de causalité devrait avoir pour point de départ l'effet de la subvention sur les prix du constructeur naval subventionné. Dans un marché concurrentiel, on présume généralement que les prix sont fixés au niveau du coût de production total, quand bien même les prix réels peuvent parfois descendre en dessous du coût de production dans le cas d'une industrie cyclique, hautement capitalistique comme la construction navale. Une subvention permettrait au constructeur naval subventionné de vendre ses produits à des prix inférieurs au niveau du prix concurrentiel soit en abaissant le coût de production soit simplement en compensant la perte résultant de ventes effectuées au-dessous du coût de production, selon la nature de la subvention en question. En conséquence, l'effet de la subvention sur les prix du constructeur naval subventionné peut être mesuré i) en commençant par déterminer le niveau du coût de production qui n'est pas affecté par la subvention (c'est-à-dire le coût unitaire réel plus le montant proportionnel de la subvention par unité de subvention ayant réduit le coût de production (ci-après dénommé "coût de production non subventionné")) puis ii) en comparant ce coût de production non subventionné avec les prix du constructeur naval subventionné.
- Si les prix du constructeur naval subventionné sont encore supérieurs au coût de production non subventionné, la subvention n'a pas affecté les prix réels du constructeur naval subventionné. La subvention n'a donc pas eu pour effet de déprimer les prix ou d'empêcher les hausses de prix.
- En revanche, si les prix du constructeur naval subventionné sont inférieurs au coût de production non subventionné, la subvention a influencé dans le sens de la baisse les prix du constructeur naval subventionné, d'un montant qui est équivalent au plus petit des deux montants suivants: soit i) la différence entre les prix du constructeur naval subventionné et son coût de production non subventionné, soit ii) la marge de subvention proportionnelle incluse dans le coût de production ci-dessus (pour la commodité de l'exposé, cette différence peut être appelée "marge due à l'effet de la subvention").
- Si la "marge due à l'effet de la subvention" est non notable, il n'y a pas de lien de causalité et l'analyse de l'existence d'un préjudice grave peut se terminer.
- S'il est constaté que "la marge due à l'effet de la subvention" est notable, l'analyse devrait passer à l'étape III.

Étape III: La marge de la dépression des prix et de l'empêchement de hausses de prix doit être quantifiée.

- Il s'agit là d'un processus complexe consistant à déterminer de quelle marge en pourcentage les prix du produit similaire fabriqué par les constructeurs navals du Membre plaignant (c'est à dire les CE) ont été déprimés ou les hausses de prix de ces produits empêchées.

- À cette fin, les "produits similaires" fabriqués par les constructeurs navals du Membre plaignant doivent être préalablement identifiés.
- Ensuite, il faudrait analyser s'il y a eu une dépression notable des prix, ou un empêchement notable des hausses de prix des constructeurs navals du Membre plaignant sous l'effet de la subvention accordée aux constructeurs navals subventionnés (de la "marge due à l'effet de la subvention"). À cet égard, l'analyse du lien de causalité fait partie intégrante du processus consistant à déterminer l'existence d'une dépression des prix ou d'un empêchement de hausses de prix dans une mesure notable".
- Les méthodes d'analyse détaillée suggérées seront expliquées dans la sous-section d) ci-dessous. Tout élément relevant d'une concurrence loyale conduisant à une réduction du prix des produits soi-disant subventionnés (économies d'échelle, avantages de coût, etc.), doit être évalué.
- Les effets d'autres produits concurrents non subventionnés en provenance d'autres sources sur le niveau des prix doivent être pris en compte. Une allégation faisant état du maintien en service de la capacité dû à la subvention alléguée est insuffisante pour établir que la subvention a eu pour effet d'empêcher les hausses de prix ou de déprimer les prix dans une mesure notable lorsqu'il y a d'autres sources importantes de produits similaires qui ne sont pas subventionnées.
- En ce qui concerne l'empêchement de hausses de prix, tous les éléments d'ordre factuel et économique, y compris les facteurs économiques pertinents pour la branche de production du Membre plaignant, qui influent sur le niveau des prix, doivent être indiqués afin d'évaluer si les prix auraient augmenté en l'absence des subventions alléguées.

En tenant compte au minimum de tous ces éléments, il convient de déterminer quels sont, pris isolément, les effets des subventions alléguées sur le niveau des prix afin d'évaluer si les subventions sont la cause spécifique de la dépression notable des prix ou de l'empêchement notable des hausses de prix. La Corée voudrait souligner que cette question peut difficilement trouver une réponse lorsqu'elle est considérée isolément des arguments du plaignant. Les CE ont expressément rejeté l'argument de la sous-cotation des prix. À cet égard, c'est au plaignant qu'il incombe de démontrer comment le mécanisme de marché transmet l'effet de la subvention alléguée sous forme de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix. Pour ce faire, les CE se sont presque exclusivement fondées sur les problèmes de capacité. Quand leurs arguments sur ce point ont été contestés, les CE ont nié qu'elles tenaient uniquement compte de la capacité et ont dit qu'une approche multidimensionnelle comportant une certaine part de sous-cotation des prix était ici nécessaire. La Corée serait prête à reconnaître la complexité et la subtilité requises, mais pour les CE cela doit se faire en excluant *expressément* la sous-cotation des prix. Ainsi, pour répondre à la question ci-dessus, la Corée note que ce ne serait pas nécessairement là le moyen exclusif de démontrer l'existence d'un lien de causalité, si l'on en venait à adopter une approche plus rationnelle reposant sur de larges bases. Il est encore possible aussi que cela soit inapplicable en l'espèce, dans la mesure où subsistent des éléments d'un argument fondé sur une sous-cotation des prix prohibée.

- b) **Vous laissez entendre qu'une partie de l'analyse consisterait à quantifier le montant ou le degré de subventionnement puis à le comparer au degré d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix qui peut exister. Veuillez clarifier cet argument. En particulier, le degré de subventionnement serait-il comparé au degré allégué d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix du produit subventionné?**

Comme indiqué à la sous-section a) ci-dessus, la Corée soutient que la subvention doit être quantifiée et ajustée proportionnellement de manière à déterminer son effet possible sur le prix du produit prétendument subventionné (c'est-à-dire, la "marge due à l'effet de la subvention" qui doit être calculée à l'étape II décrite ci-dessus). Ensuite, comme il est expliqué à la sous-section d) ci-dessus, à l'étape III cette "marge due à l'effet de la subvention" sera ajoutée aux prix réels du produit subventionné pour calculer les "prix hypothétiques non subventionnés" des navires produits par le constructeur naval subventionné. Ces "prix hypothétiques non subventionnés" du constructeur naval subventionné sont nécessaires pour évaluer si les prix des constructeurs navals des CE, Membre plaignant, ont été déprimés ou les hausses de ces prix empêchées sous l'effet de la subvention.

Compte tenu de la procédure analytique décrite ci-dessus, il serait inexact de dire que le degré de subventionnement doit être nécessairement comparé au degré allégué d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix. La Corée se réfère à la section d) ci-dessus.

Une fois encore, la Corée tient à exprimer ses réserves quant à la possibilité d'un déplacement inapproprié de la charge de la preuve et voudrait également souligner les limites de la méthodologie proposée qui est élaborée en l'absence de comparaisons directes entre les prix.

- c) **Ou serait-il comparé au degré allégué d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix du produit de la partie plaignante? Quel est alors, le cas échéant, le lien logique entre le montant spécifique correspondant à la subvention qu'un pays donné peut accorder pour un produit donné et le degré auquel le prix du même produit fabriqué par un producteur d'un autre pays peut être affecté?**

La Corée considère que l'empêchement des hausses des prix ou la dépression des prix doit être démontré en ce qui concerne les prix des produits de la partie plaignante mais que l'établissement d'un lien de causalité exige qu'il soit également procédé à une enquête sur la dépression des prix/l'empêchement de hausses de prix pour les produits de la partie qui accorde la subvention. Comme indiqué à la sous-section b) ci-dessus et à la sous-section d) ci-dessus, cependant, la "marge" alléguée "de l'effet dû à la subvention" ne serait pas comparée directement avec le degré allégué d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix, mais sera considérée comme un facteur crucial pour déterminer le degré de l'empêchement de hausses de prix ou le degré de la dépression des prix.

Une simple allégation, comme celle mentionnée par les CE, concernant l'existence continue de capacités due au fait que le coût du service de la dette est couvert par la subvention, est insuffisante en l'absence d'enquête sur le lien de causalité, comme indiqué sous a) ci-dessus.

La Corée voudrait une fois de plus se référer au troisième rapport de la Commission des CE sur la situation de la construction navale dans le monde, dans lequel les CE indiquent les montants massifs de subventions accordés aux chantiers navals des CE au cours des décennies. Ces subventions atteignaient aussi récemment qu'en 1988, 28 pour cent sous forme de subventions d'exploitation directes, et n'ont été ramenées progressivement qu'à "seulement" 6 pour cent à l'heure actuelle. Comme la Commission l'a noté, ce n'était là qu'une forme de subventionnement. Il y avait aussi un subventionnement des exportations, un subventionnement de la recherche-développement, un subventionnement des injections de capitaux, un subventionnement régional, un subventionnement de la recherche-développement (qui atteint aujourd'hui 25 pour cent), un subventionnement de l'aide liée, etc. Ce n'est là que l'une des anomalies de l'étroite focalisation des CE sur le maintien de la capacité. La Commission elle-même a noté que les CE avaient maintenu une capacité trop importante et n'avaient pas procédé à des ajustements suffisants du point de vue de la compétitivité en raison de ce niveau constamment élevé de subventionnement. Si l'on considère la question du maintien de la capacité, en reprenant l'argument des CE, alors le lien de causalité est à rechercher bien davantage dans les subventions accordées par les CE que dans celles de tout autre Membre.

d) Comment, concrètement, le degré d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix est-il quantifié et exprimé?

La Corée soutient que l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix s'entend, en ce qui concerne chaque produit similaire identifié, de la marge en pourcentage de laquelle les hausses de prix des produits du Membre plaignant ont été empêchées ou de laquelle le prix a été déprimé, sous l'effet de la subvention. Pour déterminer le degré d'empêchement de hausses de prix ou le degré de dépression des prix, le Groupe spécial devrait analyser si la subvention accordée aux constructeurs navals subventionnés a eu pour effet d'empêcher les hausses de prix ou de déprimer dans une mesure notable les prix des constructeurs navals du Membre plaignant.

Pour déterminer s'il y a une dépréciation notable des prix ou un empêchement notable des hausses de prix, la Corée estime que le Groupe spécial devrait examiner tous les facteurs qui détermineront les prix. À cet égard, la Corée considère que l'examen du Groupe spécial pourrait comporter les étapes suivantes:

Étape 1: Il convient d'identifier les prix des "produits similaires" vendus par tous les constructeurs navals dont on estime qu'ils affectent les prix des "produits similaires" des constructeurs navals des CE:

- Les prix des produits similaires des constructeurs navals non subventionnés des CE doivent être déterminés à compter de la période précédant immédiatement l'octroi de la subvention pour toute la période la plus récente précédant le déclenchement de la procédure de règlement des différends.
- Les prix hypothétiques non subventionnés des produits similaires vendus par le constructeur naval soi-disant subventionné de Corée doivent être déterminés pour la même période. Ces prix hypothétiques peuvent être déterminés en majorant les prix réels du constructeur naval soi-disant subventionné de la "marge due à l'effet de la subvention" à compter de l'octroi de la subvention alléguée.
- Les prix des produits similaires non subventionnés en provenance d'autres Membres de l'OMC doivent également être déterminés pour la période précédant immédiatement l'octroi de la subvention alléguée et pour toute la période la plus récente précédant le déclenchement de la procédure de règlement des différends.

Étape 2: Tous les facteurs dont on estime qu'ils affectent les prix des constructeurs navals non subventionnés des CE doivent être évalués au regard de leur effet possible sur ces prix.

a) Facteurs du côté de la demande et de l'offre

- Étant donné que les prix sont déterminés par l'interaction de l'offre et de la demande, les facteurs constitutifs de la demande et de l'offre, respectivement, devraient être identifiés et évalués.
- Du côté de la demande, un facteur important peut être la tendance des nouvelles commandes. Si la demande a augmenté au-delà de la capacité des constructeurs navals présents sur le marché à fournir les produits, les prix auront augmenté tandis que si la demande a diminué par rapport au potentiel de production, les prix auront baissé.
- Du côté de l'offre, un facteur important est l'évolution des principaux facteurs de coût. Les prix des navires sont sensibles aux variations des coûts. Comme la Corée l'a

démontré, la baisse des prix dont il est fait état par les CE dans leur allégation coïncide avec la baisse du prix de l'acier et d'autres facteurs de coûts, ainsi qu'avec la dévaluation du won coréen. Dans un tel cas de figure, l'analyse de causalité devrait s'arrêter là. Si le recul du coût de production n'est pas suffisant pour expliquer toute l'évolution des prix, alors l'incidence réelle de la baisse des coûts doit être quantifiée avec précision et devrait être comparée avec d'autres facteurs de causalité.

- b) Incidence des prix d'autres constructeurs navals non subventionnés (qu'il s'agisse de constructeurs navals coréens ou de constructeurs navals de pays tiers)
- Si, en ce qui concerne chaque produit similaire, il y a un certain nombre de constructeurs navals non subventionnés qui disposent collectivement de parts de marché suffisantes pour pouvoir orienter ou influencer de manière substantielle la détermination des prix du marché, les prix pratiqués par ces constructeurs navals non subventionnés constitueront alors le plafond des prix qui peuvent être appliqués par les chantiers navals des CE, indépendamment de l'effet de la subvention alléguée en cause. Le lien de causalité dû à l'effet de la subvention alléguée est ainsi coupé.
- c) Incidences des prix des constructeurs navals subventionnés
- En l'absence de toutes autres causes mentionnées ci-dessus dont il est raisonnable de considérer qu'elles coupent le lien de causalité entre la subvention alléguée, d'une part, et l'empêchement allégué des hausses de prix et la dépression alléguée des prix, de l'autre, le Groupe spécial peut passer à l'analyse de l'effet de la subvention alléguée.
 - Premièrement, le Groupe spécial devrait examiner si le constructeur naval prétendument subventionné a la capacité d'orienter ou d'influencer de façon substantielle, en termes de part de marché ou d'une autre manière, les prix des produits similaires en vigueur sur le marché. Si la part de marché est insuffisante, ou si le constructeur naval n'a pas constamment maintenu une part de marché substantielle, il sera difficile de constater un lien de causalité en tant que tel.
 - C'est seulement si le constructeur naval subventionné a maintenu une part de marché suffisante pour orienter ou influencer de façon substantielle les prix du marché que le Groupe spécial devrait passer à l'examen de l'effet de la subvention sur les prix des constructeurs navals des CE. Le Groupe spécial peut comparer les prix hypothétiques non subventionnés des constructeurs navals prétendument subventionnés ("Prix A") avec les prix réels des constructeurs navals non subventionnés des CE ("Prix B").
 - Si le Prix A est supérieur au Prix B, on peut dire que le Prix B, c'est-à-dire les prix des constructeurs navals non subventionnés des CE, ont été empêchés de progresser jusqu'au niveau du Prix A. D'un autre côté, si le Prix B est égal ou inférieur au Prix A, on peut présumer que, de toute façon, indépendamment de l'effet de la subvention alléguée, les prix des constructeurs navals non subventionnés des CE auraient baissé (pas de dépression des prix) ou n'auraient pas augmenté (pas d'empêchement de hausses de prix).
 - Dans un tel cas, si la différence de prix n'est pas notable, le Groupe spécial devrait constater qu'il n'y a pas d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix dans une mesure "notable". D'un autre côté, si la différence est notable et si la "marge due à l'effet de la subvention" est également notable, le Groupe spécial peut constater que la subvention a eu pour effet d'empêcher des hausses de prix ou de déprimer les prix dans une mesure "notable".

- Dans les cas où l'effet de la subvention ou l'effet d'autres causes n'est pas décisif ou a une force égale, alors la quantité de l'effet de la subvention devrait être comparée avec les quantités totalisées de tous les autres facteurs, afin de déterminer si "l'effet de la subvention" considéré isolément était la cause de l'empêchement notable des hausses de prix ou de la dépression notable des prix.

La Corée voudrait de nouveau noter qu'elle a répondu de son mieux à cette question, mais rappelle que les CE ont exclu la sous-cotation des prix. Les CE ayant exclu un élément aussi crucial - qui est probablement présent dans l'approche exposée ci-dessus - il est inéquitable de demander à la Corée de construire d'entrée de jeu une approche analytique pour tenir compte de l'argument biaisé des CE. Cette charge devrait incomber aux CE; ainsi, la Corée réserve tous ses droits, quand bien même elle tente de répondre autant que possible aux questions du Groupe spécial à cet égard.

92. Sur quelle base faites-vous valoir que le Membre plaignant doit prouver individuellement l'effet de l'avantage allégué provenant de chaque subvention alléguée, et non l'effet combiné des subventions alléguées? Comment concilier cela avec, par exemple, l'approche qui consiste à calculer le taux de subventionnement de 5 pour cent au titre de l'article 6.1 de l'Accord SMC, aujourd'hui venu à expiration, et au sujet de laquelle le paragraphe 6 de l'Annexe IV disposait qu'"Aux fins de la détermination du taux global de subventionnement pendant une année donnée, les subventions accordées au titre de différents programmes et par des autorités différentes sur le territoire d'un Membre ser[ai]ent totalisées", ce qui semblait laisser entendre que c'était l'incidence globale des subventions en question qui était pertinente pour l'existence d'un préjudice grave? Comment dans la pratique un groupe spécial pourrait-il effectuer une telle analyse séparée des effets de chaque subvention prise individuellement?

La partie introductive de l'article 5 se réfère à "l'une quelconque des subventions". En outre, l'article 7.8 dispose que dans le cas où un rapport d'un groupe spécial ou de l'Organe d'appel est adopté dans lequel il est déterminé qu'"une subvention" a causé des effets défavorables pour les intérêts d'un autre Membre, le Membre qui accorde cette subvention doit éliminer les effets défavorables ou retirer la subvention. L'emploi de l'expression "l'une quelconque des subventions", corroboré par les références multiples à "la subvention" figurant à l'article 6.3, confirme que les effets d'une subvention doivent être examinés séparément pour chaque subvention. À cet égard, le libellé de l'article 6.1 a) et du paragraphe 6 de l'Annexe IV diffère de celui de l'article 6.3.

L'analyse décrite dans la réponse à la question n° 91 ci-dessus devrait être effectuée pour chaque subvention individuellement.

Comme la Corée l'a noté lors de la première réunion de fond, cela ne veut pas dire qu'après que chaque subvention a été évaluée individuellement, il n'est pas possible, afin de procéder à l'évaluation finale du lien de causalité, de calculer un total général des subventions pouvant donner lieu à une action. Toutefois, si elles ne sont pas désagrégées, la possibilité d'éliminer les effets défavorables d'une manière rationnelle quelconque conformément à l'article 7.8 ne peut pas se présenter. L'article 7.8 fournit un contexte important pour l'interprétation des articles 5 et 6 et n'est pas une disposition désincarnée qui ne doit être considérée qu'isolément au cours de la mise en œuvre. Le couper ainsi de son contexte serait contraire aux dispositions de l'article 31 de la Convention de Vienne. Au contraire, l'article 7.8 offre une intéressante illustration du caractère unique d'un différend concernant les effets sur le commerce examiné conformément aux règles de l'OMC. Parce qu'aucune autre disposition n'implique une démonstration des effets défavorables sur le commerce, aucune autre disposition n'autorise à limiter la mesure corrective à l'élimination des effets défavorables sur le commerce. Ainsi, pour comprendre ce qu'il y aurait lieu de faire pour réduire ultérieurement les effets défavorables sur le commerce, un groupe spécial devrait construire son dossier en allant du bas vers le haut, élément par élément, afin d'aboutir à un tout cohérent.

- 93. Faites-vous valoir que, dans une affaire comportant de multiples subventions pouvant donner lieu à une action, il y aurait un double comptage des effets s'il pouvait être démontré d'une certaine manière qu'en l'absence de l'une des subventions, les autres pourraient ne pas avoir causé d'effets défavorables? Sur quelles dispositions du texte de l'Accord SMC cette approche concernant les effets défavorables est-elle fondée?**

Non, il n'y a pas nécessairement double comptage en soi. En ce qui concerne la question posée par le Groupe spécial, la Corée est d'avis que dans le cas de subventions multiples pouvant donner lieu à une action, l'effet des subventions doit être totalisé afin de déterminer si, au total, elles causent des effets défavorables. Si une subvention est alors éliminée et que l'effet des subventions restantes n'est pas défavorable, aucune mesure corrective n'est alors nécessaire. Cette conclusion dérive de l'article 7.8.

La question du double comptage ne se pose que dans le cas où la même mesure fait l'objet d'une plainte simultanée au titre des Parties II et III de l'Accord SMC. La réponse à la question précédente montre pourquoi on aboutirait à un double comptage en combinant les subventions prohibées et les subventions pouvant donner lieu à une action. Aux fins de l'analyse de causalité, ajouter les subventions prohibées aux subventions pouvant donner lieu à une action reviendrait à inclure des subventions qui seront *de plein droit retirées* en vertu de l'article 4. Dès lors qu'elles seront retirées, elles ne devraient pas être considérées comme faisant partie des subventions accumulées examinées aux fins de l'analyse de causalité dans une affaire concernant les effets sur le commerce. Par exemple, si c'étaient ces subventions qui faisaient pencher la balance dans le sens d'une constatation positive, alors l'article 7 deviendrait caduc parce que les subventions prohibées doivent être retirées conformément à l'article 4. Il n'y aurait donc pas d'effets défavorables sur le commerce qu'il y aurait lieu de corriger et, par conséquent, aucune base pour la constatation initiale positive. La jurisprudence indique tout à fait clairement qu'un traité ne peut pas être interprété d'une manière qui rend une de ses parties *inutile*.

- 94. Veuillez donner des exemples de marchés récents concernant des porte-conteneurs, transporteurs de produits/produits chimiques, et/ou transporteurs de GNL qui ont été remportés par des chantiers navals coréens dont les CE n'allèguent pas qu'ils ont reçu des subventions, et indiquer ceux pour lesquels, à votre avis, au moins un chantier naval des CE était parmi les concurrents.**

Étant donné que les chantiers navals de la Corée et de l'UE se concentrent sur des catégories de produits différentes, les chantiers coréens, qu'ils aient ou non été subventionnés selon les allégations des CE, n'ont pas été en concurrence avec des chantiers navals de l'UE sur de nombreux projets. Comme exemple récent de concurrence entre chantiers coréens et chantiers de l'UE, on pourrait citer les appels d'offres de Gaz de France (GDF) concernant un transporteur de GNL. Pour cette commande, cinq chantiers navals (Mitsui, Chantiers de l'Atlantique, Daewoo-SME, Samsung et Hanjin) ont soumissionné, et les Chantiers de l'Atlantique ont obtenu la commande, grâce aux subventions d'un montant substantiel accordées par les CE.

Pour plus de détails sur cette transaction douteuse, veuillez-vous référer aux articles parus dans la presse, qui sont présentés ci-joint en tant que pièce n° 67 de la Corée.

II. QUESTIONS AUX DEUX PARTIES

- 95. L'article 11-2 des Lignes directrices sur les intérêts et les commissions (modifiées) (pièce n° 13 des CE) dispose que "[RCC: omis dans la version publique].**

- a) **Question à la Corée: Cela donne-t-il à penser que la KEXIM estime que les marchés financiers étrangers constituent un point de repère du marché approprié? Veuillez expliquer.**

Comme indiqué dans la réponse de la Corée à la question n° 77 du Groupe spécial, la KEXIM opère principalement sur le marché financier coréen en termes de clients et d'établissements financiers concurrents. En conséquence, la Corée est d'avis que le point de repère du marché approprié pour les taux d'intérêt de la KEXIM est le marché coréen. Le fait que la KEXIM peut ajuster les taux de base d'un montant marginal, en tenant compte des tendances des marchés financiers intérieurs ou étrangers conformément à l'article 11-2, ne corrobore pas l'idée, en lui-même et à lui seul, que les taux d'intérêt globaux de la KEXIM doivent être comparables aux taux d'intérêt appliqués par les établissements financiers étrangers.

- b) **Question aux CE: Quelle incidence, le cas échéant, cette disposition a-t-elle sur l'argument des CE selon lequel la KEXIM n'est pas tenue d'agir sur la base de principes commerciaux? Veuillez expliquer.**

96. **La note de bas de page 5 de l'Accord SMC peut-elle être utilisée pour justifier une interprétation *a contrario* du point j) et du premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation? Veuillez expliquer.**

Oui, de l'avis de la Corée, des "refuges", existent effectivement si l'on se fonde sur une interprétation des points j) et k) lus à la lumière de la note de bas de page 5 et du contexte plus large de l'Accord SMC. Si certains ont tenté de soutenir que les déclarations de l'Organe d'appel à cet égard dans "*Brésil – Aéronefs*" (*article 21:5 – Canada*)²⁰ sont de simples opinions incidentes et ne signifient rien, la Corée n'est pas d'avis que les vues de l'Organe d'appel doivent être considérées avec autant de légèreté. En fait, il est clair que toute autre interprétation risque de vider de leur sens le point j) et le premier paragraphe du point k).

De l'avis de la Corée, une interprétation parfaitement harmonieuse du texte plus large du traité apparaît si l'on adopte une interprétation *a contrario* de ces dispositions. Premièrement, le libellé tant du point j) que du point k) implique que la question pertinente est de savoir si les programmes en question couvrent les frais de la gestion de ces programmes supportés par les pouvoirs publics.²¹ Si certains ont dit craindre que cette interprétation ne porte, d'une certaine manière, atteinte au critère, énoncé à l'article 1.1 b), de l'avantage pour le bénéficiaire, ce n'est aucunement le cas. C'est ce qui ressort clairement du libellé de la note de bas de page 5 qui dispose que: "Les mesures désignées dans l'Annexe I comme ne constituant pas des subventions à l'exportation ne sont pas *prohibées* en vertu de cette disposition, ni d'aucune autre disposition du présent accord." (pas d'italique dans l'original) Ce libellé peut être comparé au libellé de l'article 8.1 qui identifiait les subventions qui "seront considérées comme *ne donnant pas lieu à une action*" (pas d'italique dans l'original). Ainsi, comme on peut le voir, tout ce que fait la note de bas de page 5 c'est établir que les mesures qui ne sont pas des subventions à l'exportation en vertu de l'Annexe I ne sont pas considérées comme des subventions prohibées. Cette disposition constitue un refuge en ce qui concerne la Partie II seulement et est absolument dénuée de pertinence pour l'analyse de l'avantage.

Pour poser le problème autrement, si l'avantage pour le bénéficiaire est établi conformément à l'article 1.1 b) et qu'il est satisfait aux autres éléments des divers critères, alors il y a une subvention. La question demeure de savoir si la subvention est prohibée ou peut donner lieu à une action. Tout ce que fait la note de bas de page 5 - lue conjointement avec le libellé du point j) et du premier paragraphe du point k) - c'est établir que ces subventions ne sont pas prohibées. Elle ne dit rien sur le point de savoir si elles peuvent donner lieu à une action. Si l'intention avait été d'aller au-delà, les

²⁰ Rapport de l'Organe d'appel dans *Brésil – Aéronefs* (*article 21:5 – Canada*), paragraphes 80 et 81.

²¹ *Canada – Produits laitiers* (*article 2:5 – Nouvelle-Zélande et États-Unis*), paragraphe 93.

rédacteurs auraient utilisé dans la note de bas de page 5 l'expression "ne donnant pas lieu à une action" comme ils l'ont fait à l'article 8.1. Les refuges peuvent offrir un abri, mais ils ne recouvrent pas tout.

En fait, la présente affaire offre elle-même un bon exemple à cet égard. Les CE ont fait valoir que les mesures prises par la KEXIM sont à la fois des mesures prohibées et des mesures pouvant donner lieu à une action. Les refuges les mettraient à l'abri d'une attaque au titre de la Partie II, mais sont dénués de pertinence aux fins de l'analyse au titre de la Partie III. Ainsi, même après l'application du concept de refuge, les CE pourraient encore faire valoir leurs plaintes concernant les subventions alléguées de la KEXIM en invoquant la Partie III. À cet égard, il vaut la peine de rappeler que la Corée n'a pas soutenu que les CE ne peuvent pas prétendre que les mesures prises par la KEXIM sont des mesures pouvant donner lieu à une action. Plutôt, la Corée a seulement soutenu que ces mesures ne peuvent pas être considérées par le Groupe spécial à la fois comme des mesures qui sont simultanément prohibées et peuvent donner lieu à une action, parce que cela aboutirait à un double comptage dans l'examen d'un préjudice grave.

97. Quel est le sens de l'expression "avantage important" figurant dans le premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation?

L'expression "avantage important" se réfère au point de savoir si la mesure en question procure à l'exportateur un avantage quelconque par rapport à un "point de repère du marché" approprié.²²

L'Organe d'appel a souligné dans *Brésil - Aéronefs* qu'on ne peut pas ignorer le terme "important" qui figure au paragraphe premier du point k).²³ Ce terme doit logiquement signifier quelque chose de plus que le terme avantage employé à l'article 1.1. Bien entendu, il faut faire observer que le problème de l'"avantage" conduit à poser une question sur le point de savoir par rapport à quoi l'avantage existe. S'il s'agit simplement d'un avantage par rapport à ce qui serait autrement accessible au bénéficiaire, alors cet avantage est simplement redondant, comme l'a noté l'Organe d'appel. Cela implique donc nécessairement qu'il ne peut pas s'agir d'un taux qui confère au bénéficiaire un avantage concurrentiel significatif par rapport à d'autres vendeurs, mais que ce taux doit conférer un avantage concurrentiel dans la perspective de l'acheteur.

98. Sur le plan juridique, la définition des crédits à l'exportation utilisée par l'OCDE dans le contexte de l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation régit-elle le sens de cette expression figurant dans le premier paragraphe du point k) de la Liste exemplative de subventions à l'exportation? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Les expressions ne sont pas identiques. Le deuxième paragraphe du point k) prévoit une exception très spécifique à la règle énoncée dans le premier paragraphe. Cette exception s'applique effectivement à un nombre très limité de Membres qui sont aussi membres de l'OCDE et se trouvent dans des circonstances très spécifiques décrites dans le deuxième paragraphe. À cet égard, il conviendrait de noter que l'expression complète employée dans le premier paragraphe est "crédit à l'exportation", tandis que l'expression complète employée dans le deuxième paragraphe est "crédit

²² Dans *Brésil - Aéronefs*, l'Organe d'appel a noté qu'une situation où le taux d'intérêt net serait supérieur au TICR pertinent offrirait un exemple d'avantage important. Cependant, le fait que le TICR ne constituait qu'un exemple et n'était pas le point de référence exclusif à utiliser pour déterminer les critères relatifs au marché a été de nouveau souligné par l'Organe d'appel dans ce différend au cours de la procédure au titre de l'article 21.5. L'Organe d'appel a noté que le TICR correspond à certaines conditions du marché dans une monnaie particulière à un moment particulier et ne correspond pas, en fait, aux taux offerts sur le marché. Ainsi, le TICR n'est pas le seul critère relatif au marché. *Brésil - Aéronefs* (article 21:5 - Canada) paragraphe 64.

²³ *Brésil - Aéronefs*, paragraphe 177.

officiel à l'exportation" qui renvoie aux accords très spécifiques de l'OCDE décrits plus loin dans le deuxième paragraphe. Comme c'est généralement le cas, les exceptions devraient être strictement interprétées et il n'y a par conséquent pas de raison pour que la portée de l'expression employée dans le paragraphe du dispositif soit limitée par la définition d'une exception restreinte spécifique.

Cette conclusion découle également de l'analyse présentée en réponse à la question précédente où il a été démontré que l'Organe d'appel n'a pas constaté que le libellé du premier paragraphe était limité dans sa portée par les termes de l'OCDE appliqués conformément à l'exception énoncée dans le deuxième paragraphe. Ainsi, de même que le TICS ne constitue pas, au premier paragraphe, le seul point de repère du marché pertinent pour déterminer l'existence d'un avantage important, de même, au deuxième paragraphe, la référence au "crédit officiel à l'exportation" faisant l'objet de l'Arrangement de l'OCDE ne peut pas être considérée comme déterminante pour la définition du "crédit à l'exportation" visé au premier paragraphe.

99. Pourriez-vous nous indiquer les raisons sur lesquelles se fonde votre définition des crédits à l'exportation et des garanties du crédit à l'exportation? Un crédit à l'exportation doit-il toujours être un crédit accordé à l'acheteur par l'exportateur ou un établissement financier, et une garantie du crédit à l'exportation doit-elle toujours être la garantie d'un tel crédit? Les PSL sont des prêts accordés par la KEXIM au constructeur naval, et non à l'acheteur. Les APRG sont des garanties accordées par la KEXIM à l'acheteur, non pas pour garantir un crédit octroyé à l'acheteur par l'exportateur ou un établissement financier privé, mais pour garantir qu'un paiement anticipé versé par l'acheteur à l'exportateur sera remboursé dans le cas d'un défaut contractuel. Cela exclut-il les APRG et PSL du champ des crédits à l'exportation/garanties du crédit à l'exportation?

Veillez-vous reporter aux réponses aux questions n° 60, 97 et 98. En ce qui concerne le point j), il est clair que les définitions des termes pertinents ne devraient pas être limitées aux garanties accordées aux seuls acheteurs. La référence, dans la deuxième phrase du point j), aux garanties contre les hausses de coût implique une référence au vendeur, car c'est la partie qui supporte généralement le risque d'une hausse des coûts, tandis que l'acheteur supporte généralement le risque d'une hausse des prix. Au strict minimum, la référence aux coûts implique que les garanties en question au point j) peuvent s'appliquer aux deux extrémités de la transaction et ne se limitent pas aux seuls acheteurs.

En ce qui concerne le point k), il semblerait qu'il n'y a pas de raison de supposer que l'interdiction énoncée dans le premier paragraphe du point k) devrait être plus limitée que celle qui est énoncée au point j). Comme indiqué dans les réponses aux deux questions précédentes, la référence indirecte à l'OCDE dans l'exception restreinte et tout à fait spécifique énoncée dans le deuxième paragraphe du point k) ne peut pas logiquement être interprétée comme signifiant que les termes utilisés dans les règles positives plus larges ont le même sens restreint. La façon dont l'Organe d'appel s'est référé à l'utilisation du TICS - comme n'étant qu'un point de repère possible du marché plutôt que le point de repère exclusif - corrobore cette conclusion.

Au demeurant, l'effet économique des crédits et des garanties peut être le même selon que les garanties ou les crédits sont accordés à l'acheteur ou au vendeur. Il n'y a dans le libellé des points j) et k) rien qui implique une restriction économiquement aussi absurde qui en limiterait la portée.

100. Dans l'affaire *Indonésie – Automobiles* (le seul rapport de groupe spécial distribué à ce jour qui traite d'allégations relatives à un préjudice grave), le Groupe spécial a appliqué une approche "en l'absence de" lorsqu'il a analysé les allégations concernant le détournement d'importations ou l'entrave à des importations sur le marché indonésien. En particulier, le Groupe spécial a posé la question de savoir si, "en l'absence" des subventions, les volumes des ventes et/ou les parts de marché des parties plaignantes sur

le marché indonésien soit n'auraient pas diminué, soit auraient augmenté davantage que cela n'avait été le cas effectivement.

- a) **Une approche analogue serait-elle appropriée ici? Concrètement, dans l'évaluation des allégations relatives à l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix, le Groupe spécial devrait-il chercher à répondre à la question de savoir si, en l'absence des subventions, les prix en question soit n'auraient pas diminué soit auraient augmenté davantage que cela n'a été le cas effectivement?**

Le Groupe spécial dans *Indonésie - Automobiles* a utilisé un critère "en l'absence de", dans une affaire concernant un détournement d'importations ou une entrave à des importations, ce critère étant particulièrement pertinent dans le cas d'une entrave. Dans le présent différend, le Groupe spécial examine ce qui s'est effectivement passé sur le marché et non que ce qui se serait passé en cas d'établissement éventuel ou d'entrée éventuelle sur le marché. La Corée hésite donc quelque peu à approuver un critère qui a été appliqué dans un contexte différent sans savoir précisément ce que le Groupe spécial a en vue dans ce contexte. La Corée estime que l'approche qu'elle a décrite dans la réponse à la question n° 91 ci-dessus est beaucoup plus nuancée qu'une approche stricte "en l'absence de", mais si c'est ce que le Groupe spécial a en vue en établissant une analogie avec ce critère (ce qui n'est pas la même chose que l'adopter tel qu'appliqué), alors l'étiquette pourrait peut-être être utilisée.

De toute évidence, aucun critère "en l'absence de" ne peut être appliqué sans que les subventions en question aient été quantifiées avec précision, et non seulement les CE ne l'ont pas fait, mais elles ont expressément refusé de le faire. Les CE ont lancé quelques chiffres globaux sans justification aucune et ont affirmé qu'elles n'avaient aucune obligation de communiquer quoi que ce soit, y compris ces assertions. Encore une fois, quelle que soit l'étiquette utilisée, la Corée estime que l'approche qu'elle suggère dans la réponse à la question n° 91 exige que ce soit spécifiquement la subvention qui a eu pour effet de déprimer les prix ou d'empêcher des hausses de prix dans une mesure notable, mais elle n'exclut pas non plus une analyse du point de savoir si d'autres facteurs ont pu déprimer les prix ou empêcher des hausses de prix dans une mesure notable. Assurément, une évaluation de ces autres facteurs est en faite requise.²⁴ À cet égard, l'évaluation nécessitera dans une très large mesure une évaluation cas par cas. Ainsi, par exemple, lorsque des produits similaires non subventionnés détiennent une part importante du marché du produit similaire et que les prix de ces produits non subventionnés ont baissé d'une manière substantielle au cours de la période considérée sans qu'il soit possible de démontrer que ces prix ont suivi l'évolution des prix des produits soi-disant subventionnés, de l'avis de la Corée, il ne sera pas possible de conclure que la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix est le résultat spécifique de la subvention alléguée.

- b) **Dans l'affirmative, quels types de considération le Groupe spécial devrait-il prendre en compte pour essayer de déterminer quels mouvements des prix auraient eu lieu en l'absence des subventions alléguées? Dans la négative, pour quelles raisons, et quelle autre approche devrait être adoptée?**

La Corée se réfère à l'approche qu'elle a présentée dans la réponse à la question n° 91 ci-dessus.

²⁴ La Corée note que les CE ont prétendu lors de la première réunion de fond que la Corée reconnaissait qu'il n'y avait pas d'autres facteurs dans l'affaire à l'examen. (Voir la déclaration orale des CE, paragraphe 120.) Un examen de la section de la première communication écrite de la Corée citée par les CE montre clairement que la Corée a utilisé à ce stade l'expression "autres facteurs" pour se référer aux autres éléments énumérés à l'article 6.3. L'utilisation du terme "facteurs" dans ce passage de la communication de la Corée n'était pas la plus appropriée, mais le contexte plus large montre clairement que la Corée n'est en aucune manière d'accord avec les CE pour estimer que d'autres facteurs commerciaux que les subventions coréennes alléguées sont, en l'espèce, pertinents. C'est tout le contraire.

101. Le mot "peut" figurant dans la partie introductive de l'article 6.3 signifie -t-il que celui qui se plaint d'un "préjudice grave" doit prouver quelque chose de plus que l'existence d'un empêchement de hausses de prix/d'une dépression des prix?

- a) **Dans l'affirmative, que doit prouver le plaignant outre l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, et sur quelle disposition du texte de telles prescriptions additionnelles se fondent-elles?**
- b) **Dans la négative, que signifie le mot "peut"?**

L'insertion du terme "peut" ne signifie pas que quelque chose d'autre *doit* être démontré. Mais, également, elle ne signifie pas que démontrer la présence d'un élément conduit *automatiquement* à une constatation de l'existence d'un "préjudice grave," et, par implication, quelque chose de plus pourrait être nécessaire pour établir l'existence d'un préjudice grave, comme semble l'indiquer l'emploi du mot "may" ("peut") dans la partie introductive de l'article 6.3.

Comme indiqué dans la réponse de la Corée à la question n° 89 a), le mot "peut", tel qu'il est employé dans la partie introductive de l'article 6.3, n'est pas synonyme de "permis" comme les CE l'ont fait valoir lors de la première réunion de fond. De l'avis de la Corée, ce point peut être clairement établi par une simple lecture du texte de l'article 6.3, conformément au sens ordinaire des mots employés et dans leur contexte.

Le mot "may" ("peut") est défini, notamment, comme signifiant "might ..." ou "possibility ..." ²⁵ ("pourrait ... possibilité ..."). Dans certains cas le mot peut effectivement signifier "permis" comme il est suggéré par les CE. Mais l'interprétation des CE ne s'applique pas dans le contexte de l'article 6.3. La partie introductive de l'article 6.3 dit ce qui suit:

Un préjudice grave ... peut apparaître dès lors qu'il existe l'une ou plusieurs des situations ci-après ...

Si le mot "may" ("peut") est interprété dans ce contexte comme signifiant "permitted" (permis) plutôt que "might" (pourrait) ou "possible" (possible), la phrase n'a plus de sens. On ne peut pas logiquement dire qu'un préjudice grave "is "permitted to arise" (qu'il est permis qu'un préjudice grave apparaisse". Dans le contexte de la partie introductive, il semble plutôt que l'intention claire des rédacteurs ait été que le mot "may" ("peut") se lise comme signifiant "might" (pourrait) ou "possibly" (éventuellement) (par exemple, "un préjudice grave pourrait apparaître ...").

On peut trouver un autre argument à l'appui de cette interprétation en comparant le mot "may" ("peut") figurant à l'article 6.3) avec le mot "shall" ("sera") employé à l'article 6.1 (venu à expiration). L'article 6.1 dispose ce qui suit:

Un préjudice grave au sens du paragraphe c) de l'article 5 sera réputé exister ...

La Corée note que dans le contexte de l'article 6.1, le mot "shall" ("sera") se réfère à la conclusion qu'un préjudice grave sera "réputé" exister ou qu'il sera "déterminé" qu'il existe un préjudice grave, dans les situations décrites dans les alinéas a) à d). En revanche, les mots "may arise" ("peut apparaître"), à l'article 6.3, ne font pas référence à une détermination. Ils se réfèrent plutôt à la possibilité qu'une situation pourrait (ou pourrait ne pas) apparaître si les circonstances décrites dans les alinéas a) à d) de cet article sont établies. Si les rédacteurs avaient voulu que le mot "may" ("peut") signifie "permitted" ("permis") dans ce contexte, il eut été plus approprié de libeller

²⁵ The New Shorter Oxford English Dictionary.

cette disposition en disant qu'un préjudice grave "peut être réputé exister" dans les circonstances décrites dans les alinéas a) à d).

La conclusion devrait donc être que si l'article 6.1 se réfère à des situations dans lesquelles un préjudice grave est automatiquement "réputé" exister, la partie introductive de l'article 6.3 indique clairement que celui-ci se réfère à des situations où un préjudice grave "pourrait" exister, ou par implication, pourrait ne pas exister. La partie introductive indique donc clairement qu'une constatation de l'existence d'un préjudice grave n'est pas automatique, même si l'existence d'un empêchement des hausses des prix/d'une dépression des prix est démontrée. Il faudrait également noter qu'étant donné que le mot "peut" figure dans la partie introductive de l'article 6.3, cette interprétation s'applique à tous les alinéas de l'article 6.1.

L'emploi de l'expression "l'une ou plusieurs" dans la partie introductive de l'article 6.3 confirme une nouvelle fois que l'existence d'un seul facteur n'entraîne pas *ipso facto* une constatation positive de l'existence d'un préjudice grave.

Dans ce contexte, s'agissant de savoir ce qu'il pourrait être nécessaire de prouver, hormis l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, pour établir l'existence d'un préjudice grave, la Corée voudrait tout d'abord rappeler que l'article 5 c) se réfère au préjudice grave causé aux "intérêts" d'un "Membre". Comme la Corée l'a noté, on peut présumer qu'il y avait une raison pour choisir le terme "intérêts" plutôt que le terme "dommage", et cela implique clairement quelque chose de plus que le seul "tort" allégué causé à une ou à des branche[s] de production spécifique[s], car les "intérêts" d'un Membre sont nécessairement plus larges et ne se limitent pas seulement à cet aspect. Dans ce contexte, la constatation selon laquelle des subventions ont eu pour effet d'empêcher des hausses de prix ou de déprimer les prix en ce qui concerne un produit similaire particulier peut, ou ne peut pas, atteindre à elle seule le niveau d'un tort se traduisant par un préjudice grave causé aux "intérêts" plus larges du Membre concerné. Selon cette interprétation, les CE doivent démontrer, et le Groupe spécial devrait constater, non seulement l'existence d'une dépression des prix, mais aussi que le tort causé aux intérêts des CE par les subventions faisant l'objet de la plainte a atteint le degré requis.

Les CE n'ont cependant fourni aucune base à l'appui d'une telle constatation. Les CE n'abordent pas la question de savoir quels intérêts des CE sont censés avoir subi un préjudice grave et comment cela aurait pu se produire. Aucun élément de preuve n'est fourni quant à la situation de la branche de production ou des "branches de production" des CE. Au demeurant, les CE n'ont fourni aucun élément de preuve quant au niveau du subventionnement allégué. Sans de tels éléments de preuve, il est impossible, de l'avis de la Corée, de rendre une détermination établissant que d'éventuelles subventions, même s'il est constaté qu'elles existent, ont causé aux intérêts des CE un tort atteignant le niveau requis. La Corée voudrait aussi rappeler que les CE n'ont pas établi l'existence d'un lien de causalité entre les subventions alléguées et le préjudice grave qu'elles auraient subi. La Corée considère que ce sont là quelques-uns des facteurs supplémentaires qui devraient être pris en compte pour apporter la preuve de l'existence d'un préjudice grave. La Corée estime que d'autres facteurs pourraient être pris en considération et que cette liste n'est pas nécessairement exhaustive. La Corée voudrait finalement rappeler que l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix ne sont que deux indicateurs de l'existence d'un dommage important, au sujet duquel l'article 15.2 précise "qu'un seul ni même plusieurs de ces facteurs ne constitueront pas nécessairement une base de jugement déterminante". Il semblerait donc que l'existence de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix, si elle n'est pas à elle seule décisive dans le contexte du critère moins strict du "dommage important", ne devrait pas non plus être déterminante au regard du seuil beaucoup plus élevé du "préjudice grave" de l'article 6.3 c).

- b) **La Corée renvoie à la partie a) ci-dessus de sa réponse concernant la signification du mot "peut" tel qu'il figure dans la partie introductive de l'article 6 3).**

102. Dans leurs arguments concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix, les CE ont mis l'accent sur les facteurs du côté de la demande. La Corée, par contre, a mis l'accent sur les facteurs du côté de l'offre. N'est-il pas plus correct de considérer ensemble les deux aspects? Veuillez expliquer l'incidence d'une telle approche sur votre argument concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix.

La Corée n'accepte pas les prémisses de cette question. En fait, c'est le contraire qui semble être le cas. Les CE ont presque exclusivement tenu compte du volet de l'offre pour appuyer leur argument selon lequel il n'y a pas de produit similaire parce que pratiquement n'importe quel chantier peut construire n'importe quel navire (ce qui est, bien entendu, inexact). La Corée a examiné très en détail la question de la capacité parce que c'est nécessairement tout ce qui reste de l'analyse de causalité des CE dès lors qu'elles ont limité leurs allégations d'une manière aussi drastique. La Corée a souligné qu'il est extrêmement difficile de démontrer l'existence d'un lien de causalité sur une base aussi étroite, en particulier lorsqu'une grande partie de la capacité mondiale est constituée par les chantiers navals inefficients et anti-économiques des CE qui ont été maintenus en activité pendant des décennies grâce à d'énormes subventions, comme la Commission l'a reconnu dans son troisième rapport sur la construction navale dans le monde. En fait, les difficultés alléguées de la branche de production des CE font apparaître une intéressante corrélation avec la réduction forcée de ces subventions depuis le début des années 90 où les CE ont commencé à réduire les subventions d'exploitation directes à partir du niveau astronomique de 28 pour cent. Cette corrélation est beaucoup plus forte que tout lien allégué avec les événements résultant de la crise financière systémique de la fin des années 90. La Corée n'a mis l'accent sur le volet de l'offre que pour mettre en évidence l'absence de toute base probante et de tout fondement logique à l'appui de l'approche des CE.

De l'avis de la Corée, en ce qui concerne la définition du "produit similaire" utilisée dans l'*Accord SMC*, l'approche du "marché concurrentiel" utilisée par les CE sur la base de la substituabilité au niveau de l'offre n'est pas acceptable. Cependant, la Corée admet que, dans la conduite de l'analyse de causalité, tous les éléments qui contribuent à la détermination des prix des navires doivent être pris en considération, tant du côté de l'offre que du côté de la demande. C'est l'objet de sa réponse à la question n° 91 a) ci-dessus, ainsi que des paragraphes 522 à 527 de sa première communication écrite. Pour évaluer le lien de causalité entre toute subvention alléguée et une dépression notable des prix ou un empêchement notable des hausses de prix, tous les facteurs du côté de l'offre et du côté de la demande devraient être pris en considération, y compris l'accroissement des commandes, le taux de fret ou les coûts de production, comme le soutiennent les CE. Cependant, ces éléments ne sont pas à eux seuls suffisants et des facteurs comme la surcapacité, le savoir-faire des constructeurs, les modalités de paiement, les créneaux disponibles, le délai de livraison et les changements intervenus dans la structure de la demande doivent aussi entrer en ligne de compte. L'évaluation du lien de causalité est axée sur les faits, doit être conduite dans une optique globale et doit s'effectuer cas par cas.

ANNEXE D-4

RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS POSÉES PAR LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

(22 mars 2004)

I. QUESTIONS À LA CORÉE

1. Aux paragraphes 4 à 8 de sa déclaration orale, la Corée a évoqué à de nombreuses reprises la "contagion financière". Comment la "contagion" a-t-elle touché d'une façon différente les trois chantiers navals qui ont fait faillite et ceux qui ont survécu?

L'incidence de la "contagion financière" sur les chantiers navals coréens a varié en fonction de la situation financière ou commerciale de chaque chantier. Par exemple, Daewoo a été plus gravement touché par la contagion que les autres grands chantiers navals coréens car il détenait une part importante d'actifs qui n'étaient pas en exploitation du fait d'investissements dans d'autres entreprises affiliées au groupe Daewoo, telles que Daewoo Motor. Les difficultés qu'a rencontrées Daewoo Motor avec différents investissements, tels que son usine polonaise de construction automobile, sont bien connues.

Toutefois, la vraie raison pour laquelle la Corée a fait référence à cette contagion financière est indiquée aux paragraphes 8 et 9 de sa déclaration orale. La Corée voulait en particulier insister sur les faits suivants:

- la contagion financière a d'abord touché les banques, entraînant un grave resserrement du crédit de sorte que les fonds nécessaires à la reconduction des prêts ont fait défaut;
- le gouvernement coréen a utilisé des fonds du FMI pour fournir des liquidités aux banques;
- ces apports de fonds étaient assujettis à des conditions, qui exigeaient des banques qu'elles renforcent leur solidité financière, qu'elles réduisent l'encours de leurs créances douteuses et qu'elles respectent les ratios de la BRI; par conséquent, elles devaient faire en sorte que toutes les opérations de restructuration d'entreprises soient effectuées conformément à des principes tenant compte du marché, y compris en maximisant le rendement de leurs créances.

Ces faits en tant que tels contredisent l'allégation des CE selon laquelle les banques coréennes ont eu un comportement d'une certaine façon inacceptable pendant le processus de restructuration, en subventionnant les entreprises insolubles.

2. La Corée signale que les chantiers des CE ont récemment produit des navires plus petits que les chantiers coréens (graphiques figurant au paragraphe 10 et observations de la Corée au sujet des différentes tailles et des différents types de navires des CE et de la Corée figurant au paragraphe 13). Cela va-t-il dans le sens de l'exposé présenté par la Corée à la dernière réunion de l'OCDE, où elle a expliqué que les chantiers pouvaient facilement passer d'un navire à un autre?

À la dernière réunion de l'OCDE, début mars 2004, des experts du droit de la concurrence et des hauts fonctionnaires ont débattu de la question de savoir si un constructeur naval unique pouvait acquérir une position dominante (ou un pouvoir monopolistique) sur le marché mondial de la construction navale du point de vue du "droit de la concurrence". À cette réunion, les experts coréens ont expliqué que, pour déterminer la possibilité de "position dominante sur le marché", il fallait tout d'abord définir le "marché du produit" pertinent ainsi que le "marché géographique". Toutefois, ces discussions ont eu lieu dans un contexte très différent, qui n'avait rien à voir avec les définitions du "produit similaire" de l'OMC.

Comme le montrent les paragraphes 10 à 13 de la première communication écrite de la Corée, il existe des éléments de preuve empiriques montrant que les constructeurs navals de la Corée et ceux de l'UE opèrent dans des segments correspondant à des produits et à des tailles très différents. En conséquence, le domaine dans lequel ils entrent en concurrence est au mieux marginal. Cette divergence n'est pas passagère mais plutôt structurelle, car elle est due à l'évolution de la structure de la demande et aux différences entre les chantiers navals de la Corée et ceux de l'UE pour ce qui est de la taille des bassins, des avantages techniques et des avantages sur le plan des coûts.

3. Dans leur déclaration orale présentée aujourd'hui, les CE ont supposé un système selon lequel le Ministre de la promotion des exportations d'un Membre de l'OMC serait habilité à accorder toute somme qu'il juge nécessaire pour faire en sorte qu'un exportateur remporte un contrat contre des concurrents étrangers s'il considère que cela est dans l'intérêt national. La Corée estimerait-elle que ce système serait entièrement compatible avec l'article 3 de l'Accord SMC?

La Corée estime qu'un système qui permet au Ministre, sans le lui imposer, d'accorder une somme pour faire en sorte qu'un exportateur obtienne un contrat spécifique ne serait pas nécessairement incompatible avec l'article 3 de l'Accord SMC. Il serait encore nécessaire de déterminer si, compte tenu de la situation particulière du bénéficiaire, cette somme a été accordée sous une forme et dans des conditions qui en feraient une contribution financière au sens de l'article 1.1 a) 1) de l'Accord SMC, conférant un avantage au sens de l'article 1.1 b) de l'Accord.

4. La Corée estime-t-elle qu'un organisme ne peut pas être considéré comme étant un "organisme public", ou qu'un organisme des pouvoirs publics ne peut pas être considéré comme étant les "pouvoirs publics" s'il fournit des biens ou des services dans des conditions de concurrence?

La Corée soutient que la simple détention, par les pouvoirs publics, d'actions ou d'une participation majoritaire dans un organisme et la poursuite d'un objectif de politique publique ne suffisent pas pour qualifier un tel organisme de public dans les cas où il intervient sur le marché en même temps que des organismes privés, en tenant compte des lois du marché.

5. La Corée estime-t-elle que le même établissement peut être un "organisme public" pour certaines de ses activités et un "organisme privé" pour d'autres activités? Dans l'affirmative, comment cette opinion est-elle étayée par l'article 1.1 de l'Accord SMC?

Oui, la Corée soutient que cela peut être le cas. L'article 1.1 a) vise à couvrir toutes les contributions financières, qu'elles soient conférées par un organisme public conformément à l'article 1.1 a) 1) i) à iii) ou par des organismes privés à qui les pouvoirs publics ont ordonné de le faire, ou qu'ils ont chargé de le faire, conformément à l'article 1.1 a) 1) iv). La jurisprudence a indiqué que les dispositions visaient à être exhaustives et que la seule différence tenait à l'auteur de la contribution financière plutôt qu'aux fonctions. Par conséquent, pour les fonctions pour lesquelles un organisme ne peut pas être considéré comme un "organisme public", il pourrait toujours être considéré comme un "organisme privé" si les pouvoirs publics lui avaient ordonné d'agir ou l'avaient chargé de le faire.

6. Selon vous, la KEXIM est-elle un "organisme spécialisé contrôlé par" les pouvoirs publics coréens au sens des points j) et k) de l'Annexe I ou un "organisme spécialisé agissant sous [l']autorité" des pouvoirs publics coréens au sens du point k)?

La KEXIM n'est ni un "organisme public" ni un organisme privé à l'égard duquel il y a eu action de "charger ou d'ordonner" de la part des pouvoirs publics coréens, au sens où ces termes sont utilisés à l'article 1.1 de l'*Accord SMC*. La Corée relève que les CE n'ont formulé aucune allégation selon laquelle la Corée avait agi d'une manière incompatible avec les termes des points j) ou k) de l'Annexe I. La question de l'applicabilité de ces points ne se pose qu'en tant que refuge possible si l'on adopte la lecture *a contrario* suggérée par la note de bas de page 5 et le sens courant du libellé des points j) et k), premier paragraphe. En tant que tels, ces points constituent des moyens de défense affirmatifs que le Groupe spécial n'a besoin d'examiner que s'il a déjà abouti à des conclusions allant à l'encontre des arguments formulés par la Corée au titre de l'article 1.1. L'article 1.1 a) 1) dispose qu'aux fins "du présent accord", les pouvoirs publics et les organismes publics seront dénommés les "pouvoirs publics". Ainsi, la référence aux "pouvoirs publics" figurant aux points j) et k) viserait la KEXIM si le Groupe spécial formulait une constatation positive au sujet de la KEXIM en tant qu'organisme public.

Ainsi, la question de l'applicabilité de ces refuges ne se pose qu'en tant qu'*arguments présentés à titre subsidiaire* par la Corée, notion que les CE devraient bien connaître.

7. La Corée déclare, au paragraphe 156 de sa communication, que l'article 26 de la Loi KEXIM exige que la KEXIM mène ses activités dans le but de réaliser un bénéfice. Veuillez vous référer à l'article 26 (pièce n° 10 des CE) et expliquer où il est question de bénéfice.

Veillez vous référer aux réponses de la Corée à la question n° 55 du Groupe spécial adressée à la Corée.

8. Au paragraphe 170 de sa communication, la Corée tente d'expliquer tant bien que mal l'article 24 de la Loi KEXIM (qui indique que la KEXIM ne doit pas entrer en concurrence avec les banques commerciales) en affirmant qu'il doit être lu conjointement avec l'article 25, paragraphe 2, de la même loi. Veuillez expliquer comment vous arrivez à cette interprétation puisqu'il n'y a pas de référence croisée entre ces articles dans le texte de la Loi.

Veillez vous référer aux réponses de la Corée à la question n° 53 du Groupe spécial adressée à la Corée.

9. La Corée fournit, au paragraphe 172 de sa communication, une explication de la fonction du taux d'ajustement en fonction du marché prévu par les Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM. Veuillez donner la source de cette interprétation.

Veillez vous référer aux réponses de la Corée à la question n° 57 du Groupe spécial adressée à la Corée.

10. La déclaration figurant au paragraphe 184 de la communication de la Corée, selon laquelle "les établissements étrangers étaient moins bien équipés pour surveiller les nantissements offerts par les constructeurs navals et, en conséquence, ont tenu à fournir des APRG sans nantissement adéquat mais avec des taux de prime plus élevés" est-elle fondée sur des conjectures ou sur des éléments de preuve? Dans le dernier cas, quels sont ces éléments de preuve?

L'évaluation donnée par la Corée repose sur des discussions avec les chantiers navals et la KEXIM. La Corée a demandé aux chantiers navals et à la KEXIM une documentation

complémentaire que les pouvoirs publics coréens communiqueront dès qu'ils l'auront reçue. Toutefois, la Corée relève que les CE sont mieux placées pour demander des renseignements aux prêteurs étrangers que la Corée. Si les CE ont pris l'habitude de tenter de faire passer la charge de la preuve à la Corée, cela ne les dispense pas d'établir le bien-fondé de leur cause. Les faits sont simples: les fournisseurs de crédit étrangers n'ont pas demandé le même niveau de nantissement. Au-delà de cela, les motivations de ces prêteurs semblent n'avoir aucune valeur probante.

11. Quelle est la valeur du nantissement "Yangdo Dambo"¹ au début d'un projet, au moment où une APRG ou un prêt avant expédition est accordé?

[RCC: omis dans la version publique.]

12. La Corée indique au paragraphe 199 de sa communication que la durée des prêts avant expédition ne dépasse normalement pas la période qu'elle désigne comme [RCC: omis dans la version publique]. Comment cela est-il compatible avec son argument, figurant au paragraphe 170 de sa communication, selon lequel "le financement de la KEXIM peut être accordé seulement "quand la durée ... est de six mois ou plus", et avec le fait que les prêts avant expédition de la KEXIM énumérés aux paragraphes 175 à 179 de la première communication écrite des CE sont accordés pour des durées supérieures à six mois (certains pour des durées allant jusqu'à 24 mois)?

L'article 9 des Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM dispose que la durée du prêt appliquée pour calculer les intérêts sur le prêt commencera à la date du versement initial et se terminera à la date du remboursement final. En d'autres termes, la durée du prêt ne commence pas avant que le prêt ne soit effectivement versé.

Dans le cas des PSL, la période comprise entre la "date de l'engagement" et la "date d'expiration" varie entre [RCC: omis dans la version publique]. La Corée estime qu'afin d'avoir des points de repère comparables, une telle moyenne pondérée des durées de décaissement effectif peut être considérée comme étant la durée des PSL puisque, d'après les Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM, les intérêts sont calculés à partir de la date du "décaissement" effectif, plutôt qu'à partir de la date de l'"engagement".

Toutefois, aux fins de l'article 25.2 de la Loi KEXIM, la durée de "six mois" mentionnée dans cet article peut être interprétée comme désignant la durée à partir de la "date de l'engagement". En ce cas, la durée des PSL en général n'est pas inférieure à six mois.

13. Veuillez communiquer 1) le contrat de ventes et 2) le montant du prêt pour les prêts avant expédition suivants accordés à DSME:

- **Projet n° 000110 P Date de l'engagement: 12 octobre 2000**
- **Projet n° 000142 P Date de l'engagement: 21 décembre 2000**
- **Projet n° 010008 P Date de l'engagement: 8 mars 2001**

Il s'agit là d'une demande de nouveaux éléments de preuve que les CE ne sont pas habilitées juridiquement à formuler. Après la première réunion de fond, la communication de nouveaux éléments de preuve est interdite sauf à des fins de réfutation, mais non en réponse à des questions. Pour ce qui est du montant du prêt, veuillez vous référer à la réponse de la Corée à la question n° 16 des CE ci-dessous.

¹ Défini par la Corée dans sa réponse à la question supplémentaire n° 7 des CE du 10 octobre 2003.

14. La Corée fait valoir, au paragraphe 207 de sa communication, sans aucune citation ni aucun élément de preuve à l'appui, que le nantissement demandé par la KEXIM était "plus fort" que le nantissement demandé par les établissements financiers étrangers. Veuillez donner des renseignements spécifiques concernant l'évaluation du nantissement associé aux transactions des banques coréennes et étrangères énumérées aux paragraphes 170 à 173 de la première communication des CE pour justifier cette déclaration.

Les CE ont l'obligation d'établir la comparabilité des points de repère qu'elles ont proposés. En outre, la Corée n'a pas accès aux renseignements concernant l'évaluation du nantissement par les banques étrangères et les banques nationales car il s'agit par nature de renseignements exclusifs qui ne sont pas accessibles au public. Les CE sont mieux placées pour obtenir ces renseignements et il leur incombe de montrer le bien-fondé de leur thèse. Par conséquent, la Corée communique seulement les renseignements, figurant ci-dessous, indiquant si un nantissement a été fourni pour les projets énumérés par les CE et, si cela a été le cas, de quel type de nantissement il s'agissait.

[RCC: omis dans la version publique.]

15. Afin de permettre au Groupe spécial d'évaluer l'avantage conféré par les APRG de la KEXIM énumérées aux paragraphes 170 à 173, veuillez communiquer les valeurs effectives des garanties ou bien la valeur monétaire des primes des APRG.

La question des CE suppose une conclusion juridique; il n'y a pas d'"avantage". Là encore, il s'agit de nouveaux éléments de preuve que les CE s'efforcent d'obtenir à l'appui des éléments *prima facie* qu'elles ont fournis initialement. Selon le *Mémoire d'accord* et les Procédures de travail du Groupe spécial, la période pendant laquelle les CE pouvaient tenter de le faire est terminée depuis longtemps. Les CE avaient l'obligation juridique de calculer ce qu'elles estiment être l'"avantage". Le Groupe spécial n'est pas une autorité nationale chargée des enquêtes. L'opinion de l'Organe d'appel dans l'affaire *Japon – Produits agricoles II* montre très clairement qu'il est interdit aux groupes spéciaux de préparer l'argumentation d'un plaignant à sa place. Avec cette question, les CE reconnaissent qu'elles ne se sont pas acquittées de leur obligation de fournir des éléments *prima facie* à cet égard.

16. Pour permettre au Groupe spécial d'attribuer des valeurs effectives à l'avantage conféré par les transactions en matière de prêt avant expédition énumérées aux paragraphes 175 à 179 de la première communication des CE, veuillez indiquer la valeur effective des prêts pour les transactions qui y sont énumérés.

Veuillez vous référer aux réponses de la Corée à la question n° 15 des CE ci-dessus.

17. La Corée inclut plusieurs graphiques aux paragraphes 231, 233 et 236 de sa communication, montrant prétendument les taux d'intérêt des obligations de société, émises par DSME, Samho et STX. Pour permettre au Groupe spécial de déterminer s'il s'agit d'un point de repère du marché pertinent, veuillez fournir tous les renseignements détaillés disponibles concernant l'émission de ces obligations, y compris, mais non exclusivement, a) le point de savoir si les obligations ont été émises au-dessous du pair, au-dessus du pair ou au pair, b) la différence entre les taux d'intérêt des obligations et les rendements, c) la durée des obligations, d) les garanties des obligations par d'autres entités (y compris la KAMCO, la Seoul Guarantee Insurance, etc.), e) le point de savoir qui a garanti l'émission d'obligation, et f) le rapport entre le rendement/taux d'intérêt des obligations et la restructuration des chantiers navals. La banque garante s'était-elle engagée envers les chantiers à acheter un certain pourcentage d'obligations si elles n'avaient pas toutes été souscrites?

[RCC: omis dans la version publique]

18. La Corée indique, au paragraphe 348 de sa première communication écrite, que, d'après le rapport Arthur Andersen, le taux de recouvrement attendu, c'est-à-dire la valeur totale recouvrable par rapport aux créances exigibles détenues par les créanciers, était de:

[RCC: omis dans la version publique] dans le scénario fondé sur la valeur de liquidation.

[RCC: omis dans la version publique] dans le scénario fondé sur la "valeur d'exploitation".

Veillez expliquer pourquoi la KAMCO a racheté des prêts improductifs à des taux de [RCC: omis dans la version publique] aux créanciers étrangers et de [RCC: omis dans la version publique] aux créanciers coréens alors que le rendement attendu selon le scénario fondé sur la valeur d'exploitation était seulement de [RCC: omis dans la version publique].

Les prix d'achat des créances improductives détenues par des créanciers nationaux et étrangers ont été déterminés par voie de négociation entre les parties en **[RCC: omis dans la version publique]**. Au moment où ces négociations ont eu lieu, la situation commerciale de DHI et l'environnement extérieur du marché de la construction navale s'étaient améliorés beaucoup plus fortement que ce qu'avait supposé Arthur Andersen quand il avait évalué DHI en août 1999.

En revanche, comme cela est indiqué dans le rapport sur la renégociation de la dette, Arthur Andersen a fait des hypothèses très prudentes concernant divers facteurs (tels que les taux de croissance) pour son évaluation, ce qui a entraîné un résultat pour la valeur totale recouvrable de **[RCC: omis dans la version publique]** dans le scénario fondé sur la "valeur d'exploitation". En d'autres termes, l'écart entre les prix peut s'expliquer par la différence de date et la différence entre la croissance supposée et la croissance effective, ainsi que par le fait que les prix d'achat de la KAMCO étaient des "prix négociés".

19. Les prêts avant expédition sont-ils effectués sous forme de versement global, c'est-à-dire versement de 100 pour cent du montant du prêt à la date de l'engagement, par opposition à l'ouverture d'une ligne de crédit?

Cela a-t-il été une pratique systématique depuis 1997? Dans la négative, veuillez indiquer en détail tous les changements de politique.

[RCC: omis dans la version publique.]

20. La Corée indique, au paragraphe 308 de sa communication, que "les articles 31 et 23 de la Loi KAMCO disposent que la KAMCO réalise des bénéfices". Veuillez indiquer le texte de ces dispositions qui, selon la Corée, justifie cette déclaration (voir la pièce n° 45 des CE).

La Corée fait référence aux dispositions des articles 31 et 32 de la Loi KAMCO et s'excuse pour l'erreur figurant dans la référence donnée au paragraphe 308 de sa communication écrite. Cependant, la Loi KAMCO prévoit effectivement la réalisation de bénéfices par le biais des commissions et des marges sur les ventes qu'elle perçoit quand elle fournit ses services et de ses recettes d'exploitation (article 31); elle prévoit aussi le versement de dividendes après constitution de réserves (article 32).

21. Veuillez indiquer la base sur laquelle s'appuie la Corée pour affirmer dans sa communication (paragraphe 323) que des "éléments de preuve circonstanciels" ne peuvent pas être utilisés pour démontrer qu'il y a eu action de charger ou d'ordonner à l'égard d'un organisme privé au sens de l'article 1.1 a) 1) iv) de l'Accord SMC.

Le Groupe spécial *États-Unis – Restrictions à l'exportation* a indiqué ce qui suit:

Il résulte du sens ordinaire des deux mots "charger" et "ordonner" que l'action des pouvoirs publics doit comporter une notion de délégation (dans le cas de l'action de charger) ou de commandement (dans le cas de l'action d'ordonner). Selon nous, l'action de charger comme celle d'ordonner comportent donc nécessairement les trois éléments suivants: i) une action explicite et positive, qu'il s'agisse de délégation ou de commandement; ii) visant une partie particulière; et iii) dont l'objet est une tâche ou une mission particulière. En d'autres termes, le sens ordinaire des verbes "charger" et "ordonner" comprend ces éléments - quelque chose est nécessairement délégué, et nécessairement délégué à quelqu'un et, de la même façon, quelqu'un a nécessairement reçu un commandement, et a nécessairement reçu le commandement de faire quelque chose. Nous ne croyons donc pas que l'on puisse dire qu'il y ait soit action de charger, soit action d'ordonner à moins que chacun de ces trois éléments ne soit présent.²

La Corée approuve l'analyse du Groupe spécial figurant ci-dessus et a déclaré en conséquence au paragraphe 323 que des contestations ne pouvaient pas être formulées sur la base d'éléments de preuve circonstanciels vagues ne correspondant pas à une action explicite et positive. Ainsi, comme la Corée l'a noté dans sa réponse au Groupe spécial à la première réunion de fond, si le paragraphe 323 est peut-être trop catégorique, ce qui est certainement vrai, c'est que des éléments de preuve très solides et convaincants doivent être présentés par le plaignant pour que celui-ci s'acquitte de la charge de prouver sur le fond l'existence des trois éléments nécessaires pour démontrer une action de charge et d'ordonner. Des éléments de preuve circonstanciels peuvent être reconnus sur le plan juridique, mais il faut présenter une grande quantité d'éléments de preuve circonstanciels solides et convaincants en cas d'absence totale d'éléments de preuve directs. Au paragraphe 323, la Corée réagissait à l'absence absolue de preuves – directes ou circonstancielle – dans la communication des CE, qui avait persisté pendant la première réunion de fond. Au lieu d'offrir des preuves réelles, circonstancielle ou directes, les CE avaient formulé de vagues affirmations reposant en grande partie sur des stéréotypes grotesques et dépassés.

22. S'il n'y a pas subvention quand une banque créancière devient propriétaire d'une société (comme cela est indiqué au paragraphe 319), dans quel but l'expression "participation au capital social" a-t-elle été incluse à l'article 1.1 a) 1) a) de l'Accord SMC?

La question n'a pas de sens car elle contient une rupture de logique. Les participations au capital social sont juridiquement distinctes des conversions de dettes en participations. Il y a aussi des différences dans leurs effets pratiques. Les soi-disant "participations au capital social" dissimulent souvent des subventions directes destinées à couvrir des pertes d'exploitation. Par exemple, l'État français a pendant une longue période pris de soi-disant participations au capital social de sa société de construction de moteur d'avion, la SNECMA. Les prétendus appels de fonds n'étaient généralement que de simples subterfuges mis en évidence par le peu d'empressement des actionnaires minoritaires à y répondre. Ainsi, le "but" de l'expression "participation au capital social" est de viser les faux apports de fonds directs de ce type destinés à couvrir des pertes d'exploitation.

La question qui se pose dans une conversion de dettes en participation est différente. Dans de tels cas, lorsque la société est insolvable et, par conséquent, entre les mains des créanciers, la conversion traduit un changement dans la forme de l'instrument financier. Les établissements financiers créanciers détenaient des titres de créance et la question qui se posait était de savoir ce qu'ils pourraient en faire pour en maximiser le rendement. Plus précisément, les créanciers détenaient des créances sur des sociétés en difficulté dans un pays confronté à une crise financière. L'étrange diversion à laquelle les CE se sont livrées à la première réunion de fond en se lançant dans une

² Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Restrictions à l'exportation*, paragraphe 8.29.

description élémentaire des différentes caractéristiques des deux formes d'instruments financiers (dettes et participations) était tout à fait à côté de la question. Il n'y a aucun lien logique entre les conversions de dettes en participations et l'expression "participation au capital social".

23. Compte tenu de ce même paragraphe 319, la position de la Corée est-elle que les pouvoirs publics ne peuvent jamais subventionner une société d'État?

Non. Comme cela a été noté plus haut, les pouvoirs publics détenant des liquidités qui prennent une participation au capital social d'une société d'État apportent une contribution financière à la société. Quant à savoir si la contribution financière est une subvention, cela dépend du point de savoir si un avantage est conféré au bénéficiaire.

24. Dans la question n° 3.1(12) posée au titre de l'Annexe V, les CE ont demandé à la Corée de fournir une liste complète des créanciers de: i) DHI en août 1999; (DSME), DHIM et DHI mi-octobre 2000 (c'est-à-dire avant la conversion de dettes en participations); et iii) DSME, DHIM et DHI en décembre 2000 (c'est-à-dire après la conversion de dettes en participations). En réponse, la Corée fait référence à la pièce jointe n° 3.1(12). Or cette pièce jointe ne contient pas tous les renseignements. Par conséquent, la Corée n'a pas fourni les données relatives aux points ii) et iii). En réponse à une question supplémentaire, la Corée a maintenu qu'elle avait fourni tous les renseignements demandés. Les CE ne les ont pourtant jamais reçus. Veuillez communiquer les renseignements manquants.

La pièce jointe n° 3.1.2(12) fournie au titre de l'Annexe V par la Corée contient tous les renseignements demandés par les CE. En tout état de cause, la Corée fournira à nouveau les données relatives aux points ii) et iii) demandées par les CE. (Voir la pièce jointe n° 3.1(12) fournie par la Corée au titre de l'Annexe V, annexée au présent document en tant que pièce n° 69 de la Corée).

25. Veuillez fournir des données ventilées entre créances garanties et créances non garanties pour chaque créancier de DHI. (Pas seulement pour les créanciers de DSME, afin que le Groupe spécial puisse évaluer l'intérêt pour chaque créancier de la restructuration ou de la liquidation.)

La Corée a déjà fourni les données concernant les créanciers de DSME. En dehors de cela, l'"intérêt pour chaque créancier de la restructuration ou de la liquidation" peut être confirmé par le rapport Arthur Andersen sur la renégociation de la dette et la décision, prise par le CCFI, d'adopter le plan de renégociation proposé.

26. Veuillez indiquer les dates auxquelles la KAMCO a acheté des créances improductives à chaque créancier. Dans votre réponse, veuillez faire une distinction entre les créanciers étrangers et les créanciers nationaux.

[RCC: omis dans la version publique.]

27. Veuillez indiquer les créanciers qui ont refusé de participer à la renégociation de la dette.

Il ne ressort pas clairement de la question quels sont les "créanciers" et la "renégociation de la dette" auxquels il est fait référence. Si les CE veulent parler des établissements financiers qui n'ont pas signé l'accord sur la restructuration des entreprises (CRA), accord-cadre sur la renégociation de la dette, il y avait 231 caisses mutuelles d'épargne, 1592 coopératives de crédit et 47 succursales de banques étrangères.

28. Quelle était la valeur marchande des bons de souscription qui ont été remis aux créanciers étrangers de Daewoo-HI, comme cela a été indiqué au paragraphe 358 de la communication de la Corée?

Le gouvernement coréen ne dispose d'aucun renseignement. Les CE sont mieux placées que lui pour recueillir ces renseignements auprès des créanciers étrangers. La Corée fait observer une nouvelle fois que les renseignements que les CE recueilleraient à cet égard constitueraient de nouveaux éléments de preuve et ne seraient pas admissibles en l'absence de raisons valables. La Corée réserve ses droits à cet égard.

29. La Corée indique au paragraphe 356 que les prêteurs étrangers avaient la possibilité de faire obstacle à la procédure de renégociation de la dette, même s'ils représentaient une part minoritaire des créanciers. Pourquoi les créanciers nationaux n'ont-ils pas aussi eu cette possibilité?

Les créanciers nationaux avaient la possibilité de faire obstacle aux processus de renégociation de la dette au sein du comité des créanciers. Et, en fait, le premier plan de réorganisation de Daewoo a été rejeté par des créanciers constituant une minorité de blocage pendant les premières réunions du comité des créanciers. Cependant, les créanciers nationaux étaient aussi conscients du fait que, s'ils persistaient à faire obstruction, la situation financière de la société faisant l'objet de la renégociation de la dette se dégraderait rapidement et que la procédure d'insolvabilité serait nécessairement engagée. Pendant la crise financière, cela aurait inévitablement conduit à l'effondrement de toute l'économie nationale et aucun établissement financier n'aurait pu survivre. Par conséquent, ils ont décidé de ne pas recourir à des moyens légaux de leur propre côté ni à chercher à obtenir un remboursement individuel (c'est-à-dire en dehors du processus) et ont accepté le processus de renégociation de la dette dans le cadre du CRA. D'un point de vue commercial, c'était ce qu'ils avaient de mieux à faire pour éviter leur propre disparition.

30. Veuillez fournir des citations ou d'autres éléments de preuve, à part les réponses données par la Corée elle-même au titre de l'Annexe V, à l'appui de la déclaration figurant au paragraphe 385 de la première communication de la Corée selon laquelle les conditions d'achat des créances détenues par les créanciers étrangers et les créanciers locaux étaient "légèrement différentes".

Pour avoir des renseignements plus détaillés sur cette question, veuillez vous référer à la réponse de la Corée à la question n° 80 du Groupe spécial.

31. La Corée fait valoir que les banques étrangères ne comprennent pas suffisamment le système coréen pour participer à une procédure de renégociation de la dette et ne peuvent donc pas être considérées comme constituant un point de repère.³ Pourquoi la Loi sur la promotion de la restructuration des entreprises d'août 2001, qui a "remplacé" l'accord sur la restructuration des entreprises en créant un cadre juridique statutaire pour les opérations de renégociation de la dette⁴ - inclue-t-elle aussi obligatoirement les créanciers étrangers dans toutes opérations futures de renégociation de la dette? Les créanciers étrangers ont-ils soudain été jugés mieux capables de comprendre?

La Corée regrette que les CE jugent encore nécessaire de mettre autant de sarcasme dans leurs questions. Comme il est indiqué à l'article premier (Objet) de la Loi sur la promotion de la restructuration des entreprises d'août 2001 (la "Loi CRP"), celle-ci vise essentiellement à *faciliter une restructuration des entreprises continue et axée sur le marché en prescrivant les éléments*

³ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 378.

⁴ Voir la réponse à la question n° 16, page 39 de la réponse donnée par la Corée au titre de l'Annexe V, et la pièce jointe n° 2.2(16) présentée par la Corée dans sa réponse au titre de l'Annexe V.

nécessaires ou indispensables à la mise en œuvre rapide et ordonnée de la restructuration des entreprises". (Voir la pièce jointe n° 2.2(16) présentée par la Corée au titre de l'Annexe V). Pour atteindre cet objectif, la Loi CRP a créé un cadre juridique statutaire pour les opérations de renégociation de la dette qui avaient été régies par le CRA.

Conformément à l'objectif déclaré qui était de faciliter la restructuration des entreprises (renégociation de la dette) de façon plus ordonnée, la Loi CRP incluait dans le Conseil des établissements financiers créanciers ("CCFI") tous les "établissements financiers" qui menaient des activités en Corée conformément à la législation coréenne, y compris les succursales nationales d'établissements financiers étrangers et les caisses mutuelles d'épargne qui n'étaient pas parties au précédent CRA. Cependant, la Loi CRP permet aussi aux établissements financiers de cesser de participer au CCFI ou à des procédures individuelles de renégociation de la dette s'ils le souhaitent: premièrement, le CCFI peut exclure de ses membres les petits créanciers qui détiennent moins d'un certain pourcentage des prêts totaux, ne dépassant pas 5 pour cent du total de l'encours des prêts accordés par tous les membres du CCFI (Loi CRP, article 25). Deuxièmement, tout établissement financier créancier qui est opposé à l'engagement proposé d'une procédure particulière de renégociation de la dette ou à la restructuration de la dette proposée dans le cadre de la procédure de renégociation, est habilité à exercer un droit d'appréciation selon lequel il peut demander au CCFI (qui a approuvé les propositions) d'acheter, à une certaine valeur négociée ou estimée, les créances détenues par les créanciers ayant formulé des objections (Loi CRP, article 29).

En résumé, bien que la Loi CRP ait élargi l'ensemble des établissements financiers participant au processus de renégociation de la dette, tout établissement financier étranger ou national détenant une petite partie des créances ou qui souhaite seulement obtenir le remboursement immédiat de ses prêts à une valeur réduite, plutôt que de les recouvrer à longue échéance dans le cadre de la renégociation de la dette, peut malgré tout refuser de participer au CCFI ou à un plan de renégociation particulier. À cet égard, on peut estimer qu'il n'y a pas de différence substantielle entre l'ancien CRA et l'actuelle Loi CRP.

32. Veuillez indiquer où est inclus le secteur de la construction navale dans le tableau fourni au paragraphe 392 de la première communication de la Corée.

Le secteur de la construction navale est inclus dans "Machinery/Plants".

33. En ce qui concerne le rapport Rothschild mentionné au paragraphe 413 de la première communication de la Corée, veuillez fournir le rapport d'évaluation Rothschild dans sa totalité (jusqu'ici, la Corée n'a fourni que la section concernant l'évaluation dans la construction navale).

Nous croyons comprendre que la mention du "rapport Rothschild" figurant dans la question fait référence à la fois à la "Proposal of Restructuring of Halla Group" (proposition de restructuration du groupe Halla) datée de juin 1998 (pièce jointe n° 3.2(47)-1 fournie par la Corée au titre de l'Annexe V; pièce n° 81 des CE) et à la "Final Proposal for restructuring of Halla Group" (proposition finale de restructuration du groupe Halla) datée du 8 septembre 1998 (pièce jointe n° 3.2(47)-2 fournie par la Corée au titre de l'Annexe V; pièce n° 75 des CE). Comme ces titres l'indiquent, ce rapport Rothschild était en fait une compilation des rapports distincts relatifs à quatre sociétés indépendantes du groupe Halla: Mando Machineries, Co., Halla Cement, Co., Halla Construction, Co. et Halla Heavy Industries ("Halla-HI").

La Corée a fourni tous les rapports Rothschild disponibles dans la mesure où ils ont trait à "Halla-HI", qui était la seule société du groupe Halla en cause dans le présent différend. [RCC: omis dans la version publique.]

34. Veuillez indiquer si d'autres sociétés se sont vu offrir la possibilité de gérer Halla et de prendre une option sur cette société de la même façon que Hyundai?

Le gouvernement coréen n'a aucun renseignement à ce sujet.

35. Veuillez préciser le prix de l'option d'achat versé par Hyundai.

[RCC: omis dans la version publique.]

36. D'après le paragraphe 460 de la communication de la Corée, cinq sociétés ont présenté des offres finales d'investissement dans Daedong. Y avait-il parmi elles des sociétés étrangères?

KPMG a organisé un appel d'offres international pour la vente de Daedong. Par conséquent, il est possible que des investisseurs étrangers aient été inclus dans les cinq soumissionnaires finals. Il est toutefois impossible de donner des renseignements plus complets. Un accord de confidentialité a été conclu entre KPMG et les soumissionnaires.

37. La Corée indique, au paragraphe 475 de sa communication, qu'elle a pleinement répondu aux questions des CE concernant les créanciers non nantis de Daedong. Les CE ne partagent pas cet avis. Veuillez donner des renseignements spécifiques concernant les créanciers qui détenaient 58,94 pour cent des créances non garanties. La pièce jointe n° 3.3(54) fournie au titre de l'Annexe V (voir aussi la pièce n° 93 des CE) ne contient aucun renseignement au sujet de ces créanciers mais les énumère simplement en tant que "créances commerciales générales". Parmi ces créances commerciales, certaines étaient-elles détenues par des créanciers étrangers? Dans l'affirmative, comment ces créanciers étrangers ont-ils voté au sujet de la réorganisation?

La Corée a fourni tous les renseignements concernant les créanciers de Daedong, que les CE en conviennent ou non. [RCC: omis dans la version publique.]

38. Selon le paragraphe 458 de la communication de la Corée, l'un des actionnaires de Daedong, M. Do-Sang Lee, a accepté une réduction complète de sa participation au capital social. Quels étaient les termes de cet accord? Pourquoi M. Do-Sang Lee a-t-il accepté un traitement moins favorable que celui des autres actionnaires? Comment la Corée peut-elle faire valoir qu'il a agi dans son propre intérêt, comme elle le fait au paragraphe 476, alors qu'il a accepté de perdre la totalité de son investissement?

[RCC: omis dans la version publique.] L'article 221(4) dispose qu'au moins les deux tiers des actions détenues par l'actionnaire qui a influencé les administrateurs dans la mauvaise gestion de la société en faillite seront annulés. [RCC: omis dans la version publique.]

[RCC: omis dans la version publique.] En Corée tout au moins, émettre une objection à une annulation d'actions peut être considéré comme un comportement honteux de la part d'un actionnaire détenant la majorité des actions et directeur général de la société en faillite. En tout état de cause, la Corée n'est pas en mesure de commenter les motivations personnelles de M. Lee.

39. La Corée peut-elle confirmer que l'Association des constructeurs navals coréens utilise une ventilation par types de navires pour la classification de la production navale coréenne, qui définit quatre types distincts de navires dans la production desquels les chantiers coréens sont particulièrement actifs, à savoir les transporteurs de GNL, les navires-citernes, les porte-conteneurs et les vraquiers?⁵

⁵ <http://www.koshipa.or.kr/upload/english/industry.pdf>.

L'Association des constructeurs navals coréens (KSA) utilise différentes ventilations pour les navires en fonction des objectifs de ces ventilations. Elle n'a aucune raison d'appliquer la définition du "produit similaire" de l'OMC quand elle décrit d'une façon générale les types de navires dans lesquels les chantiers coréens sont actifs. En outre, comme l'Organe d'appel l'a constaté dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, la définition du "produit similaire" peut différer selon les dispositions considérées. Cela a été confirmé dans l'affaire *CE – Amiante*.

40. Est-il vrai qu'après la prise de contrôle de Halla/Samho par Hyundai, la direction a essayé de renégocier les prix contractuels parce que les prix de Halla ont été jugés trop faibles par rapport à ceux de Hyundai?

[RCC: omis dans la version publique.]

41. Au paragraphe 579 de sa première communication, la Corée énumère les facteurs qui, selon elle, donnent des avantages significatifs sur le plan des coûts aux chantiers navals coréens par rapport aux chantiers navals européens. Il manque de toute évidence dans cette analyse le coût du service de la dette et le coût de l'entretien et de la construction d'installations. Pourquoi la Corée a-t-elle exclu ces facteurs importants de son analyse? Les prix pratiqués par les chantiers navals coréens ne tiennent-ils pas compte de ces coûts?

Comme cela a été mentionné au cours du processus au titre de l'Annexe V, les coûts du service de la dette et le coût de l'entretien et de la construction d'installations sont pris en compte quand les constructeurs navals coréens déterminent leur prix de vente. L'analyse fournie par la Corée au paragraphe 579 visait à énumérer les éléments des coûts pour lesquels la Corée avait un avantage significatif par rapport aux CE; le service de la dette et le coût de l'entretien et de la construction d'installations sont des coûts que doivent supporter tous les chantiers navals en général pour maintenir une production efficace.

42. La Corée peut-elle indiquer la mesure dans laquelle la valeur de la production des chantiers coréens est couverte contre les risques de change?

Là encore, ce sont de nouveaux éléments de preuve que les CE cherchent à obtenir à l'appui des éléments *prima facie* qu'elles ont fournis initialement. Conformément au Mémoire d'accord et aux Procédures de travail du Groupe spécial, la période pendant laquelle les CE pouvaient tenter de le faire est terminée depuis longtemps. Cependant, la Corée note que certains chantiers coréens ne se couvrent pas du tout contre le risque de change, alors que certains autres le font. Dans le cas de ceux qui le font, la valeur de la production visée par l'opération de couverture varie d'une société à l'autre et d'un projet à l'autre.

43. La Corée peut-elle indiquer le délai type qui s'écoule entre les premiers contacts avec un propriétaire ou un courtier et la signature effective d'un contrat de construction navale?

Il n'y a pas de délai type. Ce délai peut varier entre plusieurs mois et plus d'une année après la réception de la demande de renseignements, selon le projet.

44. La Corée peut-elle confirmer le prix exact des transporteurs de GNL nigériens fournis par Hyundai et mentionné au paragraphe 561 de la communication de la Corée (seule une fourchette de prix est indiquée)?

Pourquoi la Corée allègue-t-elle que Hyundai n'est pas subventionnée? Elle a repris Halla et tire avantage des subventions accordées dans le cadre de ces transactions.

Le gouvernement coréen ne connaît pas le prix exact des transporteurs de GNL nigériens fournis par Hyundai. En outre, la Corée fait observer que les CE ont expressément rejeté les

arguments relatifs à la sous-cotation des prix. Le prix pratiqué pour une vente particulière n'est donc pas juridiquement pertinent pour les allégations des CE.

Les CE, une fois encore, ne tirent pas les conséquences correctes de la jurisprudence de l'OMC indiquant que "toute analyse de la question de savoir s'il existait un avantage devrait être centrée sur les "personnes morales ou physiques" au lieu d'être centrée sur les activités de production".⁶ Dans le cadre du processus de réorganisation de Halla, les actionnaires ont perdu les actions de Samho qu'ils détenaient (premier changement de propriété); ensuite, les créanciers qui étaient propriétaires de Samho ont vendu toutes leurs actions à Hyundai (deuxième changement de propriété). Par conséquent, Hyundai n'a obtenu aucun avantage.

C'est la première fois que les CE allèguent que Hyundai a été "subventionnée". En outre, les CE n'ont jamais allégué que l'achat de Samho par Hyundai avait été effectué autrement que dans des conditions de pleine concurrence.

45. L'analyse des parts de marché donnée au paragraphe 595 est-elle fondée sur le nombre de navires plutôt que sur le tonnage ou la capacité de transport? Dans l'affirmative, pourquoi cet indicateur particulier a-t-il été choisi?

L'analyse des parts de marché qui a été fournie est fondée sur les tbc.

⁶ Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Mesures compensatoires sur certains produits en provenance des CE*, paragraphe 110.

ANNEXE D-5

OBSERVATIONS DE LA CORÉE AU SUJET DES RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(22 mars 2004)

I. QUESTIONS AUX CE

A. GÉNÉRALITÉS

1. **Qu'est-ce qui fait d'une entité un organisme public? Le pouvoir de réglementer et de prélever des impôts est-il une condition nécessaire et suffisante pour qu'une entité ait le statut d'organisme public?**

La Corée voudrait renvoyer à la position que les CE elles-mêmes ont adoptée dans l'affaire *États-Unis – Restrictions à l'exportation*, dans laquelle elles ont indiqué ce qui suit:

Les "organismes publics" sont des types d'émanations des pouvoirs publics, mais ne sont pas forcément semblables aux "pouvoirs publics" en tant que tels. Leur caractéristique spécifique est l'exercice (du moins de temps à autre) du pouvoir public (*imperium*).¹

2. **Le paragraphe 83 de la première communication écrite des CE indique dans quel but des contestations prospectives visant une législation impérative sont autorisées. Quel serait le but de contestations prospectives visant des instruments juridiques non impératifs? De quoi les Membres se protégeraient-ils en formulant une contestation prospective à l'encontre d'une loi d'un autre Membre qui autorise, sans l'exiger, l'octroi de subventions à l'exportation prohibées?**

La Corée soutient que dans le cas d'une législation dispositive les avantages résultant pour les Membres de l'OMC des Accords de l'OMC ne sont pas compromis, au sens de l'article 3:3 du *Mémoire d'accord*. Contester une législation dispositive reviendrait à présumer une mauvaise foi de la part d'un Membre de l'OMC. En pratique, en cas de doute au sujet de la mise en œuvre d'une telle législation, l'article 25.8 de l'*Accord SMC* donne à un Membre de l'OMC un instrument lui permettant de demander des renseignements sur la façon dont la législation en question est mise en œuvre et de discuter de la question afin de s'assurer que la mise en œuvre de la législation est conforme aux règles de l'OMC.

4. **Sur quelle base l'article 3.2 est-il interprété de façon à prohiber une législation prévoyant une faculté discrétionnaire d'accorder des subventions à l'exportation prohibées?**

La Corée fait référence, en l'approuvant, à la position adoptée par les États-Unis au paragraphe 12 de la communication de tierce partie qu'ils ont présentée le 9 février 2004 et dans laquelle il est indiqué ce qui suit:

¹ Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Restrictions à l'exportation*, annexe B-3, paragraphe 12.

En ce qui concerne l'article 3.2 de l'*Accord SMC*, les CE insistent sur l'expression "n'accordera ni ne maintiendra", affirmant que le mot "maintiendra" n'aurait pas de sens si une législation prévoyant l'octroi discrétionnaire de subventions n'était pas prohibée.² Si l'on accepte aux fins de l'argumentation 1) la définition du mot "maintenir" donnée par les CE comme étant "faire durer" et 2) l'idée que le verbe "maintiendra" fait référence à une législation en matière de subventions plutôt qu'à une "subvention" elle-même, l'application de la distinction impératif/dispositif à l'article 3.2 ne prive pas de sens le mot "maintiendra". Le mot "accordera" peut être interprété comme s'appliquant à des cas effectifs et séparés d'octroi de subventions au titre de la législation sur les subventions – situations "tel qu'appliqué" – alors que le mot "maintiendra" peut être interprété comme s'appliquant à l'adoption de la législation qui impose d'"accorder" les subventions prohibées, faisant ainsi durer de telles subventions – situations "en tant que tel". Dans le cadre de cette approche, une législation donnant le pouvoir discrétionnaire d'octroyer des subventions ne serait contraire à aucun de ces deux termes dans le cas d'une contestation "en tant que tel".

B. RÉGIME JURIDIQUE DE LA KEXIM

6. Les CE sont-elles d'avis que les mesures de financement/garantie appliquées dans le cadre du régime juridique de la KEXIM seraient nécessairement incompatibles avec l'article 3.1 a) et 3.2 de l'Accord SMC? Veuillez expliquer.

La Corée attendra la position des CE à cet égard mais, à ce stade, elle souhaite signaler que même s'il était considéré que la législation sur la KEXIM impose d'accorder une aide à l'exportation (ce que la Corée conteste), cela ne serait malgré tout pas incompatible avec l'article 3.1 a) et 3.2 puisque aucun avantage n'est conféré. En outre, l'octroi spécifique d'un financement et de mesures de garantie n'est pas nécessairement incompatible avec l'article 3.1 a) et 3.2. En fait, les CE n'ont pas et ne pourraient pas faire valoir que tous les cas d'octroi d'APRG/PSL étaient des subventions, bien que la Corée ait fourni des données sur ces cas.

7. Le rapport annuel 2002 de la KEXIM (pièce n° 14 des CE) contient un chapitre intitulé "Bank Operations" (opérations bancaires). Il est fait état dans ce chapitre d'un fléchissement des transactions de crédit à l'exportation de la KEXIM. Il y est dit que "[d]es exportateurs coréens importants étaient peu enclins à recourir aux prêts bancaires et préféraient plutôt lever des fonds directement sur les marchés, ce qui était possible grâce au succès de la restructuration de leurs entreprises". Cela signifie-t-il que les conditions des crédits à l'exportation de la KEXIM sont moins intéressantes pour les exportateurs coréens que celles d'autres sources de financement concurrentes? Veuillez expliquer.

Oui, les crédits à l'exportation de la KEXIM sont maintenant moins intéressants. Cela est démontré par le fait que les constructeurs navals coréens utilisent maintenant les prêts avant expédition de la KEXIM pour une petite partie (20 pour cent environ) de leurs projets de construction navale. En outre, certains constructeurs navals coréens n'utilisent jamais les prêts avant expédition de la KEXIM.

8. Au paragraphe 122 de la première communication écrite des CE, il est dit que le régime juridique de la KEXIM, tel qu'il est "confirmé par la pratique de la KEXIM" prévoit l'octroi de subventions. Les CE contestent-elles la "pratique de la KEXIM" ainsi que le régime juridique de la KEXIM en tant que tel, ou s'appuient-elles sur les éléments de preuve concernant la "pratique de la KEXIM" pour étayer leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Dans le deuxième cas, veuillez expliquer en quoi les éléments de preuve concernant la "pratique de la KEXIM" sont pertinents pour l'évaluation par le Groupe

² Première communication écrite des CE, paragraphes 79 et 80.

spécial de la question de savoir si le régime juridique de la KEXIM en tant que tel est, ou n'est pas, conforme à l'Accord SMC.

Selon la Corée, le paragraphe 131 de la première communication écrite des CE confirme que les affirmations des CE sont fondées à la fois sur le régime juridique et sur la pratique alléguée et que les CE estiment ne pas pouvoir s'appuyer sur le régime juridique seul. En fait, les CE déclarent que "[c]es facteurs, considérés conjointement avec la liste des opérations de financement de la KEXIM figurant ci-dessous, établissent que la Loi KEXIM, le Décret KEXIM et les Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM prévoient des actions incompatibles avec les règles de l'OMC".

À un niveau différent, mais en se fondant sur le même argument, la Corée répète que les CE n'ont jamais défini ce que l'on appelle les APRG et les prêts avant expédition de la KEXIM autrement qu'en faisant référence aux cas particuliers dans lesquels des APRG et des PSL ont été accordés à des constructeurs navals.

C. PROGRAMME APRG

9. En quoi l'allégation des CE à l'encontre du "programme APRG" en tant que tel diffère-t-elle de leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Le "programme APRG" n'est-il pas fondé sur le régime juridique de la KEXIM? Est-il concevable d'évaluer l'un séparément de l'autre?

Comme cela a été indiqué ci-dessus, la Corée estime que les CE n'ont jamais défini ce qu'est réellement un programme APRG sur le plan de son cadre statutaire. Cependant, les conditions dans lesquelles des APRG peuvent être accordés sont énoncées dans les Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM qui, selon les propres arguments des CE, font partie du régime juridique de la KEXIM qui est contesté en tant que tel.

D. PROGRAMME PSL

11. En quoi l'allégation des CE à l'encontre du "programme PSL" en tant que tel diffère-t-elle de leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel? Le "programme PSL" n'est-il pas fondé sur le régime juridique de la KEXIM?

La Corée renvoie à ses observations formulées à propos de la question n° 9 ci-dessus, qui s'appliquent également en ce qui concerne les PSL.

F. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION

16. Dans leur communication de tierce partie dans l'affaire *États-Unis – Restrictions à l'exportation*, les CE ont fait valoir qu'il n'y avait pas action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics lorsque la liberté d'action était "limitée" mais non "entravée", c'est-à-dire lorsque "le producteur [pouvait] quand même faire des choix". Les CE estiment-elles que la liberté d'action des établissements financiers privés participant au processus de restructuration était i) "limitée" ou ii) "entravée"? Ces sociétés ont-elles pu faire des choix au sujet de leur participation au processus de restructuration? Veuillez expliquer.

Dans le même ordre d'idées, la Corée souhaiterait mentionner la réponse des CE à une question posée par le Groupe spécial dans l'affaire *États-Unis – Restrictions à l'exportation*:

- b) Pourquoi l'existence de "conditions préalablement définies" serait-elle nécessaire pour que l'on puisse considérer qu'un organisme privé exécute une fonction normalement du ressort des pouvoirs publics?

Comme les CE l'ont déjà expliqué dans leur communication écrite, les actions prévues à l'article 1.1 a) 1) iv) de l'*Accord SMC* n'ont pas un caractère "extensible", mais se bornent, dans le cas des pouvoirs publics ou des organismes publics, à celles qui sont énumérées aux alinéas i) ou à iii) de cette disposition.

Par conséquent, le facteur déterminant pour qu'un organisme privé exécute les fonctions normalement du ressort des pouvoirs publics et pour que la pratique suivie ne diffère pas véritablement de la pratique normale des pouvoirs publics (il s'agit du texte intégral de la partie pertinente de l'article 1.1 a) 1) iv) de l'*Accord SMC*) est que l'organisme privé doit, sur ordre des pouvoirs publics, exécuter sensiblement la même fonction que celle que les pouvoirs publics eux-mêmes auraient normalement exécutée – et qui est visée à l'article 1.1 a) 1) i) à iii) de l'*Accord SMC*.

Lorsque les pouvoirs publics décident d'accorder une subvention à une certaine branche de production ou à un certain segment d'une branche de production, ils auront préalablement défini le genre d'action qu'ils veulent prendre, la catégorie de bénéficiaires qu'ils veulent atteindre et l'étendue de l'"avantage" qu'ils veulent conférer. Le même critère doit s'appliquer dans le cas d'une "subvention indirecte" – les pouvoirs publics définissant préalablement, au moyen de la réglementation, essentiellement la même conduite pour l'organisme privé, et le même résultat pour la branche de production bénéficiaire, que ce qu'ils auraient normalement "directement" exécuté eux-mêmes.

C'est uniquement si une telle définition préalable existe que l'organisme privé deviendra une quasi-émanation des pouvoirs publics. C'est à ce moment-là seulement qu'il exécutera une fonction de subventionnement "normalement du ressort des pouvoirs publics", et que la pratique suivie "ne différera pas véritablement de la pratique normale des pouvoirs publics". De l'avis des CE, donc, l'existence de "conditions préalablement définies" (par les pouvoirs publics) est une condition indispensable pour qu'il y ait une contribution financière indirecte au sens de l'article 1.1 a) 1) iv).

La Corée soutient que les pouvoirs publics coréens n'ont pas préalablement défini le type d'action que les banques privées devaient entreprendre quand elles participaient à des restructurations d'entreprises, ni désigné les sociétés spécifiques qui devaient faire l'objet d'une restructuration d'entreprise, ni décidé de l'ampleur de l'avantage (s'il y en avait un, ce que la Corée nie) à conférer. Les créanciers privés de DHI, Halla et Daedong ont déterminé librement s'ils allaient demander une renégociation de la dette ou une réorganisation des entreprises et le type de mesures à prendre dans le cadre de la restructuration des entreprises. Les nombreuses réunions de créanciers et l'opposition de créanciers privés aux plans de restructuration initiaux démontrent qu'il n'y avait aucune condition préalablement définie d'une nature telle qu'il y a eu action d'ordonner ou de charger de la part des pouvoirs publics coréens à l'égard des créanciers privés participant à la restructuration des entreprises.

17. Faites-vous valoir au paragraphe 73 de votre déclaration orale que les banques qui ont participé à l'accord sur la restructuration des entreprises se sont de ce fait et d'emblée juridiquement engagées à suivre l'ordre donné par les pouvoirs publics? Un ou des engagements en ce sens de la part des banques ont-ils affecté toutes les opérations de restructuration mentionnées dans votre plainte? Veuillez donner des précisions et des éléments de preuve spécifiques.

Le fait que les créanciers ont opté pour une réorganisation de l'entreprise dans le cas de Halla et de Daedong plutôt que pour une renégociation de la dette démontre que les banques parties au CRA n'ont pas participé "à la renégociation de la dette comme solution pour la faillite", comme l'indiquent les CE au paragraphe 73 de leur déclaration orale.

Le CRA vise à promouvoir les opérations de renégociation de la dette en tant que moyen de restructuration accéléré, conformément aux négociations de la Corée avec le FMI. Cependant, rien dans les articles 1^{er}, 2 et 20 mentionnés par les CE n'entraîne un renoncement quelconque de la part des banques nationales à leur droit d'agir en toute indépendance. En particulier, la sanction prévue à l'article 20 n'est pas liée à une violation du CRA lui-même mais s'appliquerait si un établissement créancier ayant librement décidé de participer à un plan de renégociation de la dette ne mettait pas ce plan en œuvre. C'est une sanction en cas de défaut d'exécution du contrat mais non une sanction qui s'applique dans le cas où des établissements financiers ne participent pas à une renégociation de la dette.

20. Les CE affirment (au paragraphe 281 de leur première communication écrite) que la KAMCO a acquis des créances non garanties détenues par des créanciers étrangers de DHI à des conditions plus favorables que celles qui étaient offertes aux créanciers nationaux. En quoi cela est-il pertinent pour l'examen par le Groupe spécial de la question de savoir s'il y a eu ou non une contribution financière et un avantage accordés à la société restructurée?

La Corée renvoie aussi à sa réponse à la question n° 80 que le Groupe spécial lui a adressée.

24. Lorsqu'une entité des pouvoirs publics est le créancier d'une société insolvable en cours de restructuration, la restructuration entraînera-t-elle toujours une subvention? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Tant que les pouvoirs publics – le créancier agissent conformément aux normes commerciales, la restructuration ne constitue pas une subvention.

G. PRÉJUDICE GRAVE

27. La Corée fait valoir qu'il y a une très grande variation ou diversité des produits à l'intérieur de chaque segment de produits que vous proposez, à savoir que ces segments de produits sont trop grands et devraient être décomposés, par exemple, au moins en différents groupes en fonction de la taille. Veuillez commenter la diversité des produits à l'intérieur de chacun des segments de produits que vous proposez, et, dans ce contexte, veuillez répondre spécifiquement aux arguments de la Corée sur ce point.

En ce qui concerne les questions n° 25, 26 et 27, la Corée renvoie à ses réponses aux questions n° 86 et 87 que lui a posées le Groupe spécial.

29. Vous faites valoir qu'il y a trois "segments" du marché pertinents pour votre allégation concernant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix: transporteurs de GNL, transporteurs de produits/produits chimiques, et porte-conteneurs.

- a) **Cela implique-t-il qu'à votre avis il faudrait constater séparément en ce qui concerne chacun de ces segments qu'il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix?**
- b) **Dans l'affirmative, quelle est la pertinence des figures 33 à 36 figurant dans votre communication? Plus précisément, veuillez expliquer quelles conclusions concernant les tendances des prix et des coûts pour les types de navires particuliers mentionnés dans votre allégation peuvent être dégagées de ces graphiques, qui semblent représenter des moyennes pour tous les navires de tous les types.**

Dans les cas où il y a différents produits similaires, comme l'indiquent les CE, ou pour des produits similaires, comme le soutient la Corée, la dépression des prix ou l'empêchement de hausses

de prix doit être établi pour chacun d'eux séparément. Quand aucune dépression notable des prix ou aucun empêchement notable des hausses de prix n'est constaté pour l'un ou plusieurs d'entre eux, alors aucun effet défavorable ne peut être constaté pour ce produit similaire et aucune mesure correctrice ne devrait être adoptée en ce qui concerne ce produit similaire. Par conséquent, il incombe aux CE non seulement de déterminer le produit similaire, comme le fait valoir la Corée, mais aussi de prouver l'existence de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix pour chaque produit similaire séparément. Les graphiques présentés par les CE concernent des types de navires aussi différents que les navires de croisière, les navires rouliers, les vraquiers, les porte-conteneurs, les transporteurs de GNL, les purs transporteurs de produits chimiques et les transporteurs de produits et de produits chimiques, etc., et ne constituent pas des éléments de preuve indiquant une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix pour chacun des trois types de navires visés.

- c) **Acceptez-vous l'argument du Japon selon lequel un prix peu élevé pour une transaction individuelle exercera une pression à la baisse sur tous les types de navires, qu'ils soient substituables ou non? Dans l'affirmative, pourquoi? La baisse du prix d'un navire d'un certain type, par exemple un porte-conteneurs, entraîne-t-elle la baisse du prix d'un navire d'un autre type, par exemple un pétrolier ou un paquebot? N'est-il pas plus défendable de faire valoir que la baisse du prix d'un navire entraîne la baisse du prix d'un autre navire destiné à la même utilisation finale?**

Nous n'approuvons pas cette déclaration du Japon pour plusieurs raisons.

Premièrement, les marchés des transports, par exemple les pétroliers et les porte-conteneurs, constituent des segments distincts, où il n'y a aucune possibilité de substitution des navires. Par ailleurs, chaque marché est caractérisé par un cycle du fret qui lui est propre, dû à l'évolution sous-jacente de l'offre et de la demande de navires. En outre, il est rare que les différents marchés se trouvent dans la même phase du cycle (phase montante ou descendante). Le cycle du fret est important en ce sens qu'il a une incidence sur le niveau des recettes perçues par le propriétaire du navire, ce qui aura à son tour une incidence sur le niveau des nouvelles commandes. Normalement, dans un marché du fret solide, le nombre de nouvelles commandes augmente.

Du point de vue des constructeurs navals, il n'est pas inhabituel de se trouver dans une situation dans laquelle les nouvelles commandes sont nombreuses pour un type de navires et peu nombreuses pour un autre type. En conséquence, il ne s'ensuit pas que si les nouvelles commandes dans un secteur sont peu nombreuses et qu'un constructeur accepte un prix "peu élevé", ce prix dans d'autres secteurs (où les nouvelles commandes peuvent être plus nombreuses) subira une pression à la baisse.

En fait, il y a des exemples de cas dans lesquels les prix des navires par secteur évoluent dans des directions opposées, essentiellement du fait de différences dans la demande des divers types de navires. Par exemple, entre 1998 et 1999, les prix des pétroliers neufs de tous types ont chuté alors que les prix des vraquiers de tous types ont augmenté. Même dans des secteurs précis du marché, par exemple les pétroliers, il peut y avoir des différences sur le plan de l'évolution des prix entre un type de navires et un autre car, même pour un type de navires donné, il existe des spécifications différentes, comme l'a indiqué la Corée.

Deuxièmement, la plupart des constructeurs navals et des propriétaires de navires sont conscients du fait que le prix d'un navire sera déterminé par de nombreux facteurs, les principaux étant les spécifications physiques du navire, les coûts de matières premières, de main-d'œuvre et de production du chantier et les taux de change. Une transaction considérée isolément ne détermine donc pas une tendance pour la branche de production dans son ensemble, même s'il est vrai que le "dernier prix coté" aura une incidence sur la commande suivante concernant un navire du même type, à condition que les spécifications du navire soient semblables. Cependant, l'incidence de la "dernière

transaction" ne s'étendra pas nécessairement à tous les autres types de navires à l'intérieur d'un secteur et certainement pas à l'ensemble des secteurs de la construction navale.

Troisièmement, pendant une année normale, entre 1 500 et 2 000 nouvelles commandes (pour tous les types de navires commerciaux) sont passées aux constructeurs navals dans le monde. Il n'y a aucun mécanisme établi permettant de faire connaître publiquement les prix de ces contrats; en fait, beaucoup d'entre eux sont conclus de façon privée et confidentielle. En résumé, les constructeurs navals ne connaissent pas le prix pratiqué pour chaque transaction et il est donc illogique de faire valoir qu'une transaction unique peut déterminer une tendance des prix pour l'ensemble de la branche de production.

d) N'est-il pas plus défendable de faire valoir que la baisse du prix d'un navire entraîne la baisse du prix d'un autre navire destiné à la même utilisation finale?

À l'intérieur des divers secteurs de la construction navale, il y a une certaine interdépendance entre les différents segments. Par exemple, un pétrolier Suezmax parmi les plus petits de la gamme peut parfois entrer en concurrence avec les plus grands des Aframax pour le transport des cargaisons. Toutefois, un VLCC n'entre pas en concurrence avec un transporteur Handy.

Globalement, si le prix d'un VLCC neuf diminue ou augmente, cela aura une incidence sur les tendances des prix dans les segments adjacents des pétroliers. L'évolution des prix des navires neufs de différents types à l'intérieur d'un secteur n'est pas toujours uniforme. Une fois encore, la raison en est qu'il y a des différences sur le plan de la demande entre les différents types de navires à l'intérieur d'un secteur.

34. D'une manière générale, veuillez décrire la nature précise de l'analyse qui, selon vous, est nécessaire pour établir l'existence d'un préjudice grave dû à l'empêchement de hausses de prix ou à la dépression des prix, y compris les points suivants:

- a) **Doit-il être démontré (du moins entre autres choses) que les prix des produits de la partie plaignante ont été déprimés ou leur hausse empêchée, ou l'analyse est-elle plutôt axée sur les prix du produit de la partie dont il est allégué qu'elle accorde une subvention? Ou les deux séries de prix sont-elles l'une et l'autre pertinentes?**
- b) **Comment, le cas échéant, ces deux séries de prix devraient être juxtaposées l'une à l'autre ou mises en relation l'une avec l'autre?**
- c) **Jusqu'à quel point les produits de la partie plaignante et ceux de la partie dont il est allégué qu'elle accorde une subvention doivent-ils être semblables?**

La Corée renvoie à sa réponse à la question n° 91 que lui a posée le Groupe spécial.

38. En faisant valoir, sur la base de l'affaire États-Unis – Droits compensateurs sur le saumon norvégien et de l'article 15 de l'Accord SMC, qu'un critère "une cause" suffit pour une constatation de l'existence d'un préjudice grave, laissez-vous entendre que le critère de causalité pour le préjudice grave est le même que celui qui s'applique à une mesure compensatoire? Dans l'affirmative, quel est le fondement textuel d'un tel argument? Dans la négative, en quoi l'article 15 de l'Accord SMC ou le critère appliqué par le Groupe spécial Droits compensateurs sur le saumon sont-ils pertinents pour le présent différend? Dans le présent contexte, veuillez répondre à l'observation des États-Unis qui met l'accent sur la différence de rédaction entre l'article 6.3 c) de l'Accord SMC et l'article 15 de l'Accord SMC ("la subvention se traduit par [...] par opposition à "les effets des importations subventionnées [...]", respectivement).

La Corée renvoie à sa réponse à la question n° 90 que lui a posée le Groupe spécial.

41. Veuillez répondre à l'argument de la Corée selon lequel l'effet de toute subvention alléguée doit être "actuel" et donc que des subventions antérieures ne devraient pas être prises en compte sauf s'il peut être démontré qu'elles ont un tel effet actuel.

La Corée renvoie à sa réponse à la question n° 83 que lui a posée le Groupe spécial.

45. Veuillez commenter l'argument de la Chine, exposé au paragraphe 46 de sa communication écrite, selon lequel si le montant total d'une subvention est de 10 dollars seulement, il ne peut pas être démontré avec succès que l'effet d'une telle subvention est d'empêcher *dans une mesure notable* la hausse du prix d'un navire valant 1 milliard de dollars ou de déprimer ce prix *dans une mesure notable*.

En ce qui concerne les questions n° 44 et 45, la Corée renvoie à sa réponse à la question n° 91 que lui a posée le Groupe spécial.